Apella®
AKTIENGESELLSCHAFT

NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG

Ausgabe 01/2016

Antalya war wieder sehr gut organisiert, die Abläufe perfekt, die Sales-Runden durch die wenigen Teilnehmer und echt gute Vorträge in Ideen kurzweilig und informativ. Ein absoluter Kracher war die Abschlussveranstaltung. Mein Vorschlag: für neue Makler eine Pflichtseminar Plussimo und Gewerbekonzept. *Olaf Böttger*

Da habe ich über 25 Jahre im Vertrieb verbringen dürfen, unzählige Messen, Seminare und Events erlebt, aber ihr habt so ziemlich alles in den Schatten gestellt. Zunächst Deine Kolleginnen und Kollegen waren äußerst freundlich und professionell. Die Orga war perfekt und der Umgang untereinander bemerkenswert freundschaftlich und wertschätzend. Martin Evers

Antalya war sehr gut, informativ, top organisiert und und und ... Ich finde es auch gut „gezwungen" zu sein mir Themen anzuhören, die im Alltag nicht zu meinen Fachgebieten zählen. Man kommt immer mit neuen Ideen heim. Es ist wirklich toll, dass Sie diese Top Veranstaltung nun schon zum 9. Mal anbieten. Deshalb unseren Dank. *Anke Fischer*

Ja... hat sich nachhaltig gelohnt! Großartige Organisation mit Herz und viel Verstand, Eine Crashauffrischung durch alle Sparten und die Vielfältigkeit der Branche und insbesondere die Vielseitigkeit der Unternehmungen der Apella AG! ... Ganz in unserem gemeinsamen Focus auf ein gutes 2016! Herzlichen Dank und Gratulation an Ihr gesamtes Team! *Hartmut Teicke*

Ich möchte mich noch einmal bei der Apella AG für die Einladung nach Antalya bedanken. Es war eine sehr informative und schöne Veranstaltung in einer sehr angenehmen Atmosphäre. Andreas Peschke

Ein in jeder Hinsicht großartiger Jahresauftaktkongress liegt hinter uns und die Zukunft mit vielen Inspirationen vor uns. Wir verständigen uns heute, weil die Eindrücke noch frisch sind, in einer Miniklausur zu den Wirkungen für die Agentur. Grüßt alle besonders herzlich.
Hans-Joachim Gliemann

Es war wieder eine Super-Veranstaltung. Egal ob fachlicher Input, die Kontakte untereinander, oder auch das kulturelle Highlight der Abschlussveranstaltung: Es hat einfach wieder gepasst. Thomas Mattusch

Vielen Dank dass wir auch dieses Jahr wieder mit in der Türkei dabei sein durften. Es war eine rundum gelungene Veranstaltung, mit einer Menge anregender Gespräche und einer tollen Atmosphäre. Außerdem ist es immer wieder schön zu sehen und zu merken dass Ihr mit Herz dabei seid und auch mit Überraschungen nicht spart.
Detlef Albrecht

Ich möchte nicht verpassen, mich für die Organisation des Jahreskongresses beim Apella-Team zu bedanken.
Erhard Korn

Wie viel App braucht der Mensch?

Sehr geehrte Maklerinnen,
sehr geehrte Makler,

Google hat es eingesehen: Allein mit Algorithmen lässt sich der Versicherungsvertrieb nicht stemmen. Aus diesem Grund zieht sich der Suchmaschinenbetreiber wieder aus der Versicherungsvermittlung zurück, bevor er damit in Europa richtig Fuß fasste. Wenn es wirklich eines überzeugenden Beweises bedurfte, dass die Untergangsszenarien, denen zufolge Google nun auch den Maklern das Wasser abgräbt, mit Gelassenheit zu betrachten sind, dann hat Google ihn mit der eigenen Absage selbst geliefert. Je mehr Hektik und Unsicherheit herrscht, umso wichtiger ist es, **Ruhe zu bewahren**, einen Schritt zurückzutreten und den **Blick aufs Wesentliche** zu richten. Das gilt auch für das Verhältnis Mensch/Maschine. Im Rausch der Digitalisierung wird leicht das Kind mit dem Bade ausgeschüttet. Suchmaschinen, Apps, Online-Plattformen und Vergleichsrechner sind nützliche Vehikel für den Berater, **ersetzen aber dessen Erfahrung, Kompetenz und Menschenkenntnis nicht.**

Aber wie viel App braucht der Mensch? Auf diese Frage wird es keine endgültige Antwort geben, weil die App von morgen eine andere sein wird als die von heute. Aber eines lässt sich heute schon sagen. Software, so ausgeklügelt sie auch sein mag, ist immer **nur Werkzeug, Mittel zum Zweck**. Sie ersetzt das Gespräch nicht, nicht die Überzeugung des Kunden und die Akquise von Geschäft ebenso wenig, kann all das aber deutlich erleichtern. Untersuchungen, die unlängst veröffentlicht wurden, machten eines deutlich: Selbst junge Menschen, die mit Smartphone und Internet aufgewachsen sind, legen dennoch Wert auf den **unmittelbaren Kontakt** zu einem Berater, wenn sie sich mit Versicherungsangelegenheiten beschäftigen.

Die Kontakte zu den Kunden wird die **digitale Maschinerie** also nicht überflüssig machen, aber **unkomplizierter, schneller und weniger aufwändig.** Wenn der Berater die Fahrt zum Wohnort des Kunden spart, weil beide von verschiedenen Aufenthaltsorten aus online einen Blick auf einen Vertrag oder einen Depotstand werfen können, bleibt **unter dem Strich mehr Zeit für die eigentliche Beratung**. Wenn das im Büro vorbereitete Vertragsangebot aufs Tablet überspielt und dort mit elektronischer Signatur abgeschlossen werden kann, entfällt eine Menge Papierkram. Wenn alle Schritte automatisch dokumentiert werden, muss nicht im Nachgang aufwändig ein Beratungsprotokoll erstellt werden. So viel App braucht ein Berater heute tatsächlich, wenn er sich in dem von immer mehr Regulierung und erodierenden Vergütungen geprägten beruflichen Umfeld behaupten will.

Das Begriffspaar lautet also nicht Mensch oder Maschine, sondern **Mensch mit Maschine**. Berater mögen durchaus stolz darauf sein, dass sie in der Vergangenheit nur mit Stift und Papier Kunden für die Vorsorge gewinnen konnten, für die nun anstehenden Herausforderungen in unserer Branche bedarf es digitaler Werkzeuge. Aber es bleiben eben Werkzeuge.

E.-M. Lemke

Ihre Dr. Eva-Marie Lemke

INHALT

APELLA AG
Jahresauftaktkongress 2016 4
Geld im Bestand 9
Profi-Beratungssoftware 12
Betriebliche Versorgungssysteme 16

INVESTMENT
Harmssen sagt... 18
Beratungssoftware Kapitalanlagen 19
TOP SELECT PLUS / DYNAMIC 22
Highlights Produktpartner 24

VERSICHERUNGEN
Highlights Produktpartner 30
Plussimo -
Das Sachversicherungskonzept 39

FINANZIERUNG
Neues im Überblick 40

IMMOBILIEN
Wohnung als Kapitalanlage 41

VERANSTALTUNGEN
Apella Veranstaltungstermine 42

IMPRESSUM

2015/16
Nominiert für den großen Preis des Mittelstandes
TOP RATING Hoppenstedt
MAKLER CHAMPION
Inklusionspreis (IHK)
ANERKENNUNGEN

111.840 Neuverträge - VIELEN DANK!

Seit nunmehr neun Jahren beherrscht ein Termin die Apella-Planung im Januar: der Jahresauftaktkongress in Antalya. Nicht wenige der 460 Teilnehmer an der 9. Ausgabe des Kongresses sind von Anfang an dabei. Es ist so eine Art Familientreffen. Ähnlich wie sich zwei Wochen zuvor an Weihnachten viele im Kreis der Familie mit ihren Lieben treffen, kommen Apella-Partner jeweils in der ersten Januar-Dekade an der Türkischen Riviera zusammen. Dabei geht es so herzlich zu, dass Außenstehende den Apella-Kongress tatsächlich für ein Familientreffen halten mögen, wenn nicht die große Zahl der Teilnehmer wäre. Aber es ist ja wirklich wie ein Familientreffen, das der großen Apella-Familie. Wer dies weiß, wundert sich auch nicht über die Ausgelassenheit, die herzlichen Umarmungen und die freudigen Gesichter am Ankunftstag.

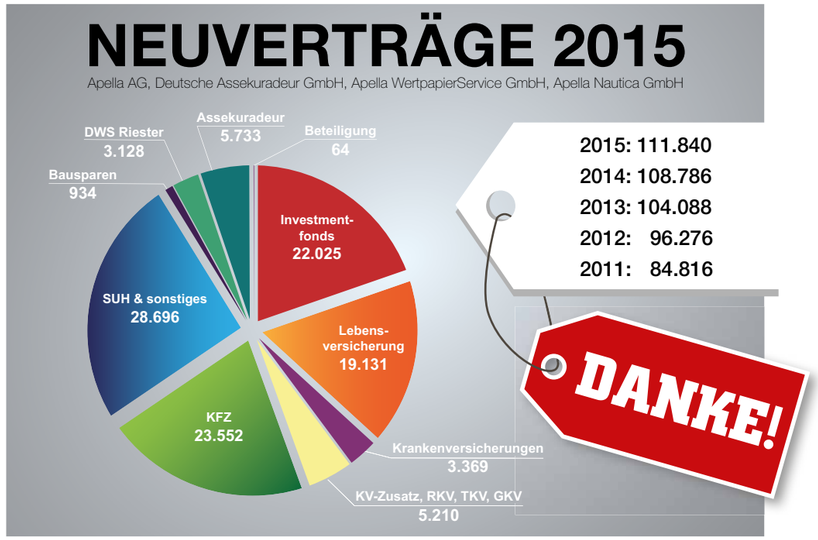
Den Wiederholungstätern unter den Teilnehmern in Antalya könnte angesichts der Konstanz und Routine der Veranstaltung vielleicht der TV-Selbstläufer von Silvester in den Sinn kommen: „The same presidure every year". Aber das stimmt so nicht. **Der Jahresauftaktkongress baut zwar auf ein erprobtes Gerüst aus Kongress, Messe, Pecha-Kucha-Vorträgen und Sales-Runden auf**, aber das Konzept enthält in jedem Jahr Neuerungen und Verbesserungen. 2015 war es zum Beispiel **der Kapitalanlagegipfel, der Premiere feierte.** Aber dazu mehr an späterer Stelle. Ein Fazit vorweg: Wer beim Begriff „Weiterbildung" an Seminare mit trockenem Stoff denkt, kennt den Apella-Jahresauftaktkongress noch nicht. Dieser beweist jedes Jahr aufs Neue, dass Wissensvermittlung und Erfahrungsaustausch in eine Form gepackt werden können, die unterhaltsam und fesselnd ist.

Los ging es wie in den vorangegangenen Jahren am ersten Tag wie gewohnt mit der „Apella Power". Das ist kein Energiedrink, wirkt aber ähnlich. Der Apella-Power-Block mauserte sich inzwischen schon zu einer kleinen Tradition: Zum Auftakt demonstrieren mehrere Referenten die Fülle der Themen und Herausforderungen, die im gerade angebrochenen Jahr auf die Makler zukommen. Der Apella-Power-Tag ist das Entree für insgesamt fünf Seminartage, die ein komprimiertes und hochkarätiges Programm bereithalten. Doch zuvor gibt es immer noch einen Moment des Innehaltens, wenn Apella-Vorstand Guntram Schloß einen Rückblick auf das abgelaufene Jahr hält. Neues lässt sich umso leichter in Angriff nehmen, wenn man sieht, worauf man aufbauen kann.

Ein Jahr der Weichenstellungen

Guntram Schloß

Es gab so einige „Basisfakten", von denen Guntram Schloß berichten konnte: 111.840 Neuverträge reichten die Apella-Partner im vergangenen Jahr ein. Das stärkste Standbein war das Sachgeschäft. Rund ein Viertel entfiel auf LV- und KV-Verträge und ein weiteres Viertel waren Investmentverträge. Apella-Vorstand Schloß räumte ein, dass die zurückliegenden zwölf Monate für die Lebensversicherung große Herausforderungen bereithielten. So ging die Zahl der eingereichten LV-Verträge um zehn Prozent zurück. Die Bewertungssumme insgesamt aber stieg an. Schloß´ Schlussfolgerung: Die Abschlüsse fielen im Einzelfall höher aus als in den Jahren davor. „2015 war ein Jahr der Weichenstellungen für die Zukunft. Der Niedrigzins hält weiter an, die Regulierung nimmt weiter zu", skizzierte er die Ausgangsbedingungen. Er erinnerte daran, dass im November 2015 mit der IDD eine neue Richtlinie zur Regulierung des Versicherungsvertriebs abschließend behandelt wurde und nun die Umsetzung in nationales Recht ansteht. Damit unterliegen Versicherungsvermittler künftig einer permanenten Weiterbildungspflicht. Die von vielen gefürchtete Offenlegung der Provisionen jedoch konnte abgewendet werden. „Über diese und viele weitere Themen möchten wir in Antalya diskutieren", steckte Guntram Schloß das übergreifende Ziel des Jahresauftaktes ab.



Einen Part in der Mischung der diesjährigen Apella-Power vermissten nahezu alle: Die Einstimmung von Eva Lemke. Wenn sie in den vergangenen Jahren aufs Podium trat, menschelte es immer gewaltig im Saal. 2016 musste Harry Kreis den „Eva-Block" übernehmen, weil sie den Rutsch ins neue Jahr zu wörtlich genommen hatte. So war es denn auch kein guter, sondern er endete mit einem mehrfachen Bruch, der sie zum Daheimbleiben in Neubrandenburg zwang. Ähnlich erging es Chris Lewin aus der Apella-Führungsmannschaft, der ebenfalls wegen einer Erkrankung ausfiel. Aber ein bisschen „Antalya-Feeling" erreichte die beiden dennoch. Die Teilnehmer unterschrieben auf zwei großen Postern mit den besten Genesungswünschen, die umgehend auf den Weg nach Neubrandenburg geschickt wurden.

KURS ABLEGEN

Harry Kreis packte dann in seinem Vortrag alles „Grün" aus, über das er verfügt, obgleich er zuvor einräumte, dass er Eva wohl nicht so ohne weiteres ersetzen könne. Als er anschließend alle Makler, die das erste Mal an der Auftaktveranstaltung teilnahmen, aufforderte, kurz aufzustehen, kam dann doch wieder viel Rot durch. So wie es alle von ihm gewohnt sind. Etwas gefühliger wurde er dann allerdings, als er für Bert Hauptfleisch die Laudatio hielt, der in diesem Jahr die goldene Apella-Nadel verliehen bekam. Damit war der grüne Teil aber auch schon wieder vorbei. Eine Neuerung in diesem Jahr kommentierte er in seiner gewohnt zupackenden Art, indem er erst einmal Stefan Bauer von der WWK auf die Bühne holte. Gemeinsam mit der WWK legte Apella das Buch zum Jahresauftakt auf. Ein A6-Notizbuch mit Seiten für jeden Programmteil und allerlei nützlichen Informationen über die Veranstaltung und über Apella.

Harry Kreis

Einblick in das Logbuch

Die Vorstellung des kleinen Helfers leitete Harry Kreis mit dem Verweis auf die 72-Stunden-Regel ein. Das Buch sei vor allem dazu gedacht, sich all das zu notieren, was gleich nach den Gesprächen in Antalya in Angriff genommen werden soll, damit es erst gar nicht auf die lange Bank geschoben werden kann. **Das kleine Büchlein „Logbuch" ist ein starkes Stück, nicht nur wegen der Informationen, die per QR-Code zusätzlich aufs Smartphone geholt werden können**, sondern auch wegen seiner Entstehungsgeschichte. Mit heißer Nadel kurz vor dem Jahresauftakt fertiggestellt und in Deutschland gedruckt, musste es noch kurz vor Veranstaltungsbeginn nach Antalya verfrachtet werden. Auch das übernahm die Mannschaft der WWK, die schon oft auf den Jahresauftaktveranstaltungen mit großem Einfallsreichtum aufgefallen ist. In diesem Jahr fiel sie zunächst mit 220 Kilogramm Übergewicht auf dem Flughafen auf. „Einige am Schalter haben mich verflucht", schilderte Stefan Bauer die Umstände seiner Anreise. Aber einmal mehr demonstrierte die WWK, wie sie Partnerschaft mit Apella versteht.

Goldene Apella-Nadel 2016

Es ist mittlerweile eine gute Tradition, dass am ersten Tag des Jahresauftakts in Antalya ein verdienter Partner mit der goldenen Apella-Nadel geehrt wird. In diesem Jahr durfte Bert Hauptfleisch sie sich anstecken lassen. Mittlerweile ist es mehr als 15 Jahre her, dass er von einem Kollegen die Empfehlung bekam, sich doch mal an Apella zu wenden. Bert Hauptfleisch wollte sich stärker mit dem Fondsgeschäft befassen und entschied nach der ersten Begegnung aus dem Bauch heraus:

„Apella, das ist mein Verein."

Dabei spielten die Konditionen für den Poolwechsel überhaupt keine Rolle. Es war eine gefühlte Entscheidung. In Guntram Schloß erkannte er seinen eigenen Typus wieder, außerdem spürte er ein großes Maß an Empathie. Vor allem Eva stehe für die Apella-Familie und strahle viel „Nestwärme" aus. Sie haben ganz entscheidenden Anteil für seinen Entschluss pro Apella gehabt.

So wurde er Apella-Partner mit der Vermittlernummer 501. „Damals ging es ausgesprochen familiär zu." Mit den Jahren, so seine Erinnerung, seien die Abläufe immer professioneller geworden. „Allein was Apella in diesem Jahr an Software zur Unterstützung der Makler präsentierte." In der Laudatio von Harry Kreis wurde allerdings deutlich, dass auch Bert Hauptfleisch einen Gutteil dazu beigetragen hat, damit Apella zu dem werden konnte, was es heute ist. „Wir bekommen von ihm so viel Feedback."

Die Ehrennadel erhalten Makler mit besonderem Engagement für Apella, die den Maklerverbund voranbringen, nicht in erster Linie nur durch Umsatz, sondern auch durch Ideen, hilfreiche Kritik, Kooperation und Anteilnahme. Bert Hauptfleisch denke immer positiv, fügte Harry Kreis bei der Verleihung der Ehrennadel hinzu, er habe nahezu jede angebotene Qualifizierung genutzt, um sich auch selbst immer weiter zu entwickeln.

Seit etwa zehn Jahren arbeitet Bert Hauptfleisch ausschließlich mit Apella zusammen. „Ich würde gar nicht mehr auf den Gedanken kommen, bei einem anderen Pool Geschäft einzureichen." Mittlerweile hat er sich für die Fokussierung auf das

Bert Hauptfleisch

Investmentgeschäft und die betriebliche Altersversorgung entschieden. In höchsten Tönen lobt er die Unterstützung, die Apella bei der Abwicklung über ihre Tochter bbvs bereitstellt. **Derzeit macht das Fondsgeschäft etwa die Hälfte seines Umsatzes aus. Dieser Anteil soll in Zukunft noch weiter ansteigen.** Er strebt einen weiteren Aufbau seines Fondsbestandes an. Ein wenig hat das auch mit seiner neuen Leidenschaft für das Golfspiel zu tun. Als er vor zwei Jahren wegen seines kaputten Knies mit dem Fußball aufgehört hatte, fand er über einen Schnupperkurs den Weg auf den Golfplatz. Doch Golf ist ein zeitintensives Hobby, zu zeitraubend für einen Makler, der in der Schadenversicherung mit viel Aufwand nur verhältnismäßig wenig Ertrag generiert.

Diskussionen auf Gipfelhöhe

Investmentdirektor Uli Harmssen hatte bereits im vergangenen Jahr eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass er die Themen aus der Welt der Kapitalanlage zu präsentieren vermag. 2015 brachte er einen Experten-Einspieler aus London mit, dieses Mal lud er gleich zum Kapitalanlagegipfel ein. **Sechs Experten diskutierten unter der Leitung von Peter Ehlers, Herausgeber der Zeitschrift „Das Investment", über die Aussichten an den Kapitalanlagemärkten.** Wenn in einer solchen Runde Kapitalmarktkenner im Kaliber von Dr. Christoph Bruns, Vorstand und Fondsmanager der Loys AG, und Folker Hellmeyer, Chefanalyst der Bremer Landesbank, aufeinandertreffen, sind Kenntnisreichtum und Unterhaltung gleichermaßen garantiert. Nach Einschätzung von Hellmeyer bot das zurückliegende Jahr vor allem zwei Überraschungen: Zum einen das Wachstum in Indien und zum anderen schlug sich die Euro-Zone besser als erwartet. Die Eurozone sei das Überraschungsmoment gewesen.

„2016 hat das Potenzial zu vielen Trendwenden", brachte er seinen Ausblick auf einen knappen Nenner.
Bruns wiederum zählte rückblickend vier große Themen auf: Erst beschäftigten sich alle mit Griechenland, dann rückte China in den Fokus (**„Den chinesischen Statistiken kann man nicht trauen, den anderen übrigens auch nicht."**). Das dritte Thema des Jahres 2015 war der Zinstrend in den USA. In Deutschland löste schließlich die Flüchtlingswelle eine brisante Entwicklung aus („Sie könnte die politischen Verhältnisse verändern."). Claus Born, Senior Executive Director bei der Templeton Emerging Markets Group, lenkte die Aufmerksamkeit auf die Emerging Markets. Es werde davon geredet, dass diese Märkte am Ende seien. Dieser Meinung folge er nicht so ohne weiteres. China sei inzwischen zu einem ernsthaften Wettbewerber für die USA geworden, was in den Meldungen aus der westlichen Welt längst noch nicht so erkennbar ist.

Martin Wirth [Vorstand u. Fondsmanager Frankfurter Performance AG]; Dr. Christoph Bruns [Vorstand u. Fondsmanager Loys AG]; Dr. Helmut Kaiser [Managing Director, Chief Investment Adviser Deutsche Asset & Wealth Management]; Moderator Peter Ehlers [Herausgeber „Das Investment" Fonds & Friends Verlagsgesellschaft]; Carsten Roemheld [Fidelity Investments]; Claus Born [Senior Executive Director Franklin Templeton]; Folker Hellmeyer [Chefanalyst Bremer Landesbank]

Investoren sitzen auf Zinsanlagen

Mit der Politik der Europäischen Zentralbank befasste sich Dr. Helmut Kaiser, Deutsche Asset & Wealth Management. **„Der Grenznutzen der Zentralbankmaßnahmen ist kleiner geworden, aber man sollte die Wirkung dennoch nicht unterschätzen"**, gab er zu bedenken. Man könne nicht sagen, dass die Anleihenkäufe nicht gewirkt hätten. „Als Aktionär bin ich ganz froh, dass die Jungs das so gemacht haben", stellte er fest und verwies damit auf die Impulse für die Aktienmärkte, die von der Geldpolitik ausgelöst worden sind. Hier hakte aber sofort Dr. Bruns wieder ein: Das Geld sei nicht in die Aktienmärkte geflossen. Die Investoren säßen nach wie vor auf ihren Zinsanlagen, je institutioneller, desto mehr.

An dieser Stelle entspann sich dann ein mitreißender Disput zwischen ihm und Hellmeyer, der auf der Feststellung bestand, dass die Reformprogramme in Europa schon etwas gebracht haben. **„Das Morphium der EZB brauchen wir jetzt nicht mehr."** Anders stelle sich die Lage in den USA dar. Während in Europa Strukturreformen stattfanden, habe die USA nur QE, sprich Anleihenkäufe betrieben. **„Das ist Kosmetik, die USA wird die Konjunkturerwartungen enttäuschen"**, so Hellmeyer. Dieser Meinung wollte sich Bruns nicht ohne weiteres anschließen: „In den neuen Industrien waren die USA immer gut aufgestellt", erwiderte er umgehend. Auf eine einheitliche Einschätzung der zu erwartenden Entwicklung in den USA konnte sich die Runde nicht einigen. Differenziert fiel auch die Einschätzung der einzelnen Emerging Markets aus, zum Beispiel beim Blick auf Brasilien: Das Land werde immer wieder als hoffnungsvoller Kandidat gehandelt und werde dennoch ewig nur eine Hoffnung bleiben. Moderator Ehlers hatte die Lacher auf seiner Seite mit dem abschließenden Vergleich:

„Brasilien sei wie ein Laster mit gekühltem Bier, der immer dann auf der Party ankommt, wenn diese bereits vorbei ist."

Erdung der Podiumsteilnehmer

Investmentdirektor Harmssen holte die Podiumsteilnehmer dann mit der Frage, welchen Vorschlag sie unter den beschriebenen Bedingungen Anlegern in der Risikoklasse 3 für das laufende Jahr unterbreiten würden, auf den Boden der Tatsachen zurück. Er demonstrierte damit eindrucksvoll das Dilemma, das häufig in Beratungsgesprächen gegenwärtig herrscht: Die beschriebenen Chancen in den Aktienmärkten und die Skepsis gegenüber Anleihen lassen sich nicht so ohne weiteres im Portfolio eines Anlegers mit mittlerer Risikoneigung unterbringen. Diese Ernüchterung am Ende der Debatte trübte die Vorfreude auf eine weitere solche Runde in keiner Weise: Der Kapitalanlagegipfel wird im nächsten Jahr seine Fortsetzung finden, kündigte Uli Harmssen an. Damit verfügt der Apella-Jahresauftakt nun schon über zwei hochkarätige Podiumsdiskussionen. Wie im Vorjahr hatte Apella-Aufsichtsrat Hans Wilhelm Zeidler wieder eine prominente Runde mit Teilnehmern aus Vorständen deutscher Versicherer zum Talk eingeladen. Gleich zu Beginn der Diskussionsrunde warnte er:

„Diese Veranstaltung macht süchtig."

Wie nicht anders zu erwarten, drehte sich das Gespräch vor allem um das Lebensversicherungs-Reformgesetz (LVRG), das in den letzten zwölf Monaten die Gemüter in der Branche heftig bewegt hat. Zeidler wollte von den vier „Tätern" auf der Bühne wissen, was die „Quintessenz" des LVRG sei. Wolfgang Hannsmann, Vorstandsvorsitzender der HDI Vertriebs AG, lieferte einen knappen Zustandsbericht auf diese Frage: Ziel des LVRG sei die Deckelung der internen Abschlusskosten auf 25 Promille gewesen. Das habe jeder Lebensversicherer erst einmal umgesetzt. Nun schauen sich Gesetzgeber und Branchenaufsicht genau an, wie die Intention des Gesetzes – niedrigere Abschlusskosten – sich in der Vertriebspraxis niederschlägt.

Ralf Berndt [Vorstand Stuttgarter]; Wolfgang Hanssmann [Vorstand HDI]; Moderator Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler [Aufsichtsrat der Apella AG]; Frank Kettnaker [Vorstand Alte Leipziger]; Frank Lamfuß [Vorstand Barmenia]

Moderator senkte die Flughöhe der Diskussion

Die Branche dürfe sich nicht auf eine Diskussion über die Absenkung der Abschlussprovisionen einlassen, warnte Barmenia-Vorstand Frank Lamsfuß. Statt dessen müsse der Auftrag der Branche, die Absicherung der Altersvorsorge zu gewährleisten, in den Vordergrund gestellt werden. Mit der IDD, der neuen EU-Richtlinie für den Versicherungsvertrieb, existiere bereits ein zusätzliches Einfallstor für weitere Provisionssenkungen. Daher müsse die öffentliche Diskussion mit Bedacht geführt werden. Die Runde war sich einig: Es hätte noch schlimmer kommen können. Zumindest ein Provisionsverbot, so Ralf Berndt, Vorstand der Stuttgarter Versicherung, sei bislang verhindert worden.
Moderator Zeidler war die Flughöhe der Diskussion noch ein wenig zu hoch. Daher lenkte er diese auf die persönliche Ebene des Vermittlers. Das LVRG sei kein Sprung ins kalte Wasser gewesen, aber es fühle sich nur noch lauwarm an und werde überdies immer kälter. Seine Frage dazu:

„Wie stark ist das Provisionsniveau gesunken?"

Bei der Stuttgarter läuft nach den Worten von Vorstand Berndt noch eine Übergangsphase. Berücksichtige man die Übergangsregelungen, so falle die Abschlussprovision um zehn bis 15 Prozent niedriger aus. Am Ende der Transformation werde es zwei Systeme nebeneinander geben: Die bisherige Provision mit einer längeren Haftzeit oder eine abgesenkte Abschlussprovision mit einer höheren laufenden Vergütung. Da laufe es am Ende auf 30 Prozent weniger Abschlussprovision bei einer höheren laufenden Courtage hinaus.

Mehr Verträge je Kunde

Diesen Trend bestätigte auch Frank Kettnaker, der Alten Leipziger, er machte aber zugleich auf den Produktmix aufmerksam. Es gebe ja noch die Verträge zur betrieblichen Altersvorsorge und zur Absicherung biometrischer Risiken, die nicht vom Lebensversicherungs-Reformgesetz betroffen sind. Er verstehe die Bedenken von Maklern, die vor allem Geschäft mit Abschlussprovisionen schreiben. Diese müssten über Alternativen nachdenken. Als Beispiel nannte er den eigenen Vertrieb. Früher kam dieser auf 2,1 Verträge pro Kunde. Inzwischen seien es 4,8. Darüber sollten auch viele Makler nachdenken. Einwand aus dem Auditorium dazu: Damit findet eine Verschiebung bei den abgesetzten Produkten statt, das habe auch Konsequenzen für die Alterssicherung.

Frank Kettnaker

Vorbereitung im Basislager
SALESRUNDEN

Die Salesrunden sind jedes Jahr fester Bestandteil des Jahresauftakts. In komprimierter Form stellen insgesamt 16 Gesellschaften ihre neuen Produkte vor und liefern Anregungen für Vertriebsstrategien. Die Allianz Lebensversicherung, die schon für ihre originelle Präsentation bekannt ist, hatte ihr „Basislager" im Hotel aufgeschlagen und lud ein zum Aufstieg auf den Gipfel. So wie beim realen Klettern brauche man auch beim Aufstieg auf den Kursgipfel eine ordentliche Ausrüstung, stimmte Stefanie Wollny die Teilnehmer auf ihre Salesrunde ein. Die Ausrüstung müsse natürlich von einem guten und verlässlichen Anbieter stammen. Was für den Kletterer sichere Seile sind, sind für den Makler Anbieter mit sicherer Kapitalausstattung und einem Produktportfolio, das auf unterschiedlichste „Schwierigkeitsgrade" bei den Anlagetouren ausgerichtet ist. So hangelte sich Stefanie Wollny durch die Salesrunde und gab eine Menge Anregungen mit auf den Weg.

Ebenso war es bei der WWK, die zum Beispiel ein Online-Portal mit sämtlichen Vorsorgedokumenten wie Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht vorstellte. Die Kunden können dort diese Dokumente rechtssicher erstellen und für den jederzeitigen Zugriff hinterlegen. Häufig sind es gerade solche kleinen Hilfsmittel, mit denen Makler bei ihren Kunden Wirkung hinterlassen. Viele Teilnehmer hatten bei ihren Salesrunden stets das kleine Apella-Buch dabei, in dem sie etliche Einträge mit nach Hause nahmen. So geht keine Idee, keine Anregung, kein Termin in den kommenden Wochen verloren.

Appetitanreger für die MESSEZEIT

Auf die Gespräche an den Ständen der Aussteller auf der Apella-Messe, die seit einiger Zeit mit zum Jahresauftakt gehört, bereiteten auch in diesem Jahr wieder mehrere Pecha-Kucha-Runden vor. Sie dienen als Appetitanreger. Den alten Hasen unter den Teilnehmern muss das Verfahren längst nicht mehr erklärt werden. Die Neulinge begriffen ebenfalls schnell, worum es bei diesem Vortragsformat geht: Es soll vor allem neugierig machen und das in möglichst pointierter und anschaulicher Form. Der Tiefgang folgt dann in den Gesprächen an den Messeständen. Pecha-Kucha in Reinkultur präsentierte Janina Klabes von der Mannheimer. Sie ist Markenmanagerin für „I´M SOUND", einer neuen Marke des Versicherers, der bereits solch wohlklingende Versicherungskonzepte wie Sinfonima im Repertoire führt. Janina Klabes, das erste Mal auf einer Apella-Jahresauftaktveranstaltung dabei, stieg gleich forsch ein: Sie werde jetzt keine Produktpräsentation abliefern, sondern einfach die Geschichte schildern, die hinter einem neuen Produkt des Versicherers mit den schönen Marken steht.

Ohne groß Luft zu holen, setzte sie zu einem atemraubenden Erzähltempo an. Mit der Versicherung von teuren Musikinstrumenten wie Geigen habe die Mannheimer ja schon reichlich Erfahrung. Was aber ist mit dem Equipment von Rockbands? „Da bekommen die Versicherer doch gleich Schnappatmung", stellte sich mit schelmischer Miene fest. „Wenn der Geiger 22 Uhr sein Konzert beendet, liegt er um 23 Uhr im Hotelbett und seine Geige steht neben ihm. Rockmusiker sind erst Mitternacht im Klub mit ihrem Auftritt am Ende, gegen 2 Uhr im Hotel und die Instrumente und Tontechnik liegen im Lkw auf der Straße." Mit solchen Bedingungen kommen Versicherer weit schlechter klar.

Das Geld liegt im Bestand!

Roger Rankel

Kürzlich bin ich beim Fernsehen auf RTL 2 hängen geblieben. Ja, ich gebe es zu, das Privatfernsehen hat mich für eine Weile gepackt. „Der Trödeltrupp" heißt die Sendung, der Untertitel verspricht „Das Geld liegt im Keller". Trödler verhelfen überraschten Hausbewohnern zu einem Geldregen. Bei vielen Maklern ist es ähnlich, nur liegt das Geld dort im Bestand!

Man mag darüber streiten, ob ein paar hundert Euro aus dem Trödelverkauf Menschen wirklich „reich" machen. Doch bei vielen Finanzmaklern schlummern im Bestand ganz andere Summen. Mich erstaunt immer wieder, welches Umsatzpotenzial hier verschenkt wird! Wenn ich im Vortrag oder Training darauf hinweise, ernte ich ungläubige Blicke, aber auch wissendes Nicken derjenigen, die ihren „Bestandsschatz" schon gehoben haben. Deshalb hier die besten Ansätze für mehr Umsatz durch Bestandskunden.

1. Referenzen als Überzeugungsturbo

Zufriedene Bestandskunden erleichtern Ihre Neukundenakquise enorm. Bitten Sie routinemäßig um Referenzen. Dazu können Sie ein Referenzbuch für Kundenstimmen im Büro auslegen. Darin blättern wartende Neukunden mit Sicherheit lieber als in einer x-beliebigen Zeitschrift. Alternativ hängen Sie gerahmte Dankesschreiben auf oder gestalten eine wertige Fotowand, etwa mit strahlenden Häuslebesitzern.

2. Empfehlungen als Akquiseturbo

Die besten Dinge im Leben bekommt man auf Empfehlungsbasis. Sorgen Sie also dafür, dass Sie von Ihren Kunden aktiv weiterempfohlen werden. Wie? Indem Sie zufriedene Kunden zu einem geeigneten Zeitpunkt ganz konkret fragen: „Hand aufs Herz lieber Kunde: Wie sind Sie denn mit mir und meiner Dienstleistung zufrieden?" Reagiert Ihr Kunde positiv, setzen Sie nach: „Sehr viele Kunden empfehlen mich weiter. Daher die Frage: Möchten auch Sie mich weiterempfehlen?" und bei einem Ja: „Wer könnte zu mir und meiner Dienstleistung passen und würde Ihrer Empfehlung folgen?" Ich wette, das beschert Ihnen weit mehr Empfehlungen als das übliche unverbindliche „Ich freue mich, wenn Sie mich weiterempfehlen"!

3. Upselling als Umsatzturbo

Viele kennen aus meinen Vorträgen die Story mit dem Eisverkäufer, der ein wahres Verkaufsgenie ist: Kaum hat man seinen Wunsch gesagt, z.B. „Ich hätte gerne eine Kugel Kirscheis", entgegnet er charmant-verbindlich „Und dazu empfehle ich Ihnen Joghurt!" Naja, was tut man? Schon hat man eine zweite Kugel gekauft. Bei fast allen Kunden werden so aus 3 Euro Umsatz 5 Euro. Ich habe mal nachgerechnet: Pro Stunde machte das ca. 200 Euro Mehrumsatz! Gern können Sie das auf die gesamte Urlaubssaison hochrechnen.

4. Crossselling als zweiter Umsatzturbo

Die österreichische Supermarktkette MPREIS verfolgt eine geschickte Strategie bei Sonderangeboten. Gibt es die Nutella zum günstigen Preis, werden gleich daneben die Waffeln angeboten. Amazon verrät Produktkäufern bei jedem Kauf, was Kunden „auch" gekauft haben. Bekleidungshersteller bieten längst nicht mehr nur Einzelteile, sondern Kombinationen und passende Accessoires.

5. Kooperationen als dritter Umsatzturbo

Viele Makler verstehen sich als Einzelkämpfer, und das ist gut so. Selbstbewusste Unabhängigkeit ist ein Erfolgsmotor. Doch was spricht dagegen, mit einem Kollegen mit anderem Schwerpunkt ein kluges Gespann zu bilden? Ein Beispiel ist die Kooperation von Versicherungsmakler und Immobilienpartner. Schließlich ist die eigene Immobilie eine mögliche Säule privater Altersvorsorge. Der Versicherungsexperte kann dem Immobilienexperten daher solvente Kunden empfehlen – und umgekehrt. Dass beide dabei in Sachen Professionalität und Seriosität auf einer Linie liegen müssen, versteht sich von selbst.

6. Wertschätzung als Kundenbindungsturbo

„Der Treue ist der Dumme", klagte das Nachrichtenmagazin Der Spiegel kürzlich (Spiegel 44/2015). Unternehmen jagten Neukunden nach und lockten sie mit Prämien und Sonderkonditionen, der treue Kunde habe das Nachsehen und sei irgendwann verärgert. Dabei gehört es zum kleinen Einmaleins des Marketings, dass der Gewinn eines Neukunden sehr viel mühsamer und teuer ist als das Halten eines Bestandskunden (Ausnahme: Sie beherrschen elegante Methoden wie Empfehlungsmarketing – siehe Punkt 2!).

Wenn Sie einen Bestand kaufen oder übernehmen, lohnt sich die Auseinandersetzung mit diesen sechs Punkten ebenfalls. Schließlich soll sich Ihre Investition möglichst rasch auszahlen und Ihnen mühsame Kaltakquise ersparen! Handeln Sie also nach dem Motto „Nicht vertrödeln, sondern vergolden." Um auch von übernommenen Kunden möglichst rasch Empfehlungen zu bekommen, bewähren sich übrigens zwei Fragen zu Gesprächsbeginn: „Was sollte ich über die bisherige Zusammenarbeit mit unserem Haus aus Ihrer Sicht wissen?" und „Wie sollte für Sie unsere Zusammenarbeit ausschauen, damit sie zukünftig optimal verläuft?"

Damit legen Sie den Grundstein für hohe Kundenzufriedenheit – und so zugleich für zahlreiche Referenzen und Empfehlungen!

KONTAKT: Roger Rankel
E-Mail: info@roger-rankel.de
Telefon: (+49) 8157/999-100-0

bAV das eigentliche Drama ist die Realität!

Michael Diedrich plauderte ein wenig aus dem Nähkästchen der bundesdeutschen bAV-Welt. Gleich zu Anfang seines Erfahrungsberichts aus dem vergangenen Jahr stellte er dem Auditorium eine Frage: Wie viele der 87 Verträge zur Entgeltumwandlung, die 2015 geprüft wurden, seien ohne Beanstandung gewesen, wollte er wissen. Die Zuhörer witterten die aufgestellte Falle und setzten ihre Schätzungen am unteren Ende der Skala an, dennoch lagen sie alle daneben: Es war ein einziger Fall, an dem es nichts auszusetzen gab und der somit auch rechtssicher ist.

Nach diesem Entree folgten Schlag auf Schlag ernüchternde Fakten. In acht von 87 Fällen war eine Prüfung wegen

Michael Diedrich

fehlender Unterlagen überhaupt nicht möglich. „Man stelle sich vor, was passiert, wenn der Prüfer des Sozialversicherungsträgers in diese Firmen kommt“, gab Michael Diedrich zu bedenken. Immerhin wurden die Zahlungen zur Entgeltumwandlung sozialversicherungsfrei geleistet, wofür mangels Unterlagen überhaupt keine Berechtigung belegt werden kann. In zwei Prozent der Verträge wurde das falsche Überschusssystem bei den Versicherungstarifen verwendet. Ein Fehler, der im Nachhinein nicht geheilt werden kann. Erneut fiel in diesem Zusammenhang der Name „Debeka“, auf deren Praxis bereits auf dem ersten bAV-Symposium von Apella im vergangenen Jahr verwiesen wurde. Die bbvs befindet sich seit geraumer Zeit in einem Streit mit der Debeka wegen des falschen Überschusssystems, fand beim Versicherer in der rechtlich eigentlich klaren Angelegenheit allerdings noch keine Einsicht vor.

Mängelliste ohne Ende

Aber weiter in der Mängelliste: In zehn Prozent der Fälle war die Umwidmung der vermögenswirksamen Leistungen falsch gebucht, sprich mit Steuern und SV-Beträgen belastet. Bei zwölf Prozent der geprüften Verträge wurden die Einzahlungen über der Grenze von vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze sozialversicherungsfrei gebucht. Anmerkung von Michael Diedrich dazu: „Dieser Fehler verjährt nicht, denn in diesem Fall gilt die Frist von 30 Jahren nach BGB.“ Bei 17 Prozent war die betriebliche Altersversorgung in der Gehaltsabrechnung falsch oder gar nicht gebucht. Kommentar:

„Diese Regel scheint bei vielen Steuerberatern noch nicht angekommen zu sein.“

Bei 27 Prozent fehlten Antragsunterlagen oder waren unvollständig. Bei der Hälfte aller Vereinbarungen stimmte das Alter bei Vertragsende nicht mit dem Rentenalter überein, zum Teil reichte die Vertragslaufzeit sogar bis zum Alter 75. Gleichzeitig fehlte häufig die Möglichkeit einer vorzeitigen Inanspruchnahme, das betraf immerhin rund drei Viertel der Verträge. In diesen Fällen stand offenkundig das Ziel der Provisionsmaximierung über den Interessen des Betriebsrentenanwärters. Die letzte Zahl in dieser Auswertung schlug noch einmal kräftig ins Kontor: Bei 93 Prozent fehlte die Beratungsdokumentation. „Wie wollen die Arbeitgeber später nachweisen, dass vor dem Abschluss der Entgeltumwandlung auf die volle Beitragspflicht bei den späteren Renten hingewiesen worden ist“, fragte Diedrich in die Runde.

Fehler, die Unternehmen gefährden

Wer aber glaubte, dass die Probleme nur in der Entgeltumwandlung bestehen, wurde im zweiten Teil seines Vortrages ein weiteres Mal auf den Boden der nüchternen Tatsachen geholt. An einer Versorgungszusage wies Michael Diedrich exemplarisch nach, welche kardinalen Fehler bei der Formulierung solcher Zusagen gemacht werden. Fehler, die im günstigsten Fall zu einer erheblichen Schmälerung der Rente, zum Beispiel bei einer späteren Ehescheidung, führen können, im schlimmsten Fall aber zu einer existenziellen Bedrohung des Unternehmens werden, weil in erheblichem Umfang gebildete Rückstellungen aufgelöst werden müssen. „Der Finanzverwaltung ist es völlig egal, wenn dadurch Unternehmen in die Insolvenz geraten und Arbeitsplätze vernichtet werden.“

Nach diesem Exkurs in die Welt der denkbaren und undenkbaren Fehler in bAV-Vereinbarungen hatte Karsten Rehfeldt dann leichtes Spiel, die Zuhörer vom Wert der Dienstleistungen der bbvs zu überzeugen. So bietet die Apella-Tochter unter anderem einen bAV-Check an, mit dem bestehende Verträge zur betrieblichen Altersversorgung auf den Prüfstand gestellt werden. Die Kunden erhalten anschließend eine detaillierte Auswertung und Darstellung der Schwachstellen. Das Gleiche steht für die Prüfung von Pensionszusagen von Gesellschafter-Geschäftsführern zur Verfügung. Ein Fazit blieb am Ende der zunächst sehr erheiternden, dann aber sehr nachdenklichen Vorführung bei den Teilnehmern hängen:

Betriebliche Altersversorgung bietet enormes Potential, auch und gerade bei Bestandskunden, aber ohne fundierte Fachkenntnis, wie sie zum Beispiel in der bbvs vorhanden ist, geht es nicht.

Beratungsgesellschaft für betriebliche Versorgungssysteme

Weitere Beiträge zum Thema bAV finden Sie auf Seite 16.

Fundierte Analyse des Schiffsmarktes

Folker Hellmeyer

Kurzfristig ins Programm aufgenommen wurde eine Gesprächsrunde mit Folker Hellmeyer zur Situation auf dem Schiffsmarkt. Da die Erholung in diesem Markt schon lange auf sich warten lässt, interessiert viele, wie es in Zukunft weitergeht. Als Volkswirt näherte sich Hellmeyer dem Thema erwartungsgemäß von der makroökonomischen Seite. Früher galt die Formel

„Weltwirtschaftswachstum x 2 = Welthandelswachstum“.

Heute könne man nur noch den Faktor 1,1 oder noch weniger ansetzen, erklärte Hellmeyer. Das Welthandelsvolumen entwickelt sich nicht mehr so dynamisch. Die Unternehmen verlagern zunehmend ihre Produktionsstandorte in die Absatzmärkte. Daran gemessen waren die Planungen für die Welthandelsflotte einfach zu optimistisch. Zwischenzeitliche Erholungen seien nicht mehr als ein kurzes Aufflackern gewesen. Allerdings sieht Hellmeyer, anders als viele seiner Kollegen, die aufstrebenden Märkte „absolut positiv“. Er verwies auf den Infrastrukturaufbau in diesen Ländern. Das bedeute wachsenden Rohstoffverbrauch. Im Zeitraum der nächsten zehn bis 15 Jahre werden, so seine Prognose, 1,5 Milliarden Menschen aus diesen aufstrebenden Zentren an die weltweite Infrastruktur angeschlossen. Daraus ergeben sich dann auch deutlich wachsende Verkehrsströme.

Hoffnung auf die Seidenstraße

So aussichtsreich der makroökonomische Ausblick klang, so wenig erfreulich war die Beschreibung des Zustandes der Schifffahrt. Allerdings lieferte Hellmeyer eine sehr differenzierte Einschätzung. Ein riesiges Problem gebe es mit den Bulkern. Es seien viel zu viel neue Schiffe gebaut worden. Den Ausblick bei den Tankern beschrieb er als leicht positiv bis stabil. Doch das sei nur die Fassade. Sie würden derzeit vor allem als „Tankstelle“ genutzt. Öl werde billig aufgekauft und in der Hoffnung auf steigende Preise gehortet. Darin liege das Risiko, weil bei einem steigenden Ölpreis auch wieder Tankerkapazität frei werde.

Bei den Containerschiffen unterschied er zwischen den Größenklassen. Die großen Containerschiffe mit mehr als 15.000 TEU kommen nur an den Markt, wenn beim Bau schon ausreichend Charterrate gebunden ist. Schiffe mit bis zu 3.000 TEU lägen auch stabil im Fahrwasser. Die Probleme haben vor allem die Größenklassen zwischen diesen beiden Segmenten. Stabilität konstatierte er auch bei den Special-Purpose-Schiffen. Für die Infrastrukturentwicklung in den aufstrebenden Märkten, die er mit dem Begriff „Seidenstraße“ umschrieb, werde Tonnage bei diesen Spezialschiffen benötigt.

Software made by Apella

Steffen Beitler

Die Workshops am Vormittag waren zwar fakultativ, aber dennoch gut besucht. So interessierte viele zum Beispiel der Workshop mit dem Titel „Apella-Profiberatung“. Die Idee dazu entstand im Gefolge des Lebensversicherungs-Reformgesetzes, erklärte Guntram Schloß. Das LVRG stelle die Existenzgrundlage vieler Strukturvertriebe in Frage, weil die Begrenzung der Abschlussprovision ihre Erträge gefährlich schmälert. Daher habe man sich bei Apella die Frage gestellt, was wird aus den Strukturvertrieblern, die eine neue Heimat suchen? Im Ergebnis dieser Überlegungen entstand eine Software für den Beratungsprozess, die zur Unterstützung von ehemaligen Mitarbeitern aus Strukturvertrieben gedacht ist, die eine neue Anbindung suchen. Eingeführt wurde sie bereits bei der Vertriebsgesellschaft Finakom, die als Auffangnetz dient. Die Software soll aber auch den Apella-Maklern zur Verfügung gestellt werden.

Steffen Beitler, Vorstand der Apella Konzept AG, die diese Entwicklungen verantwortet, stellte das Zusammenspiel des neuen Analysebausteins und der dazugehörigen App, die zum Beispiel für die Datenerhebung und Dokumentenerfassung eingesetzt werden kann, den Workshop-Teilnehmern vor. Damit können zum Beispiel vorhandene Versicherungsverträge eingescannt und anschließend im Büro in Ruhe ausgewertet werden.

Beitler führte vor, wie mit der Software dann im Büro Handlungsempfehlungen für den Kunden entwickelt werden und die erforderliche Dokumentation der Entscheidungswege immer sichergestellt ist. Beim Zurückspielen in das Makler-Service-Center werden sofort die nötigen Arbeitsaufträge generiert. Das Wichtigste dabei: An keiner Stelle wird in einen externen Rechner gewechselt.

„Der singuläre Vergleichsrechner wird künftig verschwinden“,

zeigte sich Guntram Schloß sicher. Auf diese Entwicklung ist Apella mit der eigenen Software vorbereitet, die alle Teilnehmer des Workshops anschließend an den Vortrag ausprobieren konnten.

Makler lassen Erträge & Chancen liegen

Ganzheitliche Beratung – dieses Stichwort fällt fast immer, wenn über Qualität in der Finanzberatung gesprochen wird. Viele Akteure im Finanzvertrieb behaupten, dass sie diesen Anspruch haben und ihre Kunden rundum betreuen. Vor allem Makler, Honorarberater und Financial Planer tragen das Banner der ganzheitlichen Betreuung vor sich her.

Aber stimmen Anspruch und Wirklichkeit überein?

Wer das überprüfen will, darf sich nicht auf die Selbstdarstellung der Berater verlassen, sondern muss sich harte Fakten anschauen, zum Beispiel die Anzahl der Verträge, die für Bestandskunden geführt werden. **Unabhängigen Untersuchungen zufolge betreuen Makler im Durchschnitt 1,9 Verträge pro Kunde.**

Schon das bloße Gefühl sagt einem, das kann noch nicht alles sein. Wer die Statistik bemüht, bekommt dieses Bauchgefühl schnell bestätigt. **Jeder deutsche Haushalt verfügt durchschnittlich über rund 10,4 Versicherungsverträge mit einem jährlichen Beitragsvolumen von 4.700 Euro.**

Allein die Gegenüberstellung dieser beiden Zahlen zeigt, wie weit die meisten Makler vom Anspruch einer ganzheitlichen Betreuung entfernt sind. **Wer hat eigentlich die anderen 8,5 Verträge vermittelt?**

Abgesehen von den entgangenen Erträgen offenbart diese Zahl, auf welch dünnem Eis diese Kundenbeziehungen stehen. Makler sind permanent der Gefahr ausgesetzt, den Kunden ganz zu verlieren. Den Kontakt zu diesem haben die Konkurrenten längst. Meist ist es dann nur noch eine Frage der Zeit, wann die zwei vom Makler vermittelten Verträge von den Wettbewerbern auch noch umgedeckt werden. Es macht also durchaus Sinn, darüber nachzudenken, ob die gegenwärtige Geschäftspraxis noch die geeignete ist. Unter den immer schwieriger werdenden Bedingungen im Finanzvertrieb genügt es heute offenkundig nicht mehr, den Kunden zu versprechen, per Marktvergleich den optimalen Tarif herauszufiltern. Wenn durch die fortschreitende Regulierung der Aufwand zu- und die Erträge abnehmen, hängt das Überleben der Makler vor allem davon ab, wie es ihnen gelingt, ihre Beratungseffizienz zu erhöhen.

An diesem Punkt sollte sich jeder die Frage stellen, ob er seine Kunden tatsächlich ganzheitlich berät und betreut.

Die Versicherungsmakler-Trendstudie der Hochschule Fresenius aus dem Jahr 2014 liefert ernüchternde Angaben. 34 Prozent der Makler beraten ihre Kunden gelegentlich ganzheitlich. 46 Prozent tun es öfter, aber nicht konsequent. 20 Prozent gaben in der Befragung an, dass sie mindestens vier von fünf Kunden ganzheitlich beraten.

Die Trendstudie lieferte gleich ein paar handfeste Argumente mit, weshalb es sich lohnt, auf ganzheitliche Beratung zu setzen, auch wenn diese beim Einstieg in die Kundenbeziehung erst einmal mit mehr Aufwand verbunden ist. Von den Maklern, die mindestens 80 Prozent ihrer Kunden ganzheitlich beraten, erfassen nahezu alle (97 Prozent) erst einmal sämtliche Daten des Haushaltes, einschließlich der Fremdverträge. In der Gruppe der gelegentlichen ganzheitlichen Beratung sind es hingegen nur 40 Prozent. Aber dieses Herangehen zahlt sich aus, wie ein Blick auf die Verträge pro Kunde zeigt: Von den Maklern, die ab und an ganzheitliche Beratung praktizieren, haben 39,1 Prozent ein bis zwei Verträge pro Kunde, 47,8 Prozent drei bis fünf und nur 13 Prozent führten in ihrem Bestand sechs bis zwölf Verträge pro Kunde. Ein ganz anderes Bild in der anderen Gruppe: Keiner dieser Makler hatte nur einen oder zwei Verträge je Kunde, aber 63 Prozent sechs bis zwölf.

Nur wer die Fremdverträge kennt, hat überhaupt erst die Möglichkeit, seinem Kunden einen besseren Vorschlag zu unterbreiten.

Die Anzahl der Verträge schlägt sich natürlich auch im Jahresumsatz nieder. Dazu nur zwei Zahlen. In der ersten Gruppe nahmen 44 Prozent der Makler im Durchschnitt je Bestandskunde weniger als 100 Euro ein, keiner erreichte mehr als 1.000 Euro je Kunde. Jeder mag für sich selbst die Frage beantworten, ob mit weniger als 100 Euro jährlich pro Kunde ein Maklerbetrieb auf Dauer erfolgreich geführt werden kann. Ganz anders die Ergebnisse der Makler mit ganzheitlicher Beratung: Unter ihnen war keiner, der weniger als 100 Euro Umsatz pro Kunde und Jahr machte, dafür erzielten aber 36 Prozent mehr als 1.000 Euro.

Bedarf es noch weiterer Argumente für diesen Beratungsansatz?

Die ausführliche Datenerfassung verorten Makler gern in den Beritt der Strukturvertriebe. Dort ist das seit vielen Jahren gang und gäbe. Aber ist es deshalb schlecht? Die Strukturvertriebe nutzen dieses Vorgehen, um am Sockel der Vertriebsstruktur auch schnell unerfahrene Mitstreiter zum Kunden schicken zu können. Das funktioniert, wie Kenner des Finanzvertriebs wissen. Welches Potenzial lässt sich aber erst erschließen, wenn ein erfahrener und hochqualifizierter Berater dieses Werkzeug nutzt? Die Ergebnisse der Makler, die bereits damit arbeiten, demonstrieren es.

Bleibt noch der Einwand, den Kunden sei die anfängliche Datenerhebung lästig. Aber ist das wirklich der Fall? Die Fresenius-Studie widerlegt diese Behauptung. In der Umfrage sollten die Makler angeben, wie viele der Interessentengespräche mit einer hohen Wahrscheinlichkeit nach der Vorstellung der jeweiligen Arbeitsweise zu einer neuen Kundenbeziehung führen. In der ersten Gruppe sind es 46 Prozent, bei ganzheitlicher Beratung jedoch knapp 84 Prozent. Die Erfolgsquote ist damit doppelt so hoch. Die meisten Kunden wollen also in dieser Art beraten werden, sehen darin keineswegs eine Zumutung oder gar Belästigung.

Natürlich müssen für eine ganzheitliche Datenerfassung und Beratung auf der Grundlage der so gewonnenen Informationen die Arbeitsabläufe geändert werden, weil dies mit den klassischen Methoden – isolierte Kundenverwaltung und Vergleichsrechner, Angebote und Verträge nur in Papierform – schwierig wird.

Das war auch der Grund, warum Apella enorm viel Aufwand in die Entwicklung einer eigenen Plattform und Beratungssoftware gesteckt hat, die alle Arbeitsschritte zusammenführt und ohne Brüche auf einer einzigen Plattform ermöglicht:

Datenaktualisierung, Kundenverwaltung, Analyse, Produktvergleiche, Angebote, Verträge, Abrechnung, Schriftverkehr, Protokolle, Gutachten, Bestandsübergabe.

So etwas gab es bislang noch nicht. Medien- oder Datenbrüche gehören damit der Vergangenheit an.

Alle Daten, die erfasst und berechnet wurden, stehen auf einer eigenen Plattform zur Verfügung und werden dort dokumentiert und gesichert.

Es ist daher an der Zeit, dass sich Makler die Frage stellen, worin ihre Dienstleistung besteht, die trotz der Veränderungen am Finanzmarkt dauerhaft Bestand haben wird. Der isolierte Produktvergleich wird es mit Sicherheit nicht sein, das werden die Vergleichsportale und die Fintechs sehr schnell viel einfacher und günstiger und praktisch permanent anbieten. Der Kunde wird praktisch schon vorverglichen sein. Ein Dienstleistungskonzept wie eine ganzheitliche Beratung jedoch nicht!

Das Werkzeug dafür steht mit der Softwarelösung der Apella AG exklusiv Apella Maklern zur Verfügung. Nutzen Sie diesen Vorteil!

DER ERSTE SCHRITT ZU MEHR VERTRÄGEN!

1. Gesetzliche Grundlage Erstinformation, Maklervertrag, Datenschutz

2. Analyseaufnahme/ Datenerhebung (auch offline mit iPad)

3. Handlungsempfehlung und integrierte Angebotsrechner

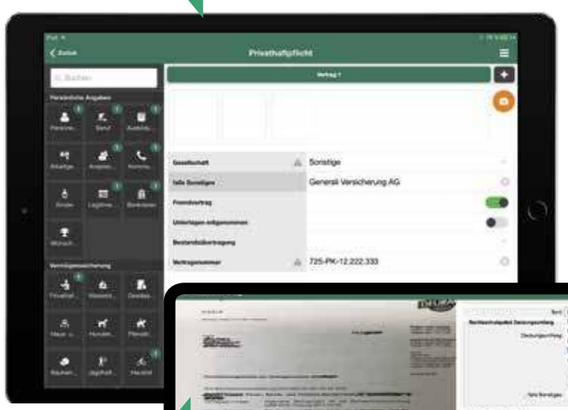
4. Gutachten erstellen

5. Kundenentscheidung (alles online) Abschluss/ Kündigung/Bestands-übertragung

6. Kontrolle der angestoßenen Prozesse über das Makler-Service-Center (MSC) Schriftwechsel, Courtage-abrechnung, Wiedervorlage

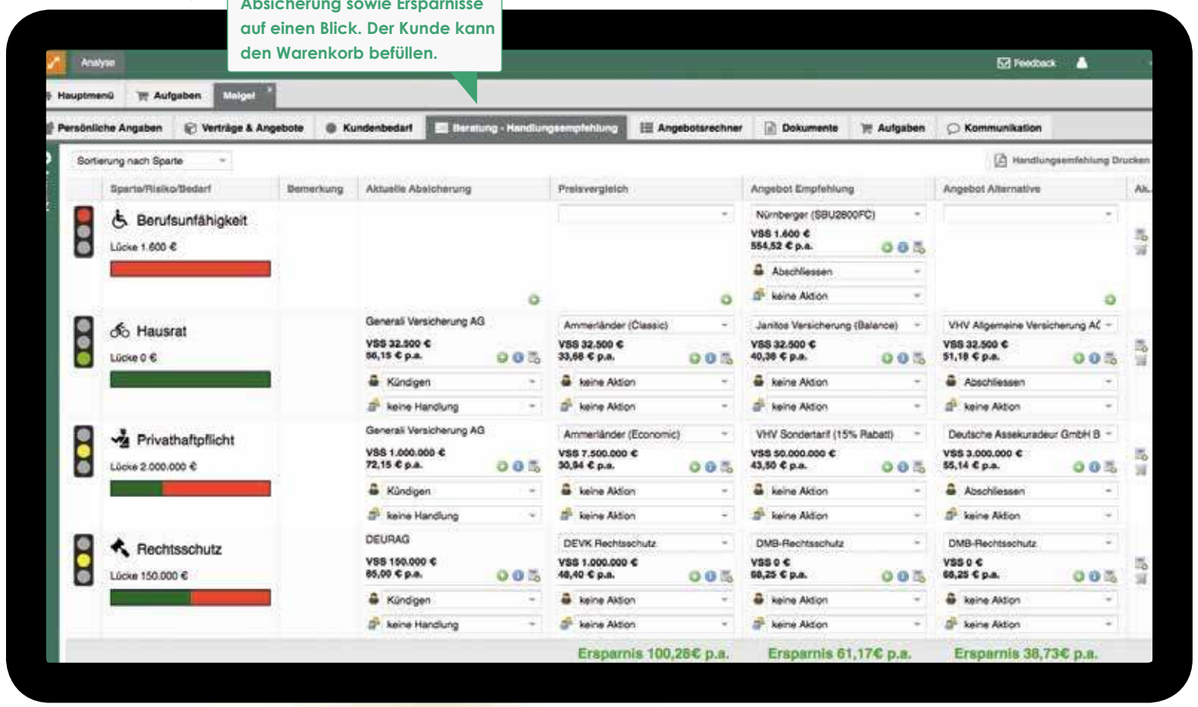
... komplett ausgefüllt, fertig. Unterschrift auf dem iPad ...schon verarbeitet.

... nur wenige Eckdaten mit dem iPad erfassen ...



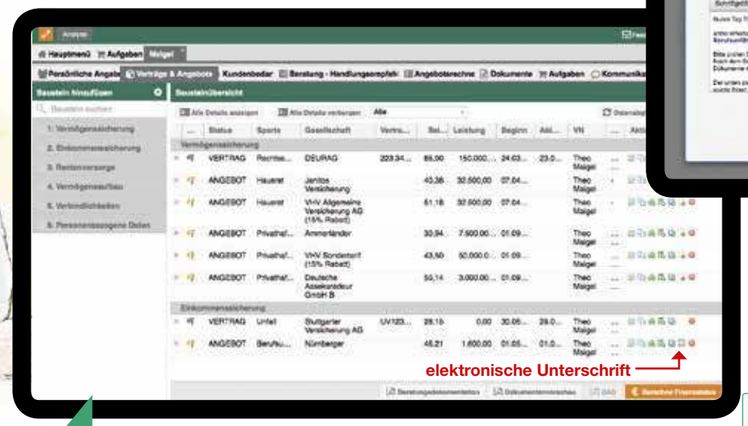
... restliche Inhalte fotografieren und bequem im Büro ergänzen.
Ja, das kann jeder!

Alles in einer Übersicht! Lücken in der Versorgung und Absicherung sowie Ersparnisse auf einen Blick. Der Kunde kann den Warenkorb befüllen.



Auszug aus dem Gutachten

PROFI BERATUNG SOFTWARE



Wer es gern auf Papier möchte, kein Problem. Umfangreiches Gutachten stellt haftungssicher die gesamte Kundensituation dar.

... ein Klick und die elektronische Unterschrift kann erfolgen. Egal wo sich der Kunde befindet und die Unterschrift z. B. auf seinem Smartphone leistet, sie ist in 3 Sekunden bei Ihnen auf dem Dokument.

✔ **alles online – bis zur Signatur**

✔ **alles in einem System**

✔ **alles ohne Absprung**

Nutzen Sie jetzt die Vorteile
in Ihrem MaklerServiceCenter (MSC)!

3 Jahre Apella betriebliche Versorgungssysteme und bbvs GmbH – eine Erfolgsgeschichte

Karsten Rehfeldt

Zum 01. 01. 2013 wurde in der Apella AG der Bereich betriebliche Versorgungssysteme geschaffen und gleichzeitig mit der Beratungsgesellschaft für betriebliche Versorgungssysteme (bbvs GmbH) eine weitere Tochtergesellschaft der Apella AG gegründet.

Beides wurde getan, um die Kooperationspartner der Apella AG in einem sehr komplexen Geschäftsfeld – der betrieblichen Altersversorgung – qualifiziert zu unterstützen. Darüber hinaus verfügt die Apella AG mit der bbvs GmbH als zugelassene Rentenberatungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung über ein Alleinstellungsmerkmal in der deutschen Poollandschaft – denn nur die Apella AG stellt den Kooperationspartnern einen zugelassenen Rechtsberater für die Bereiche betriebliche Altersversorgung und betriebliche Krankenversicherung zur Verfügung.

Wir haben in den letzten 3 Jahren mit einer signifikanten Steigerung des bAV-Geschäftes und einer Erhöhung der aktiven Makler in diesem Bereich viel erreicht, so der Bereichsleiter für betriebliche Versorgungssysteme der Apella AG, Karsten Rehfeldt auf dem Jahresauftaktkongress in Antalya.

Dafür möchten wir uns an dieser Stelle noch einmal bei allen Maklern bedanken, die uns mit Ihren Mandanten zu einem solchen Ergebnis verholfen haben.

Michael Diedrich

Neben der vertrieblichen Unterstützung der Makler vor Ort, sehen wir aber auch in der Verwaltung von Verträgen betrieblicher Versorgungswerke für die Zukunft ein hohes Potential an Entlastung unserer Kooperationspartner – der Makler kann sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.

So verfügt die bbvs GmbH bereits über die Mandate für die Verwaltung von fast 2000 bAV-Verträgen in unterschiedlichen Unternehmen mit über 30 Versorgungsträgern.

Ausblick 2016

» Aus- und Weiterbildung

Auch in diesem Jahr werden wir wieder Seminare im Bereich Basics bAV und GGF-Versorgung sowie einen weiteren Kurs für die Ausbildung zum „Spezialist Entgeltumwandlung“ gemeinsam mit der Deutschen Maklerakademie geben. Interessenten können sich noch über das MSC anmelden. Außerdem werden in diesem Jahr wieder eine Reihe von Spezialthemen über Onlineseminare angeboten.

» bAV – Symposium 2016

Da das bAV-Symposium 2015 herausragende Kritiken bekommen hat, wird es auch in diesem Jahr ein Symposium geben. Am 07./08. September werden wir in Strausberg wieder eine Reihe hochkarätiger Referenten zu den unterschiedlichsten Themen erwarten. Von den insgesamt nur 40 zur Verfügung stehenden exklusiven Plätzen sind bereits 25 vergeben.

» Anmeldungen für das bAV – Symposium 2016 bitte über das MaklerServiceCenter (MSC)!

FACHTHEMEN

» Haftungsfalle im Sozialversicherungsrecht bei GmbH-Geschäftsführern:

Stuft der Steuerberater falsch ein, haftet die GmbH.

Allzu oft ist es gängige Praxis, dass der Steuerberater bei Fragen des Sozialversicherungsstatus vom Gesellschafter und Geschäftsführer zu Rate gezogen wird. Auf dessen Anraten werden dann beispielsweise, unter Annahme einer Sozialversicherungsfreiheit, Sozialabgaben nicht entrichtet, ohne den Sozialversicherungsstatus verbindlich geklärt zu haben.

Aber: Der Steuerberater darf in SV-rechtlichen Dingen gar nicht beratend tätig werden!

Grundsätzlich ist auch bei Geschäftsführern einer GmbH zu klären, ob eine Sozialversicherungspflicht vorliegt. Werden nun Sozialversicherungsbeiträge auf Anraten des Steuerberaters nicht abgeführt bzw. wurde eine Prüfung der Sozialversicherungspflicht unterlassen und stellt sich im Nachhinein eine Sozialversicherungspflicht des GF heraus, liegt eine grob fahrlässige Handlung vor. Diese ist dem Auftraggeber zuzurechnen – also der GmbH - und das begründet eine rückwirkende Beitragshaftung für die GmbH nebst hohen Säumniszuschlägen.
Als Rentenberatungsgesellschaft darf und kann die bbvs GmbH Sie als Versicherungsmakler in diesem Bereich unterstützen.

» Vermeidung von Haftungsrisiken in der betrieblichen Altersversorgung durch Einführung einer Versorgungsordnung.

Wir wollen in dieser Ausgabe des Newsletters eine Fortsetzungsreihe über mögliche Haftungsrisiken in der betrieblichen Altersversorgung bei der Entgeltumwandlung und deren Vermeidung durch die Einführung einer Versorgungsordnung starten.
Dazu werden wir in dieser und den nächsten Ausgaben erst einmal die wichtigsten Haftungsrisiken, mit dem Hinweis auf einschlägige Urteile, darstellen, um schließlich aufzuzeigen, wie diese Risiken durch Einführung einer Versorgungsordnung vermieden oder zumindest minimiert werden können.

1. Auswahl des Versorgungsträgers

Entsprechend § 1 Abs. 1 Satz 3 des BetrAVG, hat der Gesetzgeber dem Arbeitgeber einen gesetzlichen Erfüllungsanspruch auf eine von ihm zugesagte betriebliche Altersversorgung auferlegt. Danach trägt der Arbeitgeber auch dann das Erfüllungsrisiko, wenn er die Versorgungszusage über einen externen Versorgungsträger (Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds, Unterstützungskasse) durchführt.

„... Der Arbeitgeber steht für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen auch dann ein, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt...“

Erbringt also der Versicherer die (garantierten) Leistungen nicht, steht für eine eventuelle Differenz der Arbeitgeber ein (sog. Subsidiärhaftung oder Einstandspflicht).

Deshalb sollten z. B. die Fragen bezüglich:
- bestehender Ratings des Versorgungsträgers,
- der Mitgliedschaft in der Auffanggesellschaft Protector,
- der Mitgliedschaft im Übertragungsabkommen

im Vorfeld gestellt und entsprechend beantwortet werden.

Bei Pensionskassenverträgen muss auf sog. Sanierungs- oder Treuhänderklauseln geachtet werden, durch die die Pensionskasse in wirtschaftlich schlechten Zeiten die Leistungen reduzieren kann. Auch hier greift für die Differenz die Subsidiärhaftung aus § 1 Abs. 1 Satz 3 BetrAVG.
Eine sorgfältige Prüfung des Versorgungsträgers und der angebotenen Tarifvariante ist auch im Falle einer Entgeltumwandlung unabdingbar!

2. Allgemeine Aufklärungspflicht des Arbeitgebers

Trotz fehlender konkreter gesetzlicher Grundlage, ist in der Vergangenheit dem Arbeitgeber durch die Rechtsprechung eine umfangreiche Aufklärungs- und Informationspflicht im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung auferlegt worden.

So haftet der Arbeitgeber sowohl bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses für eine falsche bzw. unvollständige Auskunft (LAG Frankfurt vom 22.08.2001, AZ 107 Ca 450/95) als auch schon bei der Einrichtung einer neuen Versorgung aus § 1a BetrAVG i. V. m. § 242 BGB. (BAG, Urteil vom 17.10.2000 - 3 AZU 605/99).
Im Bereich der Entgeltumwandlung hat das BAG mit Urteil vom 22.08.2001, Az 8 Sa 146/00 auf eine erhebliche Fürsorge- und Informationspflicht des Arbeitgebers hinsichtlich der vollständigen Information der Belegschaft über die Folgen der betrieblichen Altersversorgung entschieden.

Eine umfassende und dokumentierte Information der Arbeitnehmer zum angebotenen Durchführungsweg und zum Versorgungsträger und dessen Leistungen schützt vor Schadenersatzansprüchen!

In der nächsten Ausgabe geht es dann um die Themen „Verwendung gezillmerter Versorgungsverträge in der Entgeltumwandlung“ und „Übertragung von Versorgungsanwartschaften“

Hier können Sie als Makler betriebliche Versorgungswerke auf vorhandene Mängel prüfen:

www.bav-check-online.de
www.pensionszusage-check.com

bbvs
Vorsorge mit Präzision

Alle Unterlagen zu betrieblichen Versorgungswerken finden Sie im MSC.

Kontakt: Michael Diedrich, Geschäftsführer bbvs GmbH
E-Mail: michael.diedrich@bbvs-gmbh.de
Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 9-59

Harmssen sagt ...

„Crash 2015 / 2016“ - Ursachenforschung

Von April 2015 bis Mitte Februar 2016 haben die Aktienmärkte eine fulminante Abwärtsbewegung hingelegt. So hat etwa der EURO STOXX 50 in diesem Zeitraum in der Spitze knapp 30% seines Wertes verloren. Was waren die Ursachen für diese dramatische Abwärtsbewegung?

Ulrich G. W. Harmssen, Direktor Investmentfonds, Apella AG

Wer die Fachpresse bemüht, wird schnell fündig, wenn es darum geht genügend Gründe für die heftigen Fall der Aktienmärkte in den letzten Monaten zu finden:

- Zinsängste (Anleger befürchteten eine Zinswende in den USA – steigen die Zinsen für Anleihen, werde dies – gegen über Aktien – attraktiver.
- Geopolitische Konflikte mit Eskalationspotential (Syrien, Ukraine etc.)
- Angst vor wachsendem Terror und dessen Folgen (IS)
- Flüchtlingskrise in der EU und deren Folgen
- Sorgen um die Konjunktur in China
- Schuldenkrise (Griechenland – droht ein „Grexit“?)
- „Brexit“ (Verabschiedet sich Großbritannien von der EU?)
- „Frexit“ (Verlässt auch möglicherweise Frankreich die EU?)
- Bankenkrise in der EU (Sind die Banken immer noch unterkapitalisiert?)
- Zerbricht die EU angesichts des wachsenden Zuspruchs in allen Ländern der EU für tendenziell europakritische und nationalistische Bewegungen und Parteien?

Diese Liste erhebt beileibe nicht den Anspruch auf Vollständigkeit, reicht aber so schon aus, um dem einen oder anderen Anleger Schweißperlen auf die Stirn zu treiben.

Fest steht: Schweißperlen alleine verursachen noch keinen Kursrückgang an den Aktienbörsen. Auch hier gilt – wie an allen anderen funktionierenden und effizienten Märkten – dass der Preis einer Ware sich über die Nachfrage und das Angebot regelt. Fest steht auch, dass jeder plötzlich beginnende Abschwung an den Aktienbörsen (aber auch jeder plötzlich beginnende Aufschwung) einen Trigger benötigt, der die Bewegung ins Laufen bringt.

Es müssen also zu Beginn der Abschwungphase im April des letzten Jahres plötzlich größere Verkaufsorders im Markt gewesen sein, denen nicht genügend Abnehmer gegenüber standen, um die Preise stabil zu halten.

Dies war der Trigger, der dann Anschlussverkäufe auslöste; so verselbstständigte sich dann eine Abwärtsspirale, die sich sozusagen selbst ernährte. Zyklisch agierende ETFs, risikoadjustierte Finanzprodukte, computergesteuerte Trendfolgesysteme, Asset Manager mit Liability Verpflichtungen, Hochgeschwindigkeitshandel und die nicht zu unterschätzende bedeutende Anzahl von Investoren, die auf Kredit Wertpapiere gekauft haben, erledigen dann den Rest...

» Was aber war der Trigger?
Ich habe da eine Vermutung, die zwar schwer zu belegen ist, aber mir doch einigermaßen plausibel erscheint.
Was, wenn es eine kleine, aber gewichtige Gruppe von Investoren gäbe, die durch bestimmte Umstände dazu gezwungen war (und möglicherweise immer noch ist?), sich in großem Umfang von Aktien zu trennen?
Eine solche Gruppe von Investoren gibt es. Diese verwalteten Ende 2015 ca. 7,2 Billionen USD (7.200 Mrd. USD). Etwa 4 Billionen USD daraus stammen aus Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft. Bis 2014 ist das Vermögen der sogenannten Sovereign Wealth Funds (Staatsfonds) stetig gewachsen; dann stürzte der Ölpreis ab – um 75%.
Bekanntlich finanzieren aber viele Länder ihre Staatshaushalte aus den Überschüssen aus dem Öl- und Gasgeschäft.
Hier sind in den vergangenen Monaten in diesen Ländern riesige Lücken bei der Finanzierung ihrer Staatshaushalte entstanden, die gestopft werden müssen.
Die Vermutung liegt daher nah, dass die Sovereign Wealth Funds in den letzten Monaten mit sehr großen Verkaufsorders den Wertpapiermärkten immer wieder den Trigger lieferten, der dann die Abwärtsspirale in Gang setzte.

Sollte meine Einschätzung richtig sein, dann geht – angesichts eines sich aktuell stabilisierenden Ölpreises - gegenwärtig langsam der Verkaufsdruck für die Sovereign Wealth Funds zurück.

Es bleibt allerdings abzuwarten, ob die Erholung des Preises für das schwarze Gold nachhaltig sein wird oder nur ein Strohfeuer bleibt.

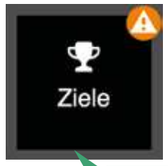
In jedem Fall ist es ratsam, die weitere Entwicklung genau zu beobachten.

Herausforderungen erkennen und bewältigen!

Der Vertrieb von Investmentfonds ist heute für Makler durch zwei wesentliche Herausforderungen gekennzeichnet: zum einen zwingen regulatorische Vorschriften zum Befolgen sogenannter Wohlverhaltensregeln, will man nicht schnell in Haftungsfallen tappen; zum anderen hat sich die Komplexität an den globalisierten Finanz- und Kapitalmärkten dramatisch erhöht, so dass die einfache Zusammenstellung eines zeitgemäßen Kundenportfolios immer schwerer fällt. Wir haben daraus die Konsequenzen gezogen und stellen Ihnen mit unserer neuen Beratungssoftware leistungsstarke Tools zur Verfügung, die Ihnen bei der Bewältigung obiger Herausforderungen behilflich sind.

Profilierung, Risikoklassen und Protokollierung

Das A und O einer Beratung ist zunächst die Protokollierung des gesamten Beratungsprozesses. Im Rahmen der Beratung spielt die Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung eine überragende Bedeutung, ist diese doch durch den Gesetzgeber vorgeschrieben und genau definiert. Wir haben bei der Entwicklung unserer eigenen Beratungssoftware ein besonderes Augenmerk auf diese Umstände gehabt und dafür gesorgt, dass Sie trotzdem möglichst bequem und einfach Ihre Beratung dokumentieren können.



Wir haben bei der Entwicklung unserer eigenen Beratungssoftware ein besonderes Augenmerk auf diese Umstände gehabt und dafür gesorgt, dass Sie trotzdem möglichst bequem und einfach Ihre Beratung dokumentieren können.

Wenn Daten fehlen oder nicht plausibel sind.

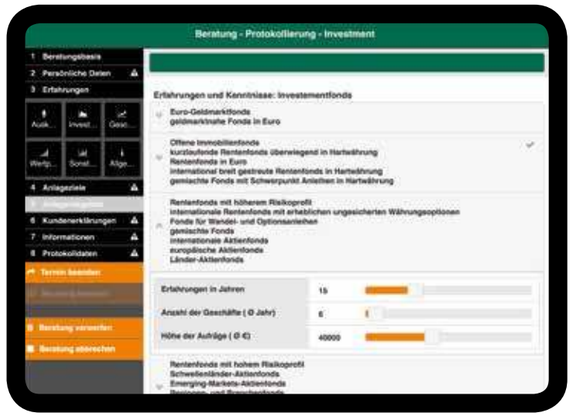
Die Software wurde so programmiert, dass zu jedem Zeitpunkt festgestellt wird, ob Angaben vollständig sind – ist dies nicht der Fall, werden Sie sofort durch einen entsprechenden Warnhinweis (oranges Dreieck) darauf aufmerksam gemacht. Zudem finden im Hintergrund an bestimmten Stellen Plausibilitätskontrollen statt, die dafür sorgen, dass z. B. Angaben von Kunden auf bestimmte Fragen zueinander passen.

Beispiel:
Ein Kunde gibt an, mehrere mtl. Sparpläne über insgesamt 750 EUR starten zu wollen; die Angaben zu seinen mtl. Einnahmen und Ausgaben ergeben jedoch nur eine freie mtl. Liquidität von 400 EUR. Ohne Plausibilitätskontrollen kann eine solche Lücke schon mal übersehen werden.

Im Ergebnis entsteht dadurch eine mögliche Haftungsfalle..!

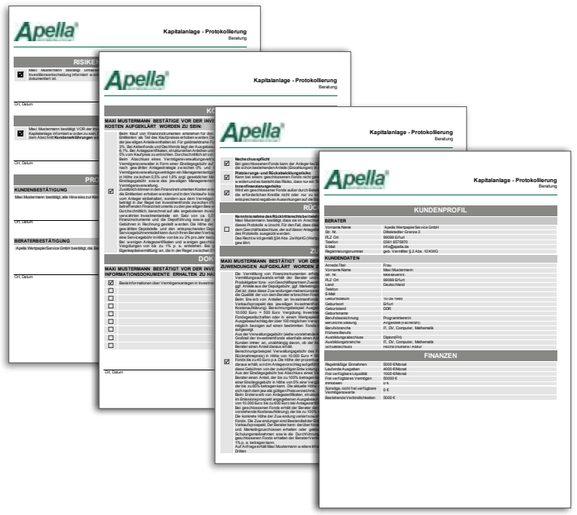
Zudem finden Sie an vielen Stellen der Software Erklärungshilfen, die sich durch einfaches Anklicken sofort öffnen. Ein Handbuch zur Nutzung unserer Software ist deshalb überflüssig.

Anders, als dies bei den meisten Softwarelösungen der Fall ist, können Sie die Arbeit an der Erstellung eines Protokolls jederzeit speichern, unterbrechen und zu einem späteren Zeitpunkt fortsetzen.

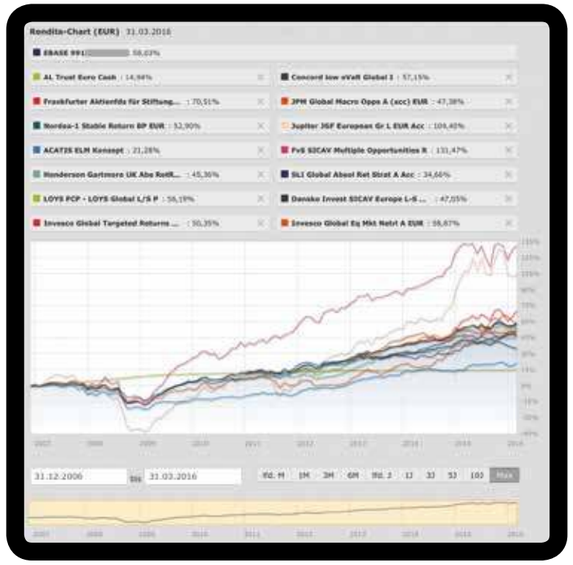


An dieser Stelle sei jedoch noch einmal auf die deutlich angestiegene Komplexität der Finanz- und Kapitalmärkte hingewiesen, die inzwischen ein sehr hohes Maß an Fachwissen erfordern, um die weiteren Entwicklungen dieser Märkte – und damit Chancen und Risiken für den Kunden – richtig einschätzen zu können. Insofern empfehlen wir Ihnen an dieser Stelle, die von uns sorgfältig geprüften und erstellten Portfolios zu nutzen.

Nach der Erstellung eines Kundenprofils - von uns als 1. Schritt im Rahmen der Protokollierung verstanden – errechnet die Software selbstständig eine auf die Angaben des Kunden abgestimmte Risikoklasse. Diese kann – auf Wunsch des Kunden - geändert werden.
Gemäß der endgültig ermittelten bzw. gewählten Risikoklasse erzeugt die Software dann selbstständig einen Anlagevorschlag.



Die Software erzeugt zu allen vorgeschlagenen Investmentfonds die dem Kunden zu übergebenden Dokumente. Zugleich können Sie mit dem Morningstar X-Ray Tool das gesamte Portfolio durchleuchten.



Chartdarstellung des gesamten Portfolios

Alle Möglichkeiten des Tools Ihnen hier in Gänze aufzuzeigen, würde den Umfang dieses Artikels definitiv sprengen! Ein Highlight ist sicherlich der aktuelle Breakdown des vorgeschlagenen Portfolios nach Asset Klassen, so dass Sie Ihrem Kunden genaue Auskunft darüber gegen können, wie „sein" Portfolio aktuell positioniert ist. Dies ist insbesondere in Zeiten der überwiegenden Vermittlung von Multi Asset Fonds, die bekanntlich die Gewichtung von Asset Klassen – je nach aktueller Einschätzung der Märkte – flexibel steuern, ein Leistungsmerkmal unserer Software, das Sie schwerlich in anderen Softwarelösungen in der Datentiefe finden werden.
Darüber hinaus können Sie sich mit dem X-Ray Tool z. B. einen genauen Überblick über die regionale Allokation der Aktien verschaffen. Ebenso stehen Ihnen die Daten zu der Branchenallokation zur Verfügung. Sie wollen wissen, wie die Aktien im Portfolio hinsichtlich Anlagestil (Value, Blend, Growth) oder Marktkapitalisierung (Small Cap, Mid Cap, Large Cap) allokiert sind? Oder möchten Sie z. B. wissen, ob es Klumpenrisiken gibt? Ihnen reicht es nicht zu wissen, dass das gewählte Portfolio z. B. zu 30% in Anleihen investiert ist? Sie möchten Ihrem Kunden zusätzlich sagen können, wie viel % davon in Staatsanleihen, Unternehmensanleihen etc. investiert sind? Und natürlich wollen Sie auch Angaben zur durchschnittlichen Bonität und Duration der Anleihen? Mit dem X-Ray Tool alles kein Problem!

Selbstverständlich liefert X-Ray Ihnen auch die Vergangenheitsdaten des Portfolios sowie der Zielfonds hinsichtlich Wertentwicklung und Risikokennziffern. **Und das finden Sie sonst nirgends: eine Korrelationsmatrix zu den Zielfonds des Portfolios:**

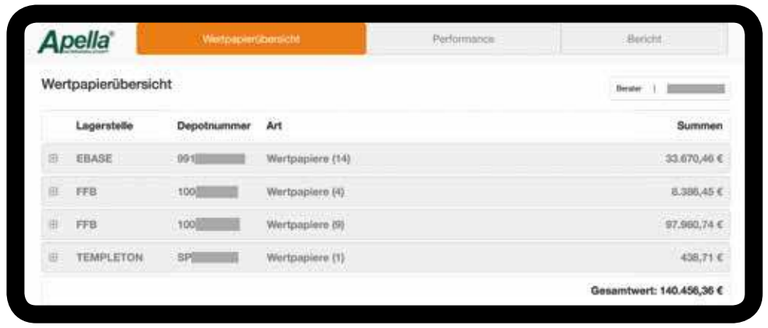
Korrelationsmatrix

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1.00									
2	0.40	1.00								
3	0.37	0.64	1.00							
4	0.54	0.46	0.44	1.00						
5	-	-	-	-	-					
6	0.68	0.72	0.42	0.51	-	1.00				
7	-0.02	0.30	0.37	0.20	-	0.15	1.00			
8	-	-	-	-	-	-	-	-		
9	0.60	0.41	0.46	0.48	-	0.68	0.14	-	1.00	
10	-0.06	0.08	0.23	0.04	-	-0.07	-0.25	-	0.05	1.00

Last but not least lässt sich dann aus dem X-Ray Tool heraus eine PDF Datei mit allen Daten erzeugen, die Sie Ihrem Kunden zur Verfügung stellen können.
Stimmt der Kunde dem von Ihnen vorgestellten Portfolio zu, wird das fertige Protokoll erstellt. Danach werden die Zeichnungsunterlagen der ebase automatisch befüllt (weitere Lagerstellen werden mit den nächsten Releases implementiert).

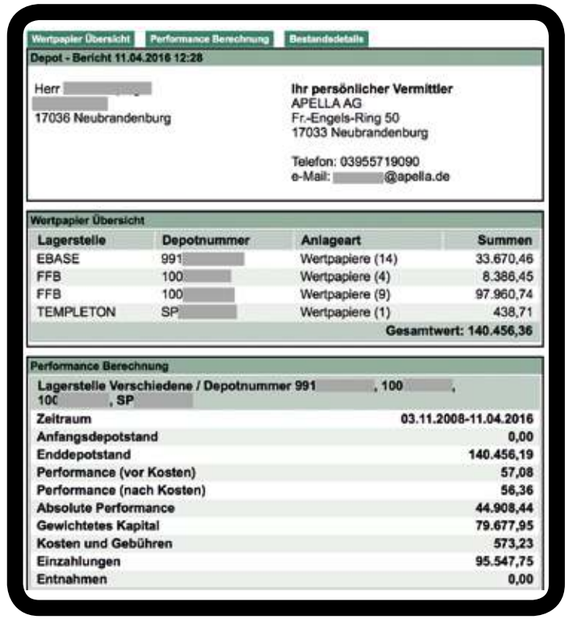
Wertpapierübersicht & Reporting

Aber: eine seriöse und umfassende Beratung endet nicht mit dem Kauf von Investmentfonds und der Eröffnung eines Investmentdepots durch den Kunden; dieser Punkt markiert bloß den Anfang einer hoffentlich lange bestehenden Kundenbeziehung!



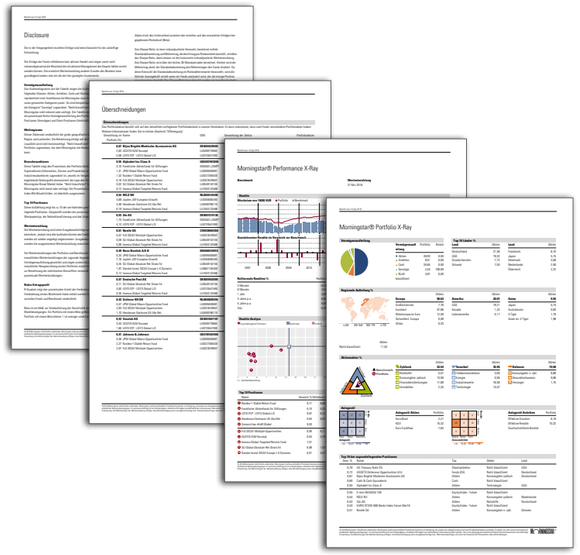
Das A und O einer erfolgreichen Kundenbeziehung besteht in der regelmäßigen Information des Kunden zu der Entwicklung seines Investmentdepots.

So können Sie zu jedem von Ihnen vermittelten Investmentdepot auf einfachste Art und Weise einen aktuellen Depotauszug erstellen, der auch Angaben zur Wertentwicklung in einem von Ihnen gewählten Zeitraum enthält.



Bericht und Performancemessung über mehrere Lagerstellen

Darüber hinaus ist auch die Erstellung eines umfangreichen Berichts zum ausgewählten Depot möglich. Neben den jeweiligen Einzeltiteln werden alle Transaktionen im gewählten Zeitraum aufführt.



Und last but not least können Sie bei der Erstellung eines Berichts auch das X-Ray Tool per Maus-Klick einbinden, so dass dem Bericht zum Depot auch die Analyse des Depots beigefügt werden kann. Das so erzeugte Dokument können Sie dann z. B. im PDF Format Ihren Kunden zu Verfügung stellen.

Name	Gewichtung der Holdings (%)	Gewichtung im Portfolio (%)
Bijou Brigitte Modische Accessoires AG		0,67
LOYS FCP - LOYS Global L/S	5,06	0,46
ACATIS ELM Konzept	2,63	0,21
Alphabet Inc Class A		0,55
Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	3,70	0,34
JPM Global Macro Opportunities Fund	1,41	0,07
Nordea-1 Stable Return Fund	1,32	0,12
FvS SICAV Multiple Opportunities	0,18	0,02
Invesco Global Targeted Returns Fund	0,12	0,01
SLI Global Absolute Ret Strats Fd	0,02	0,00
RELX NV		0,54
Jupiter JGF European Growth	4,68	0,21
Henderson Gartmore UK Abs Ret	3,46	0,31
Invesco Global Targeted Returns Fund	0,19	0,01
Sto AG		0,53
LOYS FCP - LOYS Global L/S	4,13	0,37
Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	1,75	0,16
Nestle SA		0,51
FvS SICAV Multiple Opportunities	5,57	0,50
SLI Global Absolute Ret Strats Fd	0,09	0,01
Invesco Global Targeted Returns Fund	0,06	0,00
Novo Nordisk A/S B		0,49
Jupiter JGF European Growth	7,18	0,33
Danske Invest SICAV Europe L-S Dynamic	1,97	0,12
JPM Global Macro Opportunities Fund	0,34	0,02
SLI Global Absolute Ret Strats Fd	0,25	0,02
Invesco Global Targeted Returns Fund	0,12	0,01
Deutsche Post AG		0,47
LOYS FCP - LOYS Global L/S	4,83	0,44
Invesco Global Targeted Returns Fund	0,35	0,02
SLI Global Absolute Ret Strats Fd	0,11	0,01

Analysieren Sie mit X-Ray Überschneidungen im Portfolio

Auf diese Art und Weise gelingt es Ihnen kinderleicht, Ihren Kunden ein hohes Maß an Servicequalität anbieten zu können!

Schließlich steht Ihnen mit dem FondsFinder noch ein extrem leistungsfähiges Tool zur Verfügung, mit dem Sie beliebige Vergleichsgruppen von Investmentfonds nach verschiedenen Parametern (Wertentwicklung, Risiko, Rating, Gebühren etc.) filtern können, um so attraktive Fonds zu finden und vergleichen zu können.

Fazit

Mit unserer Software-Lösung stellen wir Ihnen ein mächtiges Werkzeug zur Verfügung, das Ihnen – bezogen auf den gesamten Beratungsprozess - ein Höchstmaß an Rechtssicherheit bietet; zugleich stellen wir Ihnen leistungsfähige Tools zur Verfügung, mit denen Fondsanalyse und Depotbetreuung auf höchstem Niveau stattfinden kann!

AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS / DYNAMIC

REIFEPRÜFUNG BESTANDEN!

Das Jahr 2015 war für Vermögensverwalter ein außergewöhnliches Jahr, das durch ungewöhnlich hohe Schwankungsbreiten gekennzeichnet und einer Fülle von marktbestimmenden Ereignissen beeinflusst war.

» RÜCKBLICK

In den ersten drei Monaten des Jahres waren speziell am deutschen Aktienmarkt erfreuliche Kurssteigerungen zu verzeichnen, deren Ursprünge überwiegend geldpolitischer Natur waren. Unterstützt durch gute fundamentale Daten (u.a. anziehendes ifo-Geschäftsklima) gelang es dem DAX, ein Allzeithoch von 12.374 Punkten am 10. April zu erreichen.

Abgelöst wurde die gute Stimmung durch den Streit um die Finanzierung des griechischen Staatshaushaltes sowie Zinserhöhungsspekulationen in den USA. Beide Unsicherheitsfaktoren leiteten den Konsolidierungsmodus an den Märkten im zweiten Quartal ein. Dieser hat bis heute Bestand und wird von diversen negativen Begleiterscheinungen sogar verstärkt.

So führten exogene Schocks wie der VW-Skandal und Befürchtungen hinsichtlich einer möglichen Abschwächung der chinesischen Konjunktur inklusive einer schlechten Kommunikation der Chinesischen Zentralbank hinsichtlich der Renminbi-Abwertung, zu deutlichen Korrekturen der globalen Aktienindizes. In Deutschland verzeichnete der DAX Verluste von bis zu 24%, bezogen auf sein Allzeithoch im April. Alleine das China- und VW-Event drückten den Index im August um über 16% nach unten.

Während manche Themen wie die hellenischen Staatsfinanzen im Jahresverlauf gänzlich in den Hintergrund getreten sind, entwickelten sich Diskussionen um den im vierten Quartal eingeleiteten Zinsanhebungsmodus der U.S.-amerikanischen Notenbank Federal Reserve (Fed) sowie den ungewöhnlichen Ölpreisverfall von circa 30% in USD zum spekulativen Dauerbrenner an den Märkten. Beide Aspekte stehen in unmittelbarem Zusammenhang.

Da der Ölpreis eine starke Wirkung auf die Preisentwicklung der allgemeinen Lebenshaltung hat, wird befürchtet, dass bei einem Anstieg des Ölpreises die Federal Reserve nach Jahren der Nullzins-Politik zur Eindämmung der Inflation in Zugzwang gerät. Schnelle Zinsschritte hätten die Folge von negativen Auswirkungen auf die Märkte.

Aber auch der niedrige Ölpreis an sich wurde in 2015 tendenziell als konjunkturell unvorteilhaft interpretiert. Einerseits wirken sich die niedrigen Energiekosten aus Sicht des Verbrauchers konsumfördernd aus und ermöglichen Unternehmen höhere Margen durch geringere Produktionskosten, diese Argumentation war besonders für den europäischen Aktienmarkt zutreffend. Der europäische Aktienmarkt wurde zusätzlich von der lockeren Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und der 10%igen Abwertung zum USD gestützt.

Andererseits leiden unter den allgemein schwachen Rohstoffpreisen die monetären Spielräume rohstoffabhängiger Länder (siehe auch „HARMSSEN SAGT..."). Dies betrifft vor allem die Emerging Markets, die in 2015 überwiegend unter Abgabedruck standen und das Jahr mit einem Minus von rund 15% beendeten (MSCI Emerging Markt Index in USD). Rückblickend betrachtet lieferten die Aktienmärkte in 2015 aus globaler Sicht mehrheitlich nur sehr geringe Erträge. Stellvertretend für den U.S.-amerikanischen Aktienmarkt lag der Jahressaldo des Dow Jones Index bei marginalen +0,21%. International beendete der MSCI Welt Index in EURO mit -2,59% das Jahr. Dabei haben die Risiken im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zugenommen, was vor allem durch das fehlende Regulativ der Rentenmärkte hervorgerufen wurde und wird. Die Verzinsung zweijähriger deutscher Staatsanleihen war das ganze Jahr permanent negativ von -0,1% bis zu -0,44%; die Rendite von längeren zehnjährigen Laufzeiten bewegte sich zwischen 0,05% und 0,95%. Selbst vermeintlich sichere Anlagen wie Gold konnten nicht überzeugen. Das Edelmetall notierte zum Jahresende rund 10,4% schwächer als zu Jahresbeginn.

Somit waren nahezu alle Anlageklassen in 2015 defizitär - von internationalen Aktien über festverzinsliche Anleihen bis hin zu Edelmetallen wie Gold. Einzig die Sondersituation des deutschen und europäischen Aktienmarktes generierte Zuwächse zum Jahresende von circa 9,6% (DAX) und 7,4% (EUROSTOXX 50) – allerdings mit enormen Schwankungen und zwischenzeitlichen Verlusten von deutlich mehr als 20%!

Ergebnisse Quartals-Übersicht:

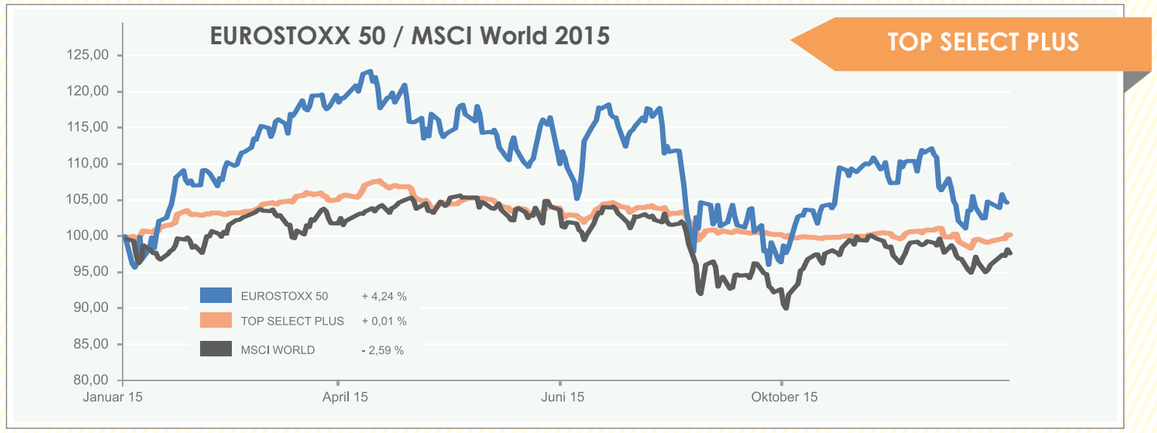
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
TSP	5,08	2,19	3,03	0,29
TSD*	-	2,37	9,25	7,55

Ergebnisse Monats-Übersicht:

* TOP SELECT DYNAMIC wurde am 1. April 2015 aufgelegt.

	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	Mai	Jun.	Jul.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dez.
TSP	2,76	1,30	0,95	0,10	0,31	1,94	0,78	2,85	0,95	0,10	0,81	0,62
TSD*	-	-	-	0,30	1,07	3,70	1,31	5,98	4,73	7,71	1,96	2,07

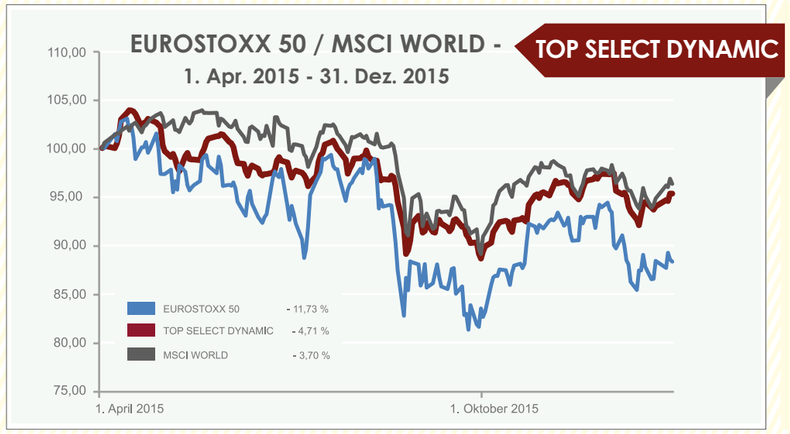
AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS / DYNAMIC



» ANLAGEPOLITIK U. ANLAGEERGEBNISSE – TOP SELECT PLUS

Die wichtigste Anlageentscheidung für TOP SELECT PLUS war im Berichtsjahr ganz ohne Zweifel die Mitte des 3. Quartals vorgenommenen Maßnahmen zur drastischen Risikoreduzierung durch die Erhöhung der Cash Quote auf 50% und die deutlich erhöhte Gewichtung von marktneutralen Zielfonds. In der Folge stabilisierte sich die Wertentwicklung von TOP SELECT PLUS ganz erheblich und nahm an den weiteren Verlusten an den Finanz- und Kapitalmärkten nicht mehr teil. Allerdings führte dies auch zu einer nur geringen Partizipation an der zeitweisen Erholung der Märkte im Oktober, bevor diese im November dann wieder deutliche Verluste verzeichnen mussten. Die überaus defensive Allokation von TOP SELECT PLUS wurde zum Ende des Jahres wieder normalisiert; auf Jahressicht erzielte TOP SELECT PLUS einen bescheidenen Zuwachs in Höhe von 0,01% - sicher kein Grund zum Jubeln, aber ein deutlicher Hinweis darauf, dass TOP SELECT PLUS auch in Crashähnlichen Szenarien dazu in der Lage ist, das Kapital der Anleger zu erhalten. Die sicherheitsbewusste Komponente von TOP SELECT PLUS drückt sich auch in einer nachhaltig tiefen Volatilität in Höhe von 3,77% aus (rollierende 12-Monats-Volatilität).

Fazit: Reifeprüfung bestanden!



» ANLAGEPOLITIK U. ANLAGEERGEBNISSE – TOP SELECT DYNAMIC

Wir sind der Meinung, dass langfristig denkende Anleger (mind. 5 Jahre und mehr) die attraktivsten Ergebnisse – insbesondere in einem anhaltenden Niedrigzinsumfeld – nur mit Aktien erzielen können. Der Preis für diese langfristig höheren Renditen am Aktienmarkt besteht in der Akzeptanz höherer zwischenzeitlicher Schwankungen. Grundsätzlich kann TOP SELECT DYNAMIC daher bis zu 100% des investierten Kapitals in Aktienfonds anlegen (Untergrenze 65%). Angesichts der Entwicklungen an den Finanz- und Kapitalmärkten war TOP SELECT DYNAMIC seit Auflage durchschnittlich nur zu ca. 65% in ausgewählte Aktien-fonds und zu ca. 35% in ausgewählte flexible vermögensverwaltende Investmentfonds investiert. Diese eher defensive Ausrichtung hat im Ergebnis zu einer ca. hälftigen Volatilität gegenüber Aktienmärkten geführt.

» AUSBLICK

Die weitere Entwicklung an den Finanz- und Kapitalmärkten dürfte in den nächsten Wochen und Monaten weitgehend von 3 Faktoren abhängen: Wie wird sich der Ölpreis entwickeln?

Wie werden sich die Zentralbanken künftig verhalten? Wie geht es weiter mit der Konjunk-tur in China? Wir werden weiter sehr aufmerksam die Märkte beobachten und ggfs. schnell handeln, um Chancen zu nutzen, aber auch um Risiken weitgehend zu meiden.

Volatilität TOP SELECT DYNAMIC seit Auflage: 12,30% - DAX: 25,71%.
Das Ergebnis von – 4,71% im Rumpfjahr 2015 zeigt – insbesondere im Vergleich zu den meisten Aktienindizes in diesem Zeitraum (z. B. DAX: - 10,48%, EUROSTOXX 50: - 11,73%), dass TOP SELECT DYNAMIC zwischenzeitliche Schwankungen (siehe oben) sehr gut in der Lage ist, abzufedern – ohne dabei auf Kurspotential nach oben zu verzichten (gut abzulesen am Zuwachs in Höhe von 7,71% allein im Monat Oktober).

Schweizer Vermögensdepot der bank zweiplus: Vermögen – Verwalten – Vermehren

Oliver Honigmann

Sie suchen für sich und Ihre Kunden einen einfachen Zugang zu einer professionellen Schweizer Vermögensverwaltung? Dann sind Sie beim Schweizer Vermögensdepot der bank zweiplus genau richtig! Denn hier stehen Ihnen vier Strategien zur Verfügung – mit dem Ziel, einen individuell angepassten Vermögenszuwachs zu erreichen: Strategie G (geldwertorientiert), Strategie S (sicherheitsorientiert), Strategie W mit Airbag (wachstumsorientiert) und Strategie F (trendorientiert). Zudem ermöglicht Ihnen der Wegfall der Stornohaftung im Ansparbereich wirtschaftliche Stabilität und planbare Provisionserträge auch zu Zeiten des LVRG.

Zusammen mit Ihrem Kunden kombinieren Sie je nach Risikoprofil die Zusammensetzung des Kundendepots. Der Kunde kann die Strategien mischen oder zwischen den Strategien wechseln. Dadurch lässt sich z.B. gleichzeitig der «Cost-Average-Effekt», als auch ein Wertsicherungskonzept nutzen. Durch die Kombinationsmöglichkeiten wird eine breite Diversifikation des Kundenportfolios und gezielte Risikoverteilung gewährleistet.

Sie können gemeinsam mit Ihrem Kunden das Vermögensziel ohne Festlegung auf eine feste Laufzeit individuell definieren. Der Online-Vermögensrechner (www.schweizer-vermoegensrechner.ch) zeigt Ihnen mögliche Entwicklungen der einzelnen Anlagestrategien auf und unterstützt Sie bei der Beratung Ihrer Kunden. Sparraten sind jederzeit anpassbar und können sogar ganz ausgesetzt werden. Das Depotvermögen ist für den Kunden börsentäglich verfügbar.

Für Sie als Vermittler sieht das Schweizer Vermögensdepot ein bequemes und vertriebssicheres Lastschriftverfahren für Einmalanlagen und Sparraten bis EUR 50 000 vor. Die Provision erfolgt sofort nach der Investition. Im Fall von Sparplänen wird die Provision auf das Vermögensziel vorab ausgezahlt, und das ohne Abzug von Stornoreserven als auch ohne Stornohaftungszeit.

Die bank zweiplus, Tochtergesellschaft der Bank J. Safra Sarasin AG, mit Sitz in Zürich bietet als zusätzlichen Vorteil eine Depotführung ausserhalb der Europäischen Union. Neben dieser politischen Risikostreuung profitiert Ihr Kunde von der Stärke und Zuverlässigkeit des Schweizer Finanzplatzes. Diese Merkmale profilieren Ihr Angebot und Ihre Weitsicht als Finanzdienstleister und zeigen Ihre Exklusivität. Die Begründung einer Kundenbeziehung mit der bank zweiplus als freigestelltes Institut (§ 2 Abs. 4 KWG) erfolgt in Deutschland über die FIL Fondsbank GmbH als zuführendes Kreditinstitut.

bank zweiplus

KONTAKT: Oliver Honigmann, Director, Sales Manager Germany
E-Mail: oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
Mobil: (+49) 151 - 414 58 437

Wie uns die europäische Geldpolitik nach Australien brachte?

Durch grenzenlose Ideen.

Unser Multi-Asset-Team investiert ohne regionale Beschränkungen oder vorgegebene Assetklassen – weltweit kommen die aussichtsreichsten Anlageideen für den **Invesco Global Targeted Returns Fund** infrage. Ein Beispiel: Unser Investment- Team war überzeugt, dass sich in australischen Zinsen weder die lockere Geldpolitik noch fallende Rohstoffpreise vollständig widerspiegelten. Europäische Anleihen dagegen hatten die Deflation weitgehend eingepreist. In diese Zinsdifferenz investierte das Team für den Fonds.

20–30 solcher Anlageideen ergeben ein hoch diversifiziertes und risikoadjustiertes Portfolio. Das Ziel ist es, Risiken zu minimieren und Anlagechancen voll auszuschöpfen.

Der **Invesco Global Targeted Returns Fund**: In Ideen investieren.

Erfahren Sie mehr unter **www.kraft-der-ideen.de**

Invesco

Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater und ist nicht zur Weitergabe an Privatkunden bestimmt. Stand: 29. Februar 2016. Sie dient lediglich der Information und stellt keinen Anlagerat dar. Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurückerhalten. Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurückerhalten. Schuldtitel unterliegen einem Kreditrisiko. Dieses Risiko bezieht sich auf die Fähigkeit des Schuldners, die Zinsen und das Kapital bei Fälligkeit zurückzuzahlen. Der Fonds wird in Derivate (komplexe Instrumente) investieren, die beträchtlich gehebelt sein können. Dies kann zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Der Fonds kann Schuldtitel halten, die eine niedrigere Kreditqualität haben und zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Hierbei handelt es sich um die wesentliche Risiken des Fonds. Die vollständigen Risiken enthält der Verkaufsprospekt. Anleger, die mit diesen Risiken oder ihren Folgen nicht vertraut sind, sollten sich von ihrem Finanzberater beraten lassen. Weitere Informationen zu dem Fonds entnehmen Sie bitte den Verkaufsunterlagen (fonds- und anteilsklassenspezifische wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresberichte). Eine Anlageentscheidung muss auf den jeweils gültigen Verkaufsunterlagen basieren. Diese sind als Druckstücke in deutscher Sprache kostenlos erhältlich beim Herausgeber dieser Anzeige oder unter www.de.invesco.com. Herausgeber dieses Dokuments in Deutschland ist Invesco Asset Management Deutschland GmbH, An der Welle 5, D-60322 Frankfurt am Main. *[CE537/2016]*

„Wir sichern Aktien mit Aktien ab“

Frank Trzewik

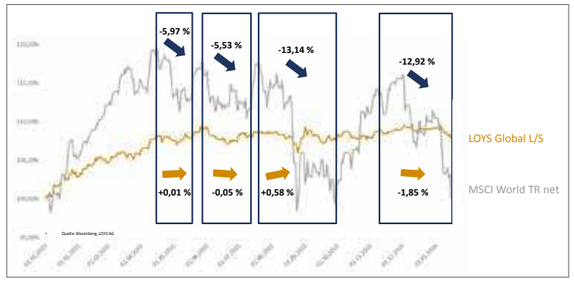
Frank Trzewik, Vorstand und Inhaber der LOYS AG, zur neuen Wirklichkeit am Markt, Lücken im Depot und neuen Lösungsansätzen.

Herr Trzewik, mit welchen Augen betrachtet die LOYS AG momentan den Markt, der sich seit Jahresbeginn beständig volatil zeigt?
Aktuell bietet der Bärenmarkt Stockpickern wie uns große Chancen. In einem solchen Marktumfeld bietet sich ein antizyklischer Ansatz an, um qualitativ hochwertige Titel günstig für das Portfolio aufzusammeln.

Schwankende Märkte versetzen den Bundesbürger allerdings eher in Angst und Schrecken. Gerade die defensiven Anleger blicken gerade mit sorgenvoller Miene in ihre Depots...
FT: Diese Anleger fuhren in der jüngeren Vergangenheit mit Mischfonds extrem gut und vor allem gefühlt sicher. Doch das Konzept dieser Konstrukte ist überholt und das böse Erwachen der Anleger folgt auf dem Fuße. In Zeiten eines Leitzinses von null Prozent darf von der Rentenseite keine Rendite mehr erwartet werden, dass ist nun jedem, der einen Blick in sein Depot geworfen hat, klar geworden. Zudem bereitet nicht nur die EZB-Zinspolitik den Mischfondsmanagern Kopfzerbrechen. Der Sicherungsmechanismus dieser Fondsgattung basiert auf der gegenläufigen Entwicklung von Aktien und Renten. Doch dieses Börsenparadigma hat sich grundlegend verändert:
Aktien- und Rentenkurse korrelieren mittlerweile positiv.

Mit dem LOYS Global L/S bietet die LOYS AG eine Alternative zu konservativen Mischfonds. Wie funktioniert hier die Absicherung?
FT: Der LOYS Global L/S ist quasi ein Aktienfonds mit Sicherheitsnetz. Wie auch im Falle unserer anderen Fonds, suchen wir für das Aktienportfolio (Longseite) gezielt nach qualitativ hochwertigen Unternehmen, die der Markt gerade stark unterbewertet. Zurzeit sind dies etwa 70 bis 80 Werte. Die Besonderheit des LOYS Global L/S liegt in seinem Sicherheitsnetz, dass wir um diese Aktien schnüren. Diesen Sicherheitsmechanismus realisieren wir mit Hilfe von adäquaten Instrumenten, die von fallenden Aktienmärkten profitieren und somit hohe Schwankungen im Aktienbereich ausgleichen (Shortseite). Deutsche Aktien sichern wir beispielsweise mit dem DAX ab. Der Hintergedanke ist dabei einleuchtend: Wir sichern Aktien mit Aktien ab. Ein Korrelationsrisiko zwischen diversen Anlageklassen umgehen wir also von vornherein.

Mitte des vergangenen Jahres rumpelte es an den Börsen teils gewaltig. Hat das Sicherheitsnetz gehalten?
FT: Um es kurz zu machen: ja! Der LOYS Global L/S trotzte den Märkten sowohl im Früh- als auch im Spätsommer und ebenso zu Beginn des neuen Jahres. Die gesteckte Rücksetzer-Marke von 5 Prozent wurde deutlich vermieden und am Ende des Jahres 2015 verbuchte der Fonds eine Jahresperformance von 8,39 Prozent. Seit seiner Auflegung am 1.1.2012 konnte der LOYS Global L/S, trotz seines defensiven Charakters, eine Rendite von 37,70 Prozent (8,33 Prozent p.a.) erzielen.



Interview mit Laurent Van Tuyckom von Petercamp

Laurent Van Tuyckom

» WAS ZEICHNET IHREN FONDS GEGENÜBER SEINER VERGLEICHSGRUPPE AUS?

Einer der wichtigsten Aspekte der Strategie besteht darin, dass wir einen Dividenden-Schwellenwert anwenden, der je nach Marktdurchschnitt veränderlich ist. Dies ermöglicht uns einen flexibleren Ansatz als bei vielen unserer Wettbewerber, die in ihren Strategien starre Dividenden-Schwellenwerte festgesetzt haben.

Überdies ziehen wir bei der Auswahl der Unternehmen für unser Portfolio die voraussichtliche Dividendenrendite von Unternehmen in Betracht. Wir analysieren zum einen die aktuelle Dividendenrendite und betrachten zum anderen auf Grundlage unserer gründlichen Cashflow-Analyse ihr Steigerungspotenzial. Wir sind der Auffassung, dass dies geeigneter ist, einen Dividendenfonds zu verwalten.

» WIE KOMMT DIES DEM FONDS ZUGUTE?

Die Kombination aus voraussichtlicher Dividendenrendite und Betrachtung ihres Steigerungspotenzials versetzte uns in die Lage, einige Unternehmen zu entdecken, die zu einem bestimmten Zeitpunkt eine scheinbar niedrige Dividendenrendite hatten, die jedoch kurz darauf steigen sollte.
Nehmen wir das Beispiel der britischen Wohnbauunternehmen Ende 2014 und Anfang 2015. Wir hatten eine Reihe von Firmen in diesem Segment ausfindig gemacht, die sich gut erholten und ihre Dividenden anheben konnten. Unsere Flexibilität bezüglich der Marktkapitalisierung der Unternehmen, in denen wir anlegen, erwies sich ebenfalls als hilfreich. Sie ist ein weiteres Unterscheidungsmerkmal, und daher sind wir nicht ausschließlich in den teuersten ultrasicheren Titeln des Universums investiert.

» FÜR WEN IST DAS PORTFOLIO GEEIGNET?

Nach unserer Auffassung eignet sich das Portfolio angesichts der geringen Volatilität in Verbindung mit überdurchschnittlicher Dividendenrendite für institutionelle und private Anleger, die ein Engagement am Aktienmarkt ohne übermäßige Portfoliorisiken anstreben. Die Vergangenheit zeigt, dass der Fonds durch seine Ausrichtung auf Wert und Qualität imstande ist, seine Anleger bei rückläufigen Märkten zu schützen und sie zugleich ansehnlich von steigenden Kursen profitieren zu lassen.

Petercam

Die OVID Infrastruktur-Anleihe - Laufendes Einkommen durch globale Infrastruktur

Rainer Fritzsche

Investments in Infrastruktur liefern laufend Erträge und stehen für Inflationsschutz, eine geringere Volatilität und Wertbeständigkeit. Sie verhalten sich stark unkorreliert zu den Wirtschaftszyklen. Ausserdem tragen sie nachhaltig zum Erhalt der Gesellschaftsordnung und Wirtschaft bei.

Unsere Infrastruktur ist alt und marode. Nicht nur unsere. Der weltweite Investitionsbedarf wird bis zum Jahr 2030 von der OECD auf mindestens 57 Billionen US-Dollar geschätzt. Das ist erschreckend, führt aber zu Chancen für Investoren. Der OVID Infrastructure HY Income UI Fonds (WKN A112T8/A112T9) bietet einen Korb von Anleihen die breitgestreut, global in unterschiedliche Infrastruktursektoren investieren. Ziel ist es zwischen 4-5 % p.a. ordentliche Erträge auszuschütten, eine Volatilität von unter 5 % und bei täglicher Liquidität Kapitalstabilität zu bieten. Vorausgesetzt ein Investitionszeitraum von mindestens 4-5 Jahren wird akzeptiert! Die Erträge des Fonds ergeben sich durch kleinteiliges Einkommen aus Gebühren für Strom, Wasser, Telekommunikation.

Der Fonds investiert nach einem Bottom-up Ansatz vor allem in Hochzinsanleihen von Infrastrukturinternehmen. Währungsrisiken werden zu 100% abgesichert. Das investierbare Universum umfasst mehr als 600 Titel. Das Fondsmanagement verfolgt einen unternehmerisch geprägten „Buy and Hold“ Ansatz. Eine im aktuellen Marktumfeld für High Yields konsequente Strategie. Das Mindestrating für den Kauf einer Anleihe muss B- nach S&P sein.

Dauerhaftes Einkommen aus von Wirtschaftszyklen unabhängigen Quellen ist das Ziel. Das erste abgeschlossene Kalenderjahr 2015 mit einer Ausschüttung der ordentlichen Zinserträge von 4,32 % bzw. 3,56 % je nach Anteilsklasse zeigt, dass der Ansatz funktioniert. Infrastruktur wird über die nächsten Jahre attraktive Erträge liefern aus Branchen, deren Nutzen wir tagtäglich erleben und deren Dienstleistungen wir bezahlen. Der Fonds eignet sich für Anleger mit Fokus auf laufende Erträge, die anstelle einer Anleihe über 60 Infrastruktur bezogene Anleihen erwerben.

KONTAKT: Rainer Fritzsche, Geschäftsführer
E-Mail: fritzsche@ovid-partner.de
Telefon: (+49) 231-13887-355

OVID FUNDIERT VERMÖGEN GESTALTEN

50 plus: Neue Phase der Vorsorge beginnt

Mike-Oliver Hahnemann Luz

Die Generation „50 plus“ ist aus Vertriebssicht eine äußerst attraktive Zielgruppe. Die Kunden haben sich über Jahrzehnte ein gewisses Vermögen angespart. Dazu kommt, dass in vielen Fällen in den kommenden Monaten eine Lebensversicherung zur Auszahlung kommt. Experten schätzen, dass allein im Jahr 2016 zwischen 80 und 100 Mrd. Euro wieder angelegt werden könnten. Dies ist natürlich erhebliches Potenzial für den Berater. Klar ist, dass die bisher getroffenen Entscheidungen noch einmal überprüft und dabei alle vorhandenen, über die vergangenen Jahrzehnte angesammelten Vermögenswerte mit einbezogen werden müssen. Für viele Kunden ist auch in dieser „zweiten“ Vorsorgephase ein Versicherungsprodukt die passende Lösung – die Ansprüche an das Produkt haben sich jedoch etwas verändert. Insbesondere über 50-Jährige suchen nach Möglichkeiten, ihr bislang angespartes Vermögen weiter zu vermehren, ohne dabei allerdings ein hohes Risiko eingehen zu müssen. Die Produkte müssen zusätzlich die Möglichkeit bieten, flexibel auf Veränderungen reagieren zu können und jederzeit Zugriff auf das angesparte Kapital zu bekommen.

Standard Life bietet ein Altersvorsorgekonzept, das speziell auf die Bedürfnisse der über 50-Jährigen zugeschnitten ist. Die Fondspolice trägt den Namen „ParkAllee“. Bei der Variante „ParkAllee komfort“ können Kunden in moderne Multi-Asset-Lösungen des konzerneigenen Investmenthauses Standard Life Investments investieren: Zur Wahl stehen insgesamt zehn MyFolios, die sich durch ihr Risiko-Rendite-Profil unterscheiden, beziehungsweise Europas größter Absolute-Return-Fonds, der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS). Sowohl GARS als auch die MyFolios haben für die Kunden in den vergangenen Jahren stabile Erträge erwirtschaftet. Neben den Renditeerwartungen erfüllt ParkAllee auch den Wunsch nach hoher Flexibilität: Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken können. Sie können natürlich auch Teilauszahlungen vornehmen - die Quick-Cash-Option sichert dabei einen schnellen Zugriff auf das Kapital.

Die Zielgruppe 50plus bietet enormes Vertriebspotenzial. Neben einem hervorragenden Produkt unterstützt Sie Standard Life auch bei der gezielten Kundenansprache.

Standard Life

KONTAKT: Mike-Oliver Hahnemann Luz
E-Mail: mike.hahnemann@standardlife.de
Telefon: (+49) 800 - 2214747

Das neue ebase Depot 4kids – Schritt für Schritt Vermögen aufbauen

Stefanie Wolf

Lange Kundenbeziehungen und zufriedene Anleger sind das Bestreben jedes Finanzanlageberaters. ebase unterstützt Sie hierbei mit Anlageprodukten, die auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse abgestimmt sind.

Neu: Ab dem 1. April 2016 zahlen Neukunden unter 18 Jahren bis zur Volljährigkeit kein Depotführungsentgelt bei ebase.

» Kundenbindung stärken

Mit dem ebase Depot 4kids bauen Sie Kundenbeziehungen von Anfang an auf. Darüber hinaus ist es ein ideales Produkt zur Neukundengewinnung, denn mit den kleinsten Sparraten im Marktvergleich (ab 10 Euro) gelingt Ihren Kunden ein leichter Einstieg in die Welt der Investmentfonds. Dabei steht dem jungen Anleger die volle Funktion eines ebase Investmentdepots zur Verfügung.

Mit dem ebase Depot 4kids können außerdem gleich mehrere Sparpläne in einem Depot eingerichtet werden. So können Kinder oder Jugendliche unterschiedliche Sparziele in nur einem Depot verfolgen. Sie sammeln erste Erfahrungen, wie sich das angesparte Kapital entwickelt und wie sie Sparziele erreichen, die sie sich selbst stecken: Das erste eigene Auto, die erste Reise oder die Einrichtung der ersten Wohnung.

Aber nicht nur Sparpläne können eingerichtet werden, auch Einmalzahlungen sind jederzeit möglich. Somit können jederzeit kleinere oder größere Geldgeschenke zu besonderen Anlässen in das Depot investiert werden.

» Früh sparen lohnt sich

Je früher mit einem Sparplan angefangen wird, desto länger kann das angesparte Kapital neben den monatlichen Einzahlungen auch durch die direkte Reinvestition von Erträgen und Ausschüttungen wachsen. Bei fondsbasierten Sparplänen können Anleger zusätzlich vom Durchschnittskosteneffekt (Cost-Average-Effekt) profitieren: Bei regelmäßigen Einzahlungen werden bei niedrigen Kursen mehr und bei hohen Kursen weniger Fondsanteile erworben. So ergibt sich langfristig ein günstigerer durchschnittlicher Kaufpreis.

» Ideal zum Verschenken

Das ebase Depot 4kids ist auch eine tolle Geschenkidee für jeden Anlass. Ob zur Geburt, Taufe oder zum Schulanfang: Geldgeschenke sind immer passend. Wer Kinder oder Enkelkinder hat, möchte vielleicht schon für deren Studium, Auslandsreise oder Führerschein vorsorgen. Um das Geschenk schön überreichen zu können, gibt es das ebase „Gutschwein“. Finanzanlageberater können die kreative Geschenkkarte für ihre Kunden sowie eine vollständige Depoteröffnungsmappe jederzeit im ebase Formularshop anfordern.

KONTAKT: European Bank for Financial Services GmbH
E-Mail: partnerservice@ebase.com
Telefon: (+49) 89 - 4 54 60 - 8 90

ebase

Franklin Diversified Fonds: Anlageerfolg ist planbar

Sabine Strenz

Angesichts der trüben Zinslandschaft stellen sich Anleger die Frage: Wohin mit meinem Geld? Halbwegs lukrative Renditen mit überschaubarem Risiko – das ist heute mehr denn je gefragt. Zudem wünschen sich Anleger für ihre Geldanlage eine bessere Planbarkeit. Das geht aus unterschiedlichen Studien hervor. Der neue Investmentansatz der Franklin Diversified Fonds* ist exakt auf die Bedürfnisse der Anleger von heute zugeschnitten.

Ob vorsichtig, ausgewogen oder wachstumsorientiert – die drei Franklin Diversified Fonds bieten für jeden Anleger die passende Anlagelösung. **Die Multi-Asset-Fonds streben konkrete Renditeziele über rollierende 3-Jahresperioden an und halten definierte Schwankungsbreiten ein.**

Franklin Diversified Conservative Fund
(WKN: A12G2T / ISIN: LU1147470683)
» Renditeziel von **2% über EURIBOR**
» durchschnittliche Volatilität von **3 – 5% p.a.**

Franklin Diversified Balanced Fund
(WKN: A12G2N / ISIN: LU1147470170)
» Renditziel von **3,5% über EURIBOR**
» durchschnittliche Volatilität von **5 – 8% p.a.**

Franklin Diversified Dynamic Fund
(WKN: A12G2Y / ISIN: LU1147471145)
» Renditeziel von **5% über EURIBOR**
» durchschnittliche Volatilität von **8 – 11% p.a.**

Das verwaltete Vermögen wird über verschiedene Anlageklassen hinweg gestreut, um das Gesamtrisiko des Portfolios zu minimieren. Zudem – und das ist entscheidend – werden die Franklin Diversified Fonds nach Risikofaktoren gemanagt, um die Volatilität so gering wie möglich zu halten.

Investieren nach Risikofaktoren bedeutet, dass der Portfoliomanager die Risikofaktoren, die jeder Anlageklasse zuzuordnen sind, analysiert und einschätzt, wie sich die jeweiligen Risiken innerhalb des Portfolios beeinflussen. Immer mit dem Ziel, bewusst bestimmte oder gar notwendige Risiken einzugehen, andere, nicht gewollte Risiken aber zu reduzieren.

FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

* „Franklin Diversified Fonds“ wird als Sammelbegriff für diese drei Fonds verwendet: Franklin Diversified Conservative Fund, Franklin Diversified Balanced Fund und Franklin Diversified Dynamic Fund. Diese Fonds sind Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds (FTIF), eine in Luxemburg registrierte SICAV.

KONTAKT: Sabine Strenz, Sales Executive
E-Mail: sabine.strenz@franklintempleton.de
Mobil: (+49) 174 - 168 52 62
Telefon: (+49) 69 - 272 23 857

ALLIANZ INVESTFLEX - An morgen denken

Mit dem neuen Vorsorgeprodukt InvestFlex können Kunden schon mit geringen Beiträgen in Fonds investieren und flexibel eine lebenslange Rente aufbauen

» Aktien? Nein danke?
Die Vorbehalte gegen Aktien und Fonds sind groß. Vielen sind diese Anlagen zu unsicher. Selbst an der Börse zu investieren scheint aufwendig und risikoreich. Andererseits würden sie gern vom Kapitalmarkt profitieren. Jedoch fehlt es an Orientierung und Wissen, wie man Chancen nutzt. Großes Vertrauen besteht dagegen in Produkte, die Renditechancen und Sicherheit verbinden, eine lebenslange Rentenzahlung ermöglichen und steuerliche Vorteile bieten. Mit dem Vorsorgekonzept Allianz InvestFlex, das die bisherigen Vorsorgekonzepte Invest alpha-Balance und Invest ersetzt, kann der kapitalmarktorientierte Kunde heute und in Zukunft von den Anlageklassen des Kapitalmarkts profitieren und bei der Fondsauswahl zwischen gemanagten Strategien und Einzelinvestments wählen, beides kombinieren und während der Vertragslaufzeit immer wieder verändern.

» Qualität und Sicherheit werden bei Allianz InvestFlex großgeschrieben
Angeboten werden nur von den Experten der Allianz qualitätsgeprüfte Fonds, damit stets die besten Fonds im jeweiligen Anlagesegment zur Auswahl stehen. Der Kunde legt das Niveau der Beitragsgarantie je nach Sicherheitsbedürfnis auf 100, 80, 60 oder 0 Prozent fest und kann sich bei Vertragsbeginn für eine dynamische Garantierhöhung entscheiden. Übersteigt das erzielte Kapital die eingezahlten Beiträge um 30 Prozent, fließt die Hälfte des Mehrertrags dem Garantiekapital zu und geht nicht mehr verloren. Für noch mehr Sicherheit sorgt das Ablaufmanagement, das während der Laufzeit gewählt werden kann. So nutzen Kunden die Vorteile einer Rentenversicherung und die Renditechancen von Fonds für ihre Altersvorsorge.

Stefanie Wollny und Toralf Schröter

KONTAKT: Stefanie Wollny und Toralf Schröter
E-Mail: stefanie.wollny@allianz.de
toralf.schroeter@allianz.de
Telefon: (+49) 30 - 5383 4567/ 7321

Einmalbeiträge einfach zielgerichtet investieren – mit dem DWS Komfort Depot

Alberto del Pozo

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld führt dazu, dass viele in der Vergangenheit bewährte Ansätze nur noch bedingt dabei helfen können, den erträumten Ruhestand auch finanziell zu realisieren. Folglich braucht es neue Ansätze. Mit dem **DWS Komfort Depot** (laufende Beiträge) und dem **DWS Komfort Depot Investmentrente** (Einmalbeiträge und Entnahmepläne) bietet Ihnen die DWS ein einfaches Investmentprodukt, mit dem Sie Ihre Kunden auch für die Kapitalanlage ohne Garantie begeistern können. Denn insbesondere mittel- und langfristige Sparprodukte, die in Deutschland leider fast ausschließlich mit Garantien verkauft werden, können zukünftig nicht einmal mehr im Ansatz die Rendite einbringen, mit der man vielleicht noch vor einigen Jahren gerechnet hat.

Bei dem DWS Komfort Depot handelt es sich um eine extrem flexible Produktlösung, die jegliche Form des **Ansparens** (einmaliges oder ratierliches Ansparen sowie „Parken" von Geldern) und **Entsparens** einfach – und vor allem sehr günstig – zu handhaben. Das DWS Komfort Depot kostet derzeit lediglich 8 € an jährlicher Depotgebühr. Für Kinder ist die Verwaltung des DWS Komfort Depots bis zum 18. Geburtstag kostenlos. Sie können darüber hinaus alle **Anlageziele** für Ihre Kunden in nur **einem** Produkt bündeln. Denn egal wie viele Sparpläne Sie für Ihre Kunden einrichten oder Einmalbeiträge investieren – die Depotgebühr erhöht sich dadurch nicht.

Darüber hinaus verfügt das DWS Komfort Depot über attraktive Produktoptionen, die Ihren Kunden das Investieren erleichtern. Und natürlich können über die Optionen hinaus die Fondsinvestments problemlos an die jeweilige Lebensphase und die damit verbundenen Anlageziele angepasst werden. Es können jederzeit regelmäßige oder unregelmäßige Beiträge geleistet oder selbige angepasst oder auch ganz ausgesetzt werden. Oder zusätzliche Zuzahlungen in beliebiger Höhe getätigt werden. Über das Vermögen kann jederzeit in Form von (Teil-) Auszahlungen verfügt werden, in beliebiger Höhe und ohne Einschränkungen.

Im Fokus des DWS Komfort Depots stehen die risikogesteuerten Mischfonds **DWS Defensiv, DWS Balance** und **DWS Dynamik**. Mit diesen drei leicht voneinander abgrenzbaren „Multi-Asset"-Konzepte begeben sich Ihre Kunden in eine „Komfortzone", da sowohl die angestrebten Zielrenditen als auch die Risikotoleranz klar benannt werden.

Das DWS Komfort Depot bietet Ihnen nicht nur einen attraktiven Ausgabeaufschlag, sondern vor allem auch eine laufende Vergütung auf Basis des Fondsvermögens, weshalb es gerade für Einmalbeiträge in einem Jahr, in dem Milliarden an Euro aufgrund ablaufender Lebensversicherungen am Markt frei werden, hoch interessant für Sie sein kann.

KONTAKT: Alberto del Pozo
E-Mail: info@dws.com
Telefon: (+49) 69 - 910 12600

Flexibles Investieren im Niedrigzinsumfeld

Das Kapitalmarktjahr 2016 hatte einen historisch schlechten Start. Wachstumssorgen in China, ein dramatischer Verfall des Ölpreises und Zweifel um die Stabilität des globalen Bankensystems sorgten für die stärksten Aktienkursrückgänge zum Jahresbeginn seit diese Daten aufgezeichnet werden. Zinsen auf Anleihen vermeintlich sicherer Häfen näherten sich ihren Tiefständen vor knapp einem Jahr.

Für Anleger bieten sich aber auch in diesem Umfeld Lösungen: waren vor einigen Jahren die Kapitalmärkte noch größtenteils auf klassische Anlagesegmente wie Aktien Inland/Aktien Ausland, Immobilien und Staatsanleihen aus Industrieländern beschränkt, so hat sich das Anlagespektrum bis heute enorm erweitert. Es sind die unterschiedlichsten Segmente entstanden und somit auch die Komplexität und der Anspruch an Investoren, sich darin zurecht zu finden.

Flexibel anlegende Multi-Asset-Strategien können in diesem Umfeld ein Lösungsansatz sein. Sie investieren je nach Marktlage mit unterschiedlichem Gewicht in verschiedene Anlageklassen: eben nicht nur in Aktien, sondern auch in Anleihen oder zum Beispiel Rohstoffe. Der Erfolg von flexiblen gemanagten Strategien, die heute auch unter dem Namen Multi-Asset-Fonds angeboten werden, hängt im Wesentlichen von drei Kriterien ab:

(1) Der Fonds sollte möglichst breit gestreut anlegen können. Das bietet dem Fondsmanagement mehr Möglichkeiten, Schwankungen in bestimmten Märkten und Regionen durch Anlagen in anderen auszugleichen.

(2) Das Team sollte über große Erfahrung verfügen. Schließlich sind für diese Art Fonds Experten in den unterschiedlichsten Anlageklassen erforderlich, um kompetente Entscheidungen zu treffen.

(3) Das Risikomanagement sollte einen hohen Stellenwert haben. Denn durch die veränderten Bedingungen an den Anlagemärkten heute funktionieren viele der traditionellen Vorgehensweisen zur Senkung des Risikos gemischter Fondsanlagen nicht mehr.

Der BlackRock Global Funds – Global Allocation Fund ist eine flexible Anlagelösung: In der Regel legt er in mehr als 700 Wertpapiere, über 40 Länder und mehr als 30 Währungen an, über alle traditionellen wie nicht traditionellen Anlageklassen und Branchen.

Der Fonds konnte seit seiner Auflegung 1997 höhere Renditen als globale Aktien und Anleihen mit einer um ein Drittel geringeren Schwankungsbreite (Volatilität) im Vergleich zu den globalen Aktienmärkten erzielen. Seine Anleger wissen damit aus langjähriger Erfahrung, dass sie langfristig Kapitalwachstum erreichen, ohne sich jedoch komplett der an den Aktienmärkten vorherrschenden Volatilität auszusetzen.

Klare Renditeziele durch hohe Flexibilität

Martin Stenger

Anleger möchten mehr aus Ihrem Geld machen, gleichzeitig aber auch das gute Gefühl haben, dass das Risiko jederzeit überwacht und gemanagt wird. Dazu sind Anlagen gefragt, die Renditen deutlich über dem Geldmarktniveau liefern können, bei denen aber auch potenzielle Risiken wie Kursschwankungen aktiv gemanagt werden. Eine Lösung bieten die taktischen Multi-Asset-Fonds von Fidelity:

- Ziel ist eine **Rendite deutlich über Geldmarkt**
- Zwei Varianten – **defensiv und moderat** – passend für unterschiedliche Sicherheitsbedürfnisse Ihrer Kunden
- **Flexible Anpassung** an Marktveränderungen zur Abfederung von Schwankungen
- Einsatz von **marktneutralen Strategien** für weitere Renditechancen – immer im Einklang mit dem Risikoprofil des jeweiligen Fonds

Beide Fonds setzen eine Zielrendite und möglichst verlässliche Schwankungsbreiten miteinander in Beziehung. Beide Fonds streben den Kapitalerhalt für Anleger auch in volatilen Marktphasen an. Über einen kompletten Marktzyklus von 5 bis 7 Jahren werden sie nach den folgenden Zielvorgaben gemanagt:

Fidelity Vermoegensverwaltung defensiv*
(ISIN: LU1355508844 / WKN: A2ADZW)
- Rendite deutlich über Geldmarkt
- Aktienquote max. 35%
- erwartete Volatilität von 3% bis 5% p.a.

Fidelity Vermoegensverwaltung moderat*
(ISIN: LU1355509065 / WKN: A2ADZX)
- Höhere Rendite erwartet – im Bereich von Portfolien mit einer ausgewogenen Mischung aus Aktien und Anleihen
- Aktienquote max. 65%
- erwartete Volatilität von 6% bis 8% p.a.

Wie die Fonds arbeiten?
Beide Fonds bieten einen Zugang zu den Kapitalmärkten weltweit. Sie investieren in **Aktien** und **Anleihen**, und nutzen weitere Anlageklassen wie **Immobilien** und **Rohstoffe**. Durch die Kombination verschiedener Anlageklassen werden Risiken breiter gestreut. Die einzelnen Anlageklassen können sie besonders flexibel gewichten. Darüber hinaus können sie in **marktneutrale Strategien** investieren. Diese sind darauf ausgelegt, in steigenden und fallenden Märkten **Mehrwert für Anleger** zu erzielen. Sie umfassen Strategien, mit deren Hilfe der Fonds von den relativen Veränderungen zwischen Aktien, Branchen und Regionen profitieren kann - unabhängig von der generellen Marktrichtung. Hinzu kommen **alternative Anlagen** wie z.B. **Infrastrukturanlagen**, die niedrig zu herkömmlichen Indizes korreliert sind.

*Vollständige Fondsnamen: Fidelity Funds – Global Multi Asset Tactical Vermoegensverwaltung Defensive Fund bzw. Fidelity Funds – Global Multi Asset Tactical Vermoegensverwaltung Moderate Fund

KONTAKT: Martin Stenger
E-Mail: martin.stenger@fil.com
Mobil: (+49) 171 - 560 75 66
Telefon: (+49) 6173 - 509 34 52

DMB Rechtsschutz
Stärkere Leistungen zu weiterhin attraktiven Prämien

Antje Arlautzki

Schnell kann man auch ohne eigenes Zutun in einen Rechtsstreit verwickelt werden, der nicht nur Zeit und Nerven kostet, sondern auch weitreichende finanzielle Folgen haben kann. Der konzernunabhängige Rechtsschutz-Spezialist sieht großes Potenzial für die Kundenberatung und erweitert im neuen Tarif 2016 die Leistungen deutlich. Das Kostenrisiko bei Streitfällen wird von der Mehrheit der Deutschen völlig unterschätzt. Das belegt eine Forsa-Umfrage aus April 2015, die vom GDV in Auftrag gegeben wurde. Besonders schlimm: Fast 50 % der Befragten würden aus Angst vor den hohen Kosten auf die Durchsetzung ihrer Rechte verzichten. Umso bedeutender ist, dass der Zugang zum Recht durch eine Rechtsschutz-Police sichergestellt wird.

» Einfaches Rechtsschutz-Geschäft mit leistungsstarken Produkten

Rechtsschutz wird zunehmend komplexer. Unübersichtliche Tarife, Produkte und Prämien sind keine Seltenheit. Um ihren Vertriebspartnern das Geschäft zu erleichtern, setzt die DMB Rechtsschutz auf klar strukturierte Produkte, transparente Prämien und unkomplizierte, schnelle Abläufe. Die DMB Rechtsschutz bleibt ihren drei Produktlinien für Privatkunden treu: Standard, EXPERT und PRESTIGE können nach individuellen Kundenbedürfnissen in den Bereichen Privat, Beruf, Verkehr und Wohnen flexibel kombiniert werden. Im neuen Tarif 2016 wurden die Produktlinien um zahlreiche Leistungen erweitert, insbesondere der EXPERT enthält deutlich mehr Versicherungsschutz bei weiterhin attraktiven Prämien. Mitversichert sind zum Beispiel die im Haushalt lebenden Eltern, Schwiegereltern und Großeltern im Ruhestand sowie Enkelkinder. Über die Leistungen des EXPERT hinaus haben Vermittler mit der Produktlinie PRESTIGE die Möglichkeit, Kunden mit überdurchschnittlichen Ansprüchen abzusichern – mit umfassendem und wirkungsvollem Premium-Rechtsschutz zu durchaus bezahlbaren Prämien. Denjenigen Kunden, die auf die EXPERT- oder PRESTIGE-Absicherung verzichten wollen, bietet der DMB Rechtsschutz Standard preiswerte Leistungen.

» Persönlicher Kontakt und technische Lösungen

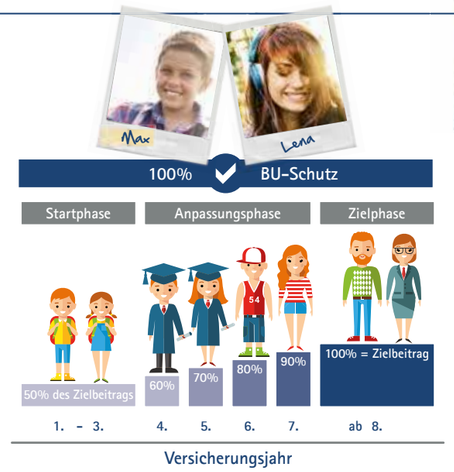
Damit unsere Vertriebspartner bei der Beratung und beim Verkauf von Rechtsschutz erfolgreich sind, unterstützen wir sie umfassend. Mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort, mit kompetenter Hilfe über die zentrale Makler-Hotline in Köln, mit regelmäßigen Online-Schulungen zu verschiedenen Themen und modernen technischen Abläufen. Gerade im Bereich Rechtsschutz sind einfache und schnelle Prozesse erforderlich, die bei geringem Aufwand maximale Flexibilität gewährleisten.

DMB Rechtsschutz
Alles Recht: Günstig. Gut. Gemeinsam.

KONTAKT: Antje Arlautzki, Vertriebsleiterin Region Ost
E-Mail: antje.arlautzki@dmb-rechtsschutz.de
Mobil: (+49) 160 - 99 79 63 55

Die Continentale PremiumBU Start Schüler
Echter BU-Schutz für Schüler ab 10 Jahre!

Premium zum kleinen Preis
- Top Preis- / Leistungsverhältnis
- Echter BU-Schutz bis zu 1.000 Euro
- Vorläufiger Versicherungsschutz bei Unfall
- Weltweiter Versicherungsschutz
- Umfassende Nachversicherungsgarantien – ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Attraktive PremiumPakete (Karriere- und Pflege-Paket)
- PremiumService im Leistungsfall
- Extra kurzer Antrag und vereinfachte Gesundheitsprüfung



Mehr Informationen: www.contactm.de/premiumbu-start
Andreas Wenke | Vertriebsbeauftragter | Maklerdirektion Berlin
Telefon: 030 315 732-45 | andreas.wenke@continentale.de

Die Continentale

„Gewerbe Kompakt“
Noch flexibler, noch mehr Leistung

Thomas Owczarek

Im hektischen Alltag ist jede Möglichkeit zur Effizienzsteigerung und Zeitersparnis Gold wert. Darunter soll die Qualität des Ergebnisses freilich nicht leiden. Rhion hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, Maklern einen Service zu bieten, der sich nicht nur auf die administrative Entlastung erstreckt, sondern bis in die Konzeption und das Handling der Produkte reicht.

Ein gutes Beispiel hierfür ist „Gewerbe Kompakt“, die Versicherungslösung für kleine und mittlere Firmen und Betriebe. In wenigen Augenblicken lässt sich mit dem Tarifschnellrechner von „Gewerbe Kompakt“ dem Gewerbekunden ein ebenso passgenaues wie umfassendes Angebot machen. Und ist der Antrag einmal aufgesetzt, ist die elektronische Übermittlung ein Kinderspiel. Einfacher geht’s nicht.

Um mit der großen Dynamik des Marktes Schritt zu halten, unterliegt „Gewerbe Kompakt“ einem beständigen Optimierungsprozess. Die Liste der versicherbaren Betriebsarten wurde jetzt deutlich erweitert, damit die Branchenvielfalt noch besser Berücksichtigung finden kann. Verbesserungen gibt es zudem durch die Mitversicherung der Privat-Haftpflichtversicherung eines zweiten Geschäftsführers in der Betriebs-Haftpflichtversicherung oder durch die Verfeinerung der Summenstaffel der Inhaltsversicherung: Hier gibt es im Rahmen der Höchstentschädigungsgrenzen jetzt insgesamt 19 Möglichkeiten zwischen 10.000 und 500.000 Euro zur Vereinbarung der Versicherungssumme. Als zusätzliches Instrument zur flexiblen Preisgestaltung kann sowohl bei der Haftpflicht- als auch bei der Inhaltsversicherung ab sofort ein optionaler Selbstbehalt vereinbart werden.

Eine Neuerung gibt es zudem in der „Kompakt“-Variante Modular: Sie wird um die Gefahren Extended Coverage sowie unbenannte Gefahren erweitert.

KONTAKT: Thomas Owczarek
E-Mail: thomas.owczarek@rhion.de
Mobil: (+49) 172 - 390 07 02
Telefon: (+49) 2131- 6099 6692

Rhion VERSICHERUNGEN

Ammerländer setzt auf Qualität und Maklervertrieb

Gerald Saathoff

Als leistungsstarker Anbieter von privaten Sachversicherungen verbuchte die Ammerländer Versicherung (AV) in den vergangenen Jahren zweistellige Zuwachsraten. So konnte Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit seine Marktanteile kontinuierlich ausbauen. Zahlreiche Top-Platzierungen bei Vergleichstests belegen die verlässlich hohe Qualität, die ausgeprägte Servicementalität, die fairen und transparenten Vertragsbedingungen, erstklassige Preis-Leistungsverhältnisse sowie eine hohe Innovationskraft des Kompositversicherers.

» Trendsetter Fahrrad-Vollkasko

Mehr als 300.000 Versicherte vertrauen heute dem Schutz der AV. Zuletzt sorgte das Unternehmen mit der Fahrrad-Vollkaskoversicherung für großes Aufsehen. Damit hat das Unternehmen ein völlig neues Produkt für private und gewerbliche Kunden bis zur Marktreife entwickelt, für das sie 2014 mit dem Innovationspreis der Assekuranz in „Gold“ ausgezeichnet wurde. Dieser wurde von der renommierten Fachzeitschrift „Versicherungsmagazin“ und dem unabhängigen Analysehaus „morgen & morgen“ verliehen.

» Makler als wichtigste Vertriebssäule

Zudem hat sich die AV in den vergangenen Jahren vor allem auch in den Sparten Hausrat und Unfall immer wieder durch überzeugende Angebote sowie Produktentwicklungen in Szene gesetzt. Kunden vertrauen auf verlässliche Standards für unterschiedliche Leistungsansprüche. Die kontinuierlichen Produktverbesserungen minimieren zusätzlich die Maklerhaftung.

Die AV hat den Maklervertrieb als ihre tragende Vertriebssäule intensiv ausgebaut. Bundesweit vertrauen rund 6.700 direkt angebundene Vermittler dem Versicherungsverein, der durch einen überdurchschnittlich guten Service besticht. Hierbei gehören eine schnelle Vertragspolicierung, eine Schadensregulierung innerhalb weniger Tage und die weitgehend digitale Abwicklung aller Geschäftsvorgänge zum Standard.

» Wachstumsmotor Hausrat

Die AV hat sich vor allem in der Sparte Hausrat zu einem führenden Anbieter im Maklermarkt entwickelt. Mit einem jährlichen Wachstum von rund 20 Prozent stellt dieses Segment die stärkste Sparte dar. So bietet die AV einen soliden Grund- und einen hochwertigen Premiumschutz mit den vielfach prämierten Produkten Classic, Comfort, Exclusiv und Excellent zu erstklassigen Preis-Leistungsverhältnissen.

AV seit 1923 Ammerländer Versicherung
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit VVaG

KONTAKT: Gerold Saathoff, Vorstand und Vertrieb
E-Mail: info@ammerlaender-versicherung.de
Telefon: (+49) 4488 - 52959 - 900

Starke Altersvorsorge, innovativer Risikoschutz

Canada Life: Noch mehr Vorsorge-Power

Ingo Nagel

Canada Life zeigt erneut, dass sich lange Tradition und Innovationen in Einklang bringen lassen. Für eine vielfältige und moderne Altersvorsorge erhält das Erfolgsmodell der GENERATION-Tarife bald ein Flexibilitäts-Upgrade. Und mit der Grundfähigkeitsversicherung kann man Interessierte künftig noch optimierter von der Absicherung ihrer Arbeitskraft überzeugen.

Die GENERATION-Tarife von Canada Life sind bereits eine echte Erfolgsgeschichte. Der Garantie-Rendite-Mix hat sich trotz volatiler Märkte und niedriger Zinsen schon behauptet: Rund 6 Prozent jährlich erwirtschaftete der hinterlegte Fonds seit Auflegung im Januar 2004 zum Jahresende 2015. Bei schlechten Fondsergebnissen können Kunden zum Rentenbeginn auf endfällige Garantien zählen. Innerhalb dieses bewährten Spar-Modells genießen neue Kunden bald noch mehr Flexibilität:

» Neu bei allen GENERATION-Tarifen

- Optionaler Startertarif mit 10 % Beitragsdynamik
- Bei Einmalbeiträgen künftig höhere Ablaufleistungen
- Optionale **BUZ-Rente**

» Neu für die dritte Schicht – GENERATION private plus:

- Neben UWP-Fonds: Auswahl aus über 30 renommierten Fonds für unterschiedliche Anleger-Präferenzen. Belegung mit bis zu 10 Fonds, 20 Wechsel im Jahr ohne Aufpreis
- Neuer Zusatzbaustein: **Schwere Krankheiten Schutz**

Die Grundfähigkeitsversicherung wurde von Canada Life erfunden. Sie bietet erschwinglichen und einfach erreichbaren Schutz zur Absicherung der Arbeitskraft. Das zahlt sich vor allem für Menschen in körperlich aktiven Berufen aus, da sie so eine Alternative zur BU bekommen. Der Tarif wird nun noch günstiger und ist mit weiter vereinfachten Gesundheitsfragen abschließbar. Und er bekommt eine Schwester mit interessanten Extras: Den Premium Grundfähigkeitsschutz!

» Premium Grundfähigkeitsschutz

- Der Premium Grundfähigkeitsschutz ist für handwerklich tätige Personen gedacht, denen die BU zu teuer ist
- Optionaler Zusatzbaustein Schwere Krankheiten/Pflege

KONTAKT: Ingo Nagel, Bezirksdirektor Canada Life
E-Mail: ingo.nagel@canadalife.de
Mobil: (+49) 172 - 8 58 62 98
Telefon: (+49) 3921 - 4 59 98 70

VOLKSWOHL BUND-Rentenversicherung „Klassik modern“:

„Rente mit Sicherheit, dazu die Chance auf mehr Rendite“

Christian Schröder

Gespräch mit Christian Schröder, Marketingleiter der VOLKSWOHL BUND Versicherungen.

» Klassik modern aus dem Hause VOLKSWOHL BUND ist eine Rentenversicherung, die die Renditechancen am deutschen und europäischen Aktienmarkt nutzt. Wie funktioniert die Police?

Klassik modern ist eine klassische Rentenversicherung. Sie bietet dem Kunden Sicherheit und zusätzliche Renditechancen. Dazu werden die Überschüsse eines Jahres in eine Indexbeteiligung investiert. Steigt der Index, profitiert der Kunde anteilig. Sinkt der Index, wird das Minus sozusagen zu seinen Gunsten „ausgebucht“. Er kann also höhere Erträge erzielen, sein Guthaben und bisherige Erträge werden dafür jedoch nicht angetastet.

» Sie bieten neben dem Euro Stoxx 50 auch den DAX zur Indexbeteiligung. Welchen Grund hat das?

Bei uns hat der Kunde die Wahl zwischen zwei Indizes, einer davon ist der Dax, den wir für besonders wichtig halten. Vielen Kunden ist der Dax vertraut, und die Unternehmen, die der Dax abbildet, sind ihnen geläufig. Die Volatilität beider Indizes ist gut für die Rendite, denn der Kunde profitiert von den Steigerungen, während ein sinkender Index keine Auswirkungen auf das Guthaben hat.

» Klassik modern arbeitet mit einer Indexquote, andere Index-Produkte haben einen so genannten „Cap“. Wovon hat der Kunde mehr Vorteile?

Wir haben uns bei Klassik modern für eine Indexquote entschieden und gegen einen Cap, der die Beteiligung an einer bestimmten Stelle stoppen würde. Damit sind bei uns die Gewinne für den Kunden nach oben hin offen. Zurzeit beträgt die Indexquote für den Dax 70 Prozent. Historisch gesehen hätte unsere Form der Indexbeteiligung in vielen Fällen wegen der unbegrenzten Partizipation höhere Erträge als vergleichbare Cap-Lösungen erzielt.

» Gibt es Klassik modern auch gefördert?

Ja, wir bieten Klassik modern als Privat-Rente, als Direktversicherung, als Riester- und als Basis-Rente und zusätzlich in der PLUS-Variante mit erhöhter Leistung bei Pflegebedürftigkeit an.

Vertriebspartner der VOLKSWOHL BUND Versicherungen können alle Klassik modern-Tarife im aktuellen Angebotsprogramm berechnen.

KONTAKT: Kompetenz-Center Ost
E-Mail: kc-ost@volkswohl-bund.de
Telefon: (+49) 341 - 99724-0

Neue Produktwelt der Dialog Lebensversicherung Günstigere Prämien, hochwertige Features

Christian Bues

Pünktlich zum Frühjahrsbeginn bringt die Dialog Lebensversicherungs-AG völlig neugestaltete Produkte auf den Markt. Der Spezialversicherer für biometrische Risiken überzeugt mit leistungsstarken Angeboten in der Todesfallvorsorge und in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Er bietet damit seinen Vertriebspartnern noch hochwertigere Lösungen an, die dem Bedarf der unterschiedlichsten Zielgruppen gerecht werden und zugleich den Geldbeutel schonen.

» Jetzt zwei Risikotarife zur Auswahl

In der Risikolebensversicherung umfasst das Angebot zwei verschiedene Tarife: **RISK-vario®** als Normaltarif und **RISK-vario® Premium** als Spitzentarif. Die einmalig hohe Variabilität des Tarifangebots bleibt in vollem Umfang erhalten: Alle drei Betragszahlungsvarianten – laufend, gegen Einmalbeitrag und risikoadäquat – gelten ebenso wie die sechs verschiedenen Summenverläufe auch weiterhin.

» Leistung rauf! Prämie runter! «

Der Normaltarif **RISK-vario®** ist durch neue Features noch wertvoller geworden. Dies betrifft u.a. die Baufinanzierung oder den Verzicht auf eine ärztliche Untersuchung bei Versicherungssummen bis zu 400.000 Euro. Umfangreiche Nachversicherungsgarantien bei besonderen Ereignissen gibt es jetzt bei allen Summenverläufen.
Der Spitzentarif **RISK-vario® Premium** zeichnet sich darüber hinaus durch eine Vielzahl neuer Leistungsfeatures aus. Besonders hervorstechende Merkmale sind die kundenfreundlichen Lösungen bei schweren Erkrankungen und Pflegebedürftigkeit. Ist die Lebenserwartung der versicherten Person nach ärztlicher Bescheinigung geringer als zwölf Monate, wird die Versicherungssumme vorzeitig ausbezahlt.

» Die Summe bester Komponenten: das neue BU-Gesamtpaket

In der Berufsunfähigkeitsversicherung hat die Dialog ein neues Gesamtpaket geschnürt. Das Wichtigste: Die mit den Spitzennoten ausgezeichneten Produkte sind ebenfalls im Preis gesenkt worden. Keine Abstriche wurden bei den Bedingungen gemacht. So gilt das Lebensphasenmodell, das den Fortbestand des Versicherungsschutzes bei finanziellen Engpässen sichert, auch weiterhin. Neu ist bei der Dialog das BU-Expertenteam, dessen kompetente Mitglieder den Vertriebspartnern mit Rat und Tat persönlich zur Verfügung stehen.

KONTAKT: Christian Bues, Vertriebsdirektor
E-Mail: christian.bues@dialog-leben.de
Mobil: (+49) 170 - 9 17 21 76

»IAS« on: Trends und Volatilität fest im Blick!

Lasse Stüve

Ihre Kunden haben ein Ziel: Sie wollen eine hohe Rendite erzielen und ihre Altersvorsorge vor Kursschwankungen schützen. Garantieprodukte bieten zwar Sicherheit, haben jedoch in Niedrigzinsphasen wenig Renditepotenzial.
Die neue Fondsrente »ALfondsIAS« der ALTE LEIPZIGER bietet mit der neuen intelligenten Anlagesteuerung eine hochmoderne Alternative.

» ESP für die Kapitalanlage

Wenn das Auto zu schnell in eine Kurve fährt, greift das elektronische Stabilitätssystem »ESP«. Ähnlich funktioniert auch das neues System »IAS«: Bei zu hohen Schwankungen der Fonds wird kurzfristig die Bremse gezogen, in dem ein Teil der Fonds in einen Sicherungsfonds umgeschichtet wird. Beruhigen sich die Märkte wieder, gibt die Fondsrente wieder Gas und investiert in die Aktienmärkte. Der Effekt für den Kunden ist deutlich: Ein geglätteter Kursverlauf.

» So funktioniert ALfondsIAS im Detail

Zu Vertragsbeginn wird die Höchstgrenze der zulässigen Schwankungen (Volatilitäten) festgelegt. Diese sinkt mit kürzer werdender Restlaufzeit bis zum Rentenbeginn. Ihr Kunde kann hier zwischen drei Ausprägungen wählen – je nach Risikoneigung. Dann greift IAS mit folgenden drei Bausteinen:

Vola-Control:
Die Schwankungen (Volatilitäten) jedes einzelnen Fonds werden regelmäßig kontrolliert. Übersteigt die Volatilität des einzelnen Fonds diese Höchstgrenze, werden Anteile dieses Fonds automatisch in einen sicheren Fonds umgeschichtet.

Trend-Control:
Gleichzeitig werden Kursentwicklungen über unterschiedliche Zeiträume beobachtet. Dabei ergeben sich positive oder negative Trends. Sind die Signale beim Vergleich der Trends positiv, wird kurzfristig die zulässige Volatilität erhöht.

Monatliches Rebalancing:
Zu Beginn des nächsten Monats wird zudem die ursprüngliche prozentuale Verteilung der gewählten Fonds wieder hergestellt. Auch das Fondsvermögen aus dem Sicherungsfonds wird wieder auf die Fonds verteilt. Dadurch wird das Risiko eines Cash-Locks reduziert.

Zudem ist die intelligente Anlagesteuerung kostenfrei! Und dank des eingebauten Life Cycles wird der Vertrag Ihres Kunden bis zum Rentenbeginn automatisch sicherer.

KONTAKT: Lasse Stüve
E-Mail: Lasse.Stueve@alte-leipziger.de
Telefon: (+49) 40 - 35 70 56 34
Mobil: (+49) 174 - 1 58 58 97

Neu im Jahre 2016: ZahnPremium Privat

Jörg Ahnert

Zahnbehandlung und Zahnersatz:
90 % für Zahnbehandlung und Zahnersatz

Zahnprophylaxe:
bis zu 108 Euro pro Jahr für die Zahnvorsorge

Kieferorthopädie:
90 % für Kinder bei Behandlungsbeginn vor dem 19. Lebensjahr bzw. für Erwachsene bei Unfall

VorsorgePrivat:
Leistungsstarker Zusatztarif für den Bereich Vorsorge, Sehen und Hören

Sehhilfen bis 400 Euro in zwei Versicherungsjahren,Vorsorge, Schutzimpfungen, Lasik und Hörgeräte für insgesamt 13,45 Euro Monatsbeitrag (Brillenträger 17,45 Euro)

Michael Krzyzek

» Besonderheiten: Keine Wartenzeiten, einfache und maklerfreundliche Risikoprüfung

Keine Wartezeiten und keine übliche Gesundheitsprüfung.

Wichtig: zukünftig wird Michael Krzyzek der APELLA-Ansprechpartner für die betriebliche Krankenversicherung sein.

Ich freue mich, von Ihnen zu hören, der Neue

KONTAKT: Jörg Ahnert, Maklerbetreuer
E-Mail: joerg.ahnert@ukv.de
Mobil: (+49) 160 - 367 93 64
Telefon: (+49) 33 205 - 201 81

KONTAKT: Michael Krzyzek, Maklerbetreuer
E-Mail: michael.krzyzek@ukv.de
Telefon: (+49) 30 - 71 09 79 73

Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL MaklerService GmbH

BESSER ALS TEURE BANKBÜRGSCHAFTEN: EINE GÜNSTIGE KAUTION.

VON EXPERTEN VERSICHERT
VHV VERSICHERUNGEN

KEINE BELASTUNG DER KREDITLINIE – OFT GÜNSTIGER ALS EINE BANKBÜRGSCHAFT: VHV KAUTIONSVERSICHERUNG FÜR BAUUNTERNEHMEN.

Genauso wie Bankbürgschaften deckt die VHV Kautionsversicherung die Bürgschaftsverpflichtungen von Unternehmern gegenüber Auftraggebern ab – in vielen Fällen aber günstiger und ohne Belastung der Kreditlinie. Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem **Makler Management Center, André Vogel, Direktionsbeauftragter, Tel.: 0511.907-28 38, avogel@vhv.de**

Stuttgarter index-safe bringt Vorsorge mit Sicherheit und Dynamik ans Ziel

Claus Friedrich

Die Stuttgarter hat zu Jahresbeginn *index-safe* auf den Markt gebracht, eine neue Rentenversicherung mit Indexbeteiligung. Sie lässt den Kunden an den Renditechancen der Kapitalmärkte teilhaben und garantiert zum Rentenbeginn die eingezahlten Beiträge.

index-safe ist eine renditestarke Vorsorge mit hoher Sicherheit. Mit *index-safe* erreichen die Kunden diese Sicherheit, weil ihre Sparbeiträge in das Deckungskapital der Stuttgarter fließen. Zum Rentenbeginn stehen garantiert alle eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Daraus errechnet sich eine lebenslange Mindestrente. Von Chancen profitieren die Sparer, indem sie sich mit den jährlichen Überschüssen an der Wertentwicklung des Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index beteiligen. Bei positiven Indexentwicklungen wächst das Guthaben der Kunden. Bei einer negativen Entwicklung kann das einmal erreichte Guthaben nicht mehr fallen. Die Kunden nehmen also Gewinne mit, riskieren aber keine Verluste.

Der exklusiv für Die Stuttgarter aufgelegte Multi-Asset Index macht *index-safe* im Vergleich zu anderen Indexpolicen einzigartig am Markt. Der M-A-X kann in vier verschiedene Anlageklassen investieren: weltweite Aktien, europäische Immobilienaktien, Gold sowie europäische Staats- und Unternehmensanleihen. Durch die breite Risikostreuung und die regelmäßige Anpassung gleicht der M-A-X starke Schwankungen am Kapitalmarkt aus und steigert die Chance auf Jahre mit positiven Renditen. Der Effekt über die Laufzeit: attraktive Durchschnittsrenditen.

» Einzigartig im Markt: der Index-Turbo
Nur bei *index-safe* gibt es optional die Möglichkeit, zusätzlich zu den Überschüssen weitere 1,5 Prozent des vorhandenen Guthabens in die Indexbeteiligung zu investieren. Mit dem Index-Turbo erhöht sich die Partizipationsquote um 50 Prozentpunkte. Damit steigert der Kunde seine Renditechancen beträchtlich. Der Einsatz des Index-Turbos wird dabei so intelligent gesteuert, dass die Bruttobeitragsgarantie zum Rentenbeginn immer sichergestellt ist.

index-safe gibt es in allen Schichten für die private Vorsorge und für die bAV.

Zukunft machen wir aus Tradition.
Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

KONTAKT: Claus Friedrich
E-Mail: claus.friedrich@stuttgarter.de
Mobil: (+49) 177 - 63 09 829
Telefon: (+49) 38 - 209 490 121

Swiss Life ist Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftschutz

Dirk Zellhorn

Seit Oktober 2015 ist Swiss Life Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftschutz und bietet insgesamt sechs individuelle Lösungen der Arbeitskraftabsicherung an: die Berufsunfähigkeitsversicherung, den Swiss Life Vitalschutz, den SLP-Existenzschutz und die Konsortiallösungen KlinikRente.BU/BUÄ sowie MetallRente.BU und MetallRente.EMI. Egal ob Dachdecker oder Gerüstbauer, Künstler oder Profisportler – sie alle haben jetzt die Chance zur individuellen Existenzabsicherung sowie zur Erweiterung ihres bisherigen Versicherungsschutzes um die neuen Produktbausteine.

» MetallRente.BU und MetallRente.EMI
Über das Versorgungswerk MetallRente können sich rund acht Millionen Menschen und deren Familienangehörige in den berechtigten Industriezweigen Metall- und Elektroindustrie, Holz und Kunststoff, Textil und Bekleidung sowie Stahl und IT gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit oder Erwerbsminderung versichern. Durch die Bündelungseffekte der starken Konsortialpartner offeriert MetallRente den Beschäftigten große Stabilität. Swiss Life ist bereits seit über zehn Jahren Konsortialführerin bei der MetallRente.BU und seit Juli 2015 auch bei der Erwerbsminderungsrente MetallRente.EMI. Profitieren Sie von unserer Erfahrung und unseren Vorteilen wie freie Arztwahl, flexible Absicherung, Besserstufungsgarantie und Schutz in finanziell unsicheren Lebensphasen wie Elternzeit oder Weiterbildung.

» KlinikRente.BU – Spezieller BU-Schutz für Beschäftigte im Gesundheitswesen
2015 ging mit der KlinikRente.BU des Versorgungswerks KlinikRente eine weitere Initiative zur Arbeitskraftabsicherung für die rund fünf Millionen Arbeitnehmer im Gesundheitswesen an den Start. Auch hier ist Swiss Life Konsortialführerin. Von der KlinikRente.BU profitieren nicht nur die Angestellten im Gesundheitswesen, sondern auch deren Ehepartner und Kinder. Ein weiterer Vorteil bietet die integrierte Infektionsklausel für „alle" Berufe. Diese sichert Leistungen selbst bei einem verordneten teilweisen Tätigkeitsverbot zu, z.B. aufgrund der Gefahr von Infektionskrankheiten.

Alle Branchenlösungen zeichnen sich durch ein besonders gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie dauerhaft verlässliche Prämien aus. Ein zusätzlicher Pluspunkt ist die vereinfachte Risikoprüfung bei der Versorgung von Belegschaften. Dank ihrer jahrelangen Erfahrung als Konsortialführerin kann Swiss Life die Vermittler sehr gut beraten, die bei den Zielgruppen dieser Versorgungswerke bereits aktiv sind oder auch planen, hier neue Zielgruppen für sich zu erschließen.

SwissLife

KONTAKT: Dirk Zellhorn
E-Mail: dirk.zellhorn@swisslife.de
Mobil: (+49) 151 - 16 17 70 28
Telefon: (+49) 40 - 86 62 19 261

IDEAL UniversalLife vereint höchste laufende Verzinsung mit größtmöglicher Flexibilität

Dirk Smiejkowski

Was tun mit dem angesparten Vermögen? Vor dieser Frage stehen gerade in diesem Jahr besonders viele Anleger, deren Lebensversicherungen nun zur Auszahlung kommen. „Überlassen Sie die Antworten und Lösungen nicht dem Bankberater", rät Dirk Smiejkowski, Key-Account-Manager der IDEAL Versicherungsgruppe.

Das Geld gehört noch immer nicht unters Kopfkissen, auch wenn in der anhaltenden Niedrigzinsphase den Anlegern kaum gewinnbringende Optionen zur Verfügung stehen. Gerade vor dem Hintergrund, das Ersparte existenzsichernd und trotzdem flexibel anzulegen, bietet die IDEAL UniversalLife ein kongeniales Produkt.

Herzstück der IDEAL UniversalLife (IUL) ist eine private Rentenversicherung, die aktuell mit 3,7 % die höchste laufende Verzinsung im Markt bietet. Das einmal eröffnete Versicherungskonto kann zusätzlich mit Vorsorgekomponenten für biometrische Risiken, wie zum Beispiel einer Pflegeversicherung angereichert werden. Diese Zusatzbausteine werden entweder aus dem bereits vorhandenen Kapital oder aus zusätzlich eingezahlten Beiträgen finanziert. Im Pflegefall steht dann, neben der monatlichen Zahlung der vereinbarten Pflegerente, mithilfe der Notlage-Option auch Kapital für mögliche Umbaumaßnahmen zur Verfügung. Diese ermöglicht die sofortige Auflösung der Rentenversicherung und die Entnahme der Überschüsse aus den biometrischen Komponenten, wie zum Beispiel der Pflege oder dem Todesfallschutz Nachlass.

Selbst, wer einfach nur seine Rentenzahlungen erhöhen möchte, kann jederzeit freies Kapital auf das Konto einzahlen oder die monatlichen Beiträge erhöhen. „Umgekehrt funktioniert es genauso", erklärt Smiejkowski. „Planen Sie ruhig eine Weltreise oder finanzieren Sie aus dem Versicherungskonto den Führerschein Ihrer Enkel – alles möglich durch flexible Entnahmemöglichkeiten, auch nach Rentenbeginn." Durch die extrem flexiblen Beitragszahlungsmöglichkeiten in der IDEAL UniversalLife ist auch ein vorübergehend komplettes Aussetzen der Beitragszahlung bei Zahlungsengpässen kein Problem.

Auch unter steuerlichen Aspekten kann die IDEAL UniversalLife punkten. Mit dem Baustein Todesfallschutz Nachlass können die Anleger bei Vereinbarung eines Bezugsrechtes bis zu 20.000 Euro aus ihrem Nachlass sichern, die nicht in die Erbmasse fallen.

Die IDEAL UniversalLife ist seit Oktober 2015 erhältlich und wird ausschließlich über zertifizierte Vertriebspartner vermittelt. Kontakt: Telefon 030 2587 261.

IDEAL Versicherung

KONTAKT: Dirk Smiejkowski
E-Mail: Smiejkowski@IDEAL-Versicherung.de
Mobil: (+49) 170 - 9 63 63 75

Jeder Ihrer Kunden ist ein besonderer Typ. Und jeder hat unterschiedliche Wünsche und Pläne für den Ruhestand – für sein zukünftiges Ich. Dazu muss auch die Altersvorsorge passen!

Für alle, die dabei auf eine **höhere Rendite** setzen, denen aber auch die **Sicherheit Ihrer Anlage** wichtig ist – **jetzt neu:** Die **Barmenia PrivatRente Index**. Um mit dem zukünftigen Ich noch einmal richtig durchzustarten!

Informieren Sie sich.

Detlef Menge, Maklerbetreuer
Barmenia Maklerdirektion
Essener Str. 39, 04357 Leipzig
detlef.menge@barmenia.de
Telefon: 0341 6003 770
Mobil: 0162 2861895

Barmenia Versicherungen
Leben | Kranken | Unfall | Sach

Unplugged oder mit Stecker

Janina Klabes

Ab sofort können Musiker aus dem Rock-Pop-Elektrobereich ihr elektronisches Equipment bei der Mannheimer Versicherung AG (MVG) versichern. Die Marke I'M SOUND® wurde speziell für die Zielgruppen Hobbymusiker, Sammler elektronischer Instrumente, Berufsmusiker und Musiklehrer sowie DJ's entwickelt.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1879 als Transportversicherer hat die Mannheimer Versicherung AG (MVG) u.a. Erfahrungen im Bereich des Musikinstrumententransports gesammelt. Vor 30 Jahren entwickelte die MVG aus dieser Erfahrung heraus die Marke SINFONIMA® für Musiker und ihre klassischen Instrumente. In den letzten Jahren häuften sich Kundenanfragen nach einer möglichen Versicherung für Instrumente „am Stromkreis". Nun hat SINFONIMA® eine „kleine Schwester" I'M SOUND® bekommen. Beide Marken bestehen parallel am Markt.

» Die wichtigsten I'M SOUND-Highlights:

- Versicherbar sind Sound-Equipment und Zubehör: Instrumente, Verstärker, Bühnentechnik (z.B. Tontechnik, Cases, etc.)
- 24-Stunden Deckung für das Sound-Equipment, auch im KFZ, bis zu einer Versicherungssumme von 100.000 Euro
- Schäden durch Kurzschluss/Überspannung
- Festgelegte Werte für Vintage-Instrumente
- Proberaum beitragsfrei mitversicherbar, wenn Lage- und Sicherheitsbeschreibung vorliegen bzw. den Anforderungen entsprechen

I'M SOUND konnte zwei regional beheimatete Musiker als Gesicht nach außen gewinnen: Laura Carbone und Michael „Kosho" Koschorreck. Kosho musste „schonmal nachdenken, ob das eigentlich ‚cool' ist", für einen Versicherer Modell zu stehen. „Aber da ich ohnehin schon seit über 25 Jahren bei der Mannheimer SINFONIMA® unfallversichert bin und auch sonst ein gutes Gefühl dabei habe, gerade in meinem abwechslungsreichen, von Überraschungen geprägten Metier ein paar fundamentale Sicherungen für mich im Kasten zu wissen, war es ein natürlicher Schritt zu sagen, ich mache das." An der Entstehung der neuen Marke hat Janina Klabes bedeutenden Anteil gehabt. Die ehemalige Leiterin des Clustermanagement Musikwirtschaft Mannheim& Region und absolute Kennerin der Musikbranche ist seit eineinhalb Jahren ‚Markenmanagerin' bei der Mannheimer.

I'M SOUND®

Fotos © Thommy Mardo | I`M SOUND Mannheimer Versicherung

KONTAKT: Janina Klabes, Mannheimer Versicherung AG
E-Mail: janina.klabes@mannheimer.de
Telefon: (+49) 621- 457 4546

LV 1871 Expertenpolice: Die Police mit Expertise

Roland Lazik

Mit der Expertenpolice bietet die LV 1871 eine fondsgebundene Vorsorgelösung, bei der Kunden und Geschäftspartner vom Know-how ausgewiesener Anlagespezialisten profitieren. Zusätzliche Flexibilität in der Rentenphase ermöglichen die vier flexiblen Auszahlungsoptionen 4flex.

Den richtigen Fonds für die Fondspolice eines Kunden zu finden, ist angesichts der riesigen Auswahl am Markt kein Kinderspiel. Bei der Expertenpolice brauchen sich Geschäftspartner und Kunden um nichts zu kümmern: Sie profitieren vom Know-how und der Erfahrung ausgewiesener Anlagespezialisten. Die LV 1871 Anlagespezialisten stellen ein Portfolio aus maximal fünf vermögensverwaltenden Investmentfonds zusammen.

Anlageziel ist die Erwirtschaftung positiver absoluter Renditen auf mittlere Sicht. Die Experten haben die Fonds stets im Blick und können bei Bedarf eingreifen. Im Regelfall wird die Portfoliozusammensetzung einmal im Jahr überprüft. Das Ausgleichsmanagement stellt die zuletzt gültige Allokation des Portfolios wieder her. Die Lösung bekommt in der Branche viel Beifall: Vom Versicherungsmagazin wurde die Expertenpolice unlängst zum „Produkt des Monats" gekürt.

Rund zwölf Prozent beträgt die Rendite der Expertenpolice zum Ende Dezember 2015 seit ihrer Auflage im Januar 2014. Auf Jahressicht konnte eine Rendite von 5,8 Prozent erreicht werden; bei einer geringen Volatilität von 5,8 Prozent. Ein Ergebnis, das sich im anhaltenden Niedrigzinsumfeld mehr als sehen lassen kann.

» Flexibilität in der Rentenphase mit 4flex

Wer fürs Alter vorsorgt, braucht Flexibilität. Denn: Wer weiß heute schon, was in 20 oder 30 Jahren ist? Welche Absicherung später tatsächlich sinnvoll ist, lässt sich oft erst zu Rentenbeginn sagen. Deshalb hat die LV 1871 vier flexible Auszahlungsmöglichkeiten 4flex in viele Vorsorgelösungen integriert. Die bedarfsgerechten Auszahlungsmöglichkeiten lassen Kunden viel Spielraum für den Lebensabend. Erst zu Rentenbeginn müssen sie sich für eine Option entscheiden.

Kunden können wählen zwischen Kapitalabfindung oder klassischer Verrentung, auch mit sehr langen Rentengarantiezeiten. Wählen sie die Pflege-Option, profitieren sie im Pflegefall von erhöhter Rente. Mit der eXtra-Renten-Option haben sie die Chance auf mehr Rente bei Krankheit mit verkürzter statistischer Lebenserwartung. Die vier flexiblen Auszahlungsoptionen 4flex sind auch in der Expertenpolice verfügbar.

LV 1871
Maßstäbe in Vorsorge seit 1871

KONTAKT: Roland Lazik, Bezirksdirektor Direktionsgeschäftsstelle
E-Mail: roland.lazik@lv1871.de
Mobil: (+49) 163 - 5 91 19 64

Ist der Gang zur Toilette grob fahrlässig ???

Dennis Isecke

Immer wieder stellen wir fest, dass Versicherer in verschiedensten Fällen dem Versicherungsnehmer vorwerfen, grob fahrlässig gehandelt zu haben. In diesem Fall wollte die Kundin Fett in einem Topf erhitzen. Nun überkam sie aber ein menschliches Bedürfnis. Nach eigenen Angaben verließ Sie die Küche nur für 3 bis 5 Minuten. Es kam wie es kommen musste und das Fett im Topf hatte angefangen zu brennen. Das Feuer breitete sich bis zur Zwischendecke aus. Die Feuerwehr musste anrücken. Der Versicherer war bereit, einen Teil des Schadens zu begleichen, berief sich aber auf grob fahrlässiges Verhalten. In Ihrer Klage trug die Kundin vor, dass Sie angesichts der kurzen Abwesenheit, nicht damit rechnen müsse, dass das Fett Feuer fangen werde und das in den letzten 20 Jahren bei vergleichbaren Vorgängen nie etwas passiert ist. Die Richterin entschied, dass der Gang zu Toilette grob fahrlässig ist und wies die Klage als unbegründet zurück.

PLUSSIMO-TIPP: „Grobe Fahrlässigkeit“

Vermeiden Sie unnötige Missverständnisse und nutzen Sie sowohl in der Hausrat und in der Wohngebäudeversicherung den Zusatzbaustein.

Besonders wichtig war es uns, das Konzept im Bereich der Wohngebäudeversicherung auf ein langfristig solides Fundament zu stellen. Um dem jeweiligen Zustand des zu versichernden Gebäudes gerecht zu werden, führen wir einen Altersanpassungsfaktor ein. Hierzu wird der für Neubauten gültige Beitrag mit diesem Faktor multipliziert.

Kathrin Klug

Auch im Jahr 2015 konnte die Deutsche Assekuradeur GmbH mit Ihrem Plussimo-Sachversicherungskonzept mehr als 6000 Neuanträge verzeichnen. Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Maklern recht herzlich bedanken. Das heißt natürlich nicht, dass wir uns auf dem Erreichten ausruhen. Wir haben auch in diesem Jahr wieder einige Anregungen aus der Maklerschafft umgesetzt. So konnten wir z.B. eine Deckungslücke schließen, die ein Makler leider am eigenen Leibe erfahren musste. Der Diebstahl aus Kfz ist jetzt nicht mehr auf Deutschland beschränkt, sondern wurde auf Europa im geografischen Sinne ausgeweitet.

Dem Wunsch nach längeren Vertragslaufzeiten wurde Genüge getragen und unsere Partner haben nun die Möglichkeit zwischen einer einjährigen oder einer dreijährigen Vertragslaufzeit zu wählen. Dies bringt dem Makler eine gewisse Ruhe im Bestand und festigt die Kundenbeziehung.

Leistungs-Upgrade-Garantie

Im Rahmen der Leistungs-Upgrade-Garantie wurden die Sublimits für Mietsachschäden angehoben sowie Schäden aus einem Gefälligkeitsverhältnis und durch Beschädigung oder Verlust fremder beweglicher Sachen ergänzt.

KONTAKT: Dennis Isecke
E-Mail: info@deutsche-assekuradeur.de
Telefon: (+49) 395 - 57 19 09 - 34

Auf vielfachen Wunsch haben wir die Möglichkeit geschaffen, im Rahmen der Hausratversicherung Fahrräder bis zu einem Wert von 5.000,00 € zu versichern.

STARPOOL PLUS kommt - Starpool Classic geht

mit Einführung der neuen Wohnimmobilienkreditrichtlinie stellen sich neue Herausforderungen an die Banken, an Sie als Vermittler und an den Starpool. Um den Änderungen Rechnung zu tragen, wird die bestehende Plattform Starpool Classic durch Starpool Plus ersetzt. Nur Starpool Plus beinhaltet die neuen rechtlichen Anforderungen. Mit Starpool Plus steht Ihnen ein neues Frontend im modernen Design, mit vereinfachter Erfassung und auf Basis der neuesten Technik zur Verfügung.

Neben der geänderten Optik bietet Ihnen Starpool Plus u.a. folgende Neuerungen und Vorteile:

- Unterstützung durch dynamische Felder bei der Fallerfassung und Aufbereitung der Finanzierungsvorgänge
- Direkter Vergleich von mehreren Angeboten in der Übersicht und auch im Angebotsdokument
- Unterstützung in der Kundenverwaltung durch das integrierte Vorgangsmanagement
- Individualisierung und Speicherung von Angebotstexten

Alle Bankpartner haben zwischenzeitlich entschlossen Ihr Baufinanzierungsgeschäft ausschließlich über die neue Plattform anzunehmen und abzuwickeln.

Für Ihre Fragen rund um die neue Starpool Plus Plattform stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Am 21. März 2016 trat das Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft. Trotz anderslautender Mutmaßungen nun doch erleichterte Übergangsregelungen berücksichtigt, für derzeit bereits nach § 34 c GewO tätige Vermittler. In dem Gesetzesentwurf war zunächst vorgesehen, dass Vermittler nur dann in den Genuss der Übergangsregelungen und der Alten- Hasen-Regelung kommen, wenn sie sowohl über eine Erlaubnis zur Kredit- als auch zur Immobilienvermittlung verfügten. Dies ist in dem Gesetzestext wieder korrigiert worden. Es gilt demnach folgende Regelung:
Vermittler, die am 21.03.2016 über eine Erlaubnis nach § 34 c Abs. 1 Satz 1 GewO verfügen, welche zu der Vermittlung des Abschlusses von Darlehensverträgen berechtigt, müssen bis zum 21.03.2017 eine Erlaubnis nach § 34 i GewO erwerben und sich registrieren lassen, um danach weiter tätig werden zu können. Innerhalb dieses Übergangjahres können sie auf Basis ihrer bestehenden Erlaubnis tätig sein.Die Alte-Hasen-Regelung gilt für Vermittler, die bereits seit dem 21.03.2011 ununterbrochen unselbstständig oder selbstständig eine Tätigkeit als Darlehensvermittler ausgeübt haben. Diese Vermittler müssen sodann bei der Beantragung der Erlaubnis nach § 34 i GewO keine Sachkundeprüfung mehr ablegen.

Neues Zinsgarantiemodell der Commerzbank

Sicher haben Vermittler von Immobilienfinanzierungen auch in der Vergangenheit Ihre Kunden darüber informiert, dass die Zinsen am Ende einer Zinsfestschreibungsperiode mit der Bank neu verhandelt werden müssen. Unstrittig dürfte auch sein, dass auf Grund der historisch niedrigen Zinsen das Risiko eines Zinsanstiegs zum entsprechenden Termin sehr hoch sein dürfte. Mit Inkrafttreten der neuen Wohnimmobilienkreditrichtlinie werden hier nun sowohl der Kundenberater als auch der Kreditgeber vom Gesetzgeber deutlich stärker in die Pflicht genommen. Zwangsläufig werden deshalb Darlehen mit Zinsfestschreibungszeiten ab 20 Jahren stark an Bedeutung zunehmen. Dabei ist die Anbietervielfalt eher als gering einzuschätzen. Zudem schlagen Zinsaufschläge mit durchaus mehr als 1% zu Buche. Andere Alternativen bieten endfällige Darlehen mit Abtretung eines zu besparenden Bausparvertrages. Bei einem angenommenen Finanzierungsvolumen von 100.000 EURO und einer Mindestansparung von 30% beträgt aber allein die Sparrate mtl. 250 EURO zuzüglich der Abschlussgebühr, um eine Zuteilung in 10 Jahren erreichen zu können.

Thomas Kramp und Klaus Jockisch

Bei dem Modell der Commerzbank werden nun sowohl die Abschlussgebühr als auch die Ansparung mitfinanziert. Der Darlehensnehmer zahlt hier also statt der Ansparung nur einen vergleichsweise geringen Betrag für die Zinsen. Je nach Beleihungsauslauf und regionaler Lage des Objektes sind das Monatsbeiträge von 50-70 EURO. Die lange Liegezeit der Mindestbesparung auf dem Bausparvertrag bietet gleich 2 Vorteile. Zum einen kommt der Vertrag innerhalb von 10 Jahren sehr sicher in die Zuteilung. Zum anderen lässt sich die Tilgung sehr moderat an die Wünsche der Kunden anpassen. Die hohe Flexibilität während der Tilgungsphase ist ein weiterer gravierender Vorteil gegenüber einem standardmäßigen Annuitätendarlehen. Sehr attraktive Vergütungen runden das Gesamtkonzept ab. So beträgt die Standardprovision für diesen Finanzierungsbaustein durchaus das Doppelte einer vergleichbaren Finanzierung durch ein Tilgungsdarlehen mit langfristiger Zinsbindung, bei einem entsprechenden Anbieter wie z.B. der Münchner Hypothekenbank. Das Modell kann ab sofort über Starpool Plus abgebildet werden. Als Kooperationspartner stehen momentan die Wüstenrot AG und Deutscher Ring Bausparkasse AG zur Verfügung. Hilfeleistung bei den ersten Schritten leistet Ihnen gern unser Finanzierungsservice

Ratenkredite – DSL-Bank ohne Umwege

- Kundeschutz zu 100 %
- Bis 120 Monate zu sehr günstigen Konditionen
- Autokredit mit noch günstigeren Zinsen
- Neu: Modernisierungsdarlehen für Immobilieneigentümer bis 50.000 € ohne Grundschuld zur freien Verfügung

Einfach ausprobieren. Direkt über das MSC im Bereich Finanzierungen, Ratenkredite, DSL-Bank. Sehr schnelle Bearbeitung. Sehr wenige Unterlagen. Hotline u.v.m.

Apella Finanzierungsservice 0395 - 571 909 - 56

Staffelstab ist übergeben!

Thomas Kramp

Dr. Rolf Treutler

Finanzierungen gehören seit vielen Jahren zum Geschäftsfeld der Apella AG. Vor etwa 5 Jahren konnten wir Dr. Rolf Treutler gewinnen, die Leitung des Bereiches zu übernehmen und damit einen Neustart anzukurbeln. Sein Engagement führte dazu, dass sich das Finanzierungsvolumen der Apella Partner sehr gut entwickelte. Die Angebote der Plattformen wurden ausgelotet, Kontakte zu den Banken intensiviert, Makler für die Zusammenarbeit mit Apella gewonnen, zahlreiche Seminare und Workshops realisiert - das und vieles mehr gehörte zum Programm des Direktors Finanzierungen.

Wir freuen uns, dass er seine langjährigen Erfahrungen im Vertrieb von Baufinanzierungen nun auch als „Ruheständler" weiterhin einbringen wird.

Seit Januar 2016 ist der Staffelstab in der Leitung des Bereiches Finanzierungen übergeben. Als Direktor agiert nun der langjährige Leiter unserer Clearingstelle, Thomas Kramp. **In dieser neuen Tätigkeit wünschen wir ihm viel Erfolg.**

„Millionäre" erhalten Eigentumswohnungen als Kapitalanlage!

Auf dem Apella Kongress 2016 in Antalya präsentierten wir allen Geschäftspartnern in spielerischer Form, wie jeder Einzelne ein Top Produkt erfolgreich verkaufen kann. Neben dem Spaß am „Wer wird Millionär" – Spiel erhielten alle Teilnehmer Informationen zum Thema **Eigentumswohnung als Kapitalanlage** für ihre Kunden. Die Begeisterung der Teilnehmer wurde einerseits in einer hohen „Wahlbeteiligung" und andererseits in der über 71% Zustimmung zum Modell der factum AG, dessen Kern die Immobilie als Kapitalanlage ist, deutlich.

» factum AG - als Partner

Aufgrund ihrer ausgezeichneten Marktkenntnis ist factum AG der Erfolgsgarant bei der Auswahl einer Qualitätsimmobilie. Zusätzlich, wenn gewünscht, kümmert sie sich um die Finanzierungsvermittlung, die steuerliche Abwicklung, die Mietsonderverwaltung und den Hausmeisterdienst für den Investor.
Der Makler profitiert gleichermaßen vom umfassenden Service der factum AG. Er „veredelt" seinen Bestand, ergänzt sein Produktportfolio, erreicht eine hohe Weiterempfehlungsquote und erhält eine stornofreie Vergütung.

» factum AG - die Arbeitsweise

Der Makler ermittelt solche Kunden, die weiteren Vorsorgebedarf haben (Sachwerte) und folgende Kriterien erfüllen:

- **Alter:** ca. 23 - 50 Jahre
- **Einkommen:** ledig 1.800 € bzw. verheiratet 2.800 € Netto bzw. Einzelfallprüfung

Hinweis: keine Zinsen für Guthaben, daher **zunehmend Anleger mit viel EK und Barzahler**

Nach Vorlage der Selbstauskunft, den letzten 3 Gehaltsabrechnungen & des letzten Steuerbescheides wird innerhalb von 48h die Anfrage geprüft und entsprechend den Bedürfnissen und Möglichkeiten des Kunden, eine Immobilie aus dem Bestand der factum AG, unter Berücksichtigung von Einkommen, Familiensituation, Finanzstatus, Steuersituation, Lebensalter (wegen der Finanzierungsdauer) sowie Lage und Preis, ausgewählt.
Der Kunde erhält, in Abstimmung mit dem Makler, eine auf seine Situation zugeschnittene, unverbindliche Beispielrechnung.

Gibt es „Grün" vom Kunden, wird das Objekt reserviert, ein Notartermin vereinbart und die die Finanzierung abgewickelt.

PS.: Die" Aktuelle Verkaufsliste" finden Sie im MSC der Apella AG.

Vorstand Martin Sakraschinsgy und Maklerbetreuer Bernd Goltz

Kontakt: Bernd Goltz
E-Mail: goltz@factum-ag.de
Telefon: (+49) 351 - 3 12 79 00
Mobil: (+49) 172 - 7 90 18 66

Impressum

» Herausgeber
Apella Aktiengesellschaft
Friedrich-Engels-Ring 50
17033 Neubrandenburg

Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 90
Telefax: (+49) 395 - 5 71 90 97
info@apella.de
www.apella.de

» Marketing » Anzeigenleitung
marketing@apella.de

» Redaktion
Klaus Morgenstern
klaus.morgenstern@kabelmail.de

» Art Direction » Gesamtleitung
publiccom.de
internet. marketing. design. management
Telefon: (+49) 395 - 4 30 04 60
info@publiccom.de

» Fotodesign
Ronald Mundzeck
Telefon: (+49) 3331 - 29 73 51
mundzeck@gmx.de

fotolia.de; istockphoto.com

» Erscheinung Ausgabe 02/16
Oktober 2016

» Redaktionsschluss Ausgabe 02/16
16. August 2016

» Erscheinung Ausgabe 01/17
April 2017

» Redaktionsschluss Ausgabe 01/17
01. März 2017

Nachdruck auch auszugsweise nur mit Genehmigung des Herausgebers. Trotz ständiger Prüfung und Aktualisierung kann keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen übernommen werden. Es wird jede Haftung für materielle oder ideelle Schäden ausgeschlossen, die sich direkt oder indirekt aus der Benutzung dieses Drucks und dem Gebrauch der darin enthaltenen Informationen ergeben, soweit weder Vorsatz noch grobe Fahrlässigkeit nachgewiesen werden kann.

» Service für Apella Makler und Partner
Sie möchten geeignete Artikel aus dem Newsletter beispielsweise für den Versand an Ihre Kunden, Ergänzung Ihrer Beratungsunterlagen oder Ihrer Fortbildungen nutzen, dann fragen Sie einfach an:
marketing@apella.de

Apella Veranstaltungstermine 2016

» Know How Seminare	**in Neubrandenburg/Bornmühle** 15. – 16.06.2016 14. – 15.09.2016
» Seminar Kapitalanlagen/ Immobilientag	**in Erfurt** 10. – 11.05.2016
» Hinter den Kulissen (Kapitalanlagen)	**in Frankfurt am Main** 18. – 19.05.2016
» Apella Sommercamp	**in Hasselfelde/Harz** 24. – 26.06.2016
» Tagung der Besten	**Berlin** 29. – 31.08.2016
» bAV-Symposium	**Berlin** 07. – 08.09.2016
» Apella vor Ort	**in Nürnberg** 26.09.2016 **in Hannover** 28.09.2016 **in Stuttgart** 30.09.2016 **in Mannheim** 05.10.2016

Anmeldungen zu den einzelnen Veranstaltungen nehmen Sie bitte dem Veranstaltungskalender in Ihrem MaklerServiceCenter vor, unter:

www.apella.de

Hier finden Sie auch weitere Information.
Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

NEU

» Sie möchten zukünftig mehrere Exemplare des Fachmagazins der Apella AG oder sogar ältere Ausgaben beziehen, dann senden Sie Ihren Wunsch an: marketing@apella.de

02/2015 01/2015 02/2014 01/2014 02/2013

Premiumschutz mit Auszeichnung

Innovations Preis der Assekuranz 2014/15 Gold Sach/Haftpflicht/Unfall
Fahrrad-Vollkaskoversicherung
Ammerländer Versicherung VVaG
versicherungsmagazin MORGEN & MORGEN

Die beste Vollkaskoversicherung
für Pedelecs/E-Bikes und hochwertige Fahrräder!

Wir bieten Ihnen ein Rundum-Sorglos-Paket

zum sagenhaft günstigen Preis!

Wir halten jedem Vergleich mit unseren Mitbewerbern in Sachen Preis/Leistung stand!

Entscheiden Sie sich für die **beste Absicherung** Ihrer hochwertigen Fahrräder mit einer **Ammerländer Fahrrad-Vollkaskoversicherung!**

Angebotsrechner unter: **www.ammerlaender-versicherung.de**

E-Bike on Tour

powered by Ammerländer Versicherung seit 1923
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit VVaG

Bahnhofstraße 8 · 26655 Westerstede · Tel. 04488-52959-800

Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.
Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung – ob privat oder über den Betrieb.

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clever kombinierbar, z. B. mit Altersvorsorge oder Pflege
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Unsere hochqualifizierten Maklerbetreuer stellen sicher, dass keine Fragen offenbleiben. Von der Anfrage bis zur Zahlung im Leistungsfall, Sie können sich auf uns verlassen.

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz