

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

August 2024



Open Finance kommt!

Wie sich die Netfonds Gruppe mit finfire optimal auf die neuen Rahmenbedingungen einstellt

Netfonds Gruppe 

WIR LEBEN BERATUNG



T. Rowe Price
INVEST WITH CONFIDENCE

Ist es wirklich gut, auf alles eine Antwort zu haben

Die richtigen Fragen zu stellen hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind.

Wissbegierig sind wir schon seit 1937. Weil langfristige Investitionen fundierte, recherchégestützte Entscheidungen erfordern. Aber auch, weil unser Gründer Thomas Rowe Price, Jr. sich fragte, ob es nicht einen besseren Weg gäbe – und ein Portfoliomanagement auf Gebührenbasis einführte, das erfolgreich ethisches Handeln, Transparenz und gute Kundenbeziehungen verbindet. Sehen Sie selbst, wie auch Sie von unserem ausgeprägten Wissensdurst profitieren können.

Neugierig geworden? Besuchen Sie [troweprice.com/wissbegierig](https://www.troweprice.com/wissbegierig)

Risiko des Kapitalverlusts. Nur für professionelle Kunden. Nicht zur Weitergabe.

Wichtige Informationen

Dieses Dokument wurde ausschließlich zu allgemeinen Informations- und Werbezwecken erstellt. Potenziellen Anlegern wird empfohlen, vor einer Anlageentscheidung unabhängigen rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Rat einzuholen. **Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Erträge.** Herausgegeben und genehmigt von T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l., 35 Boulevard du Prince Henri, L-1724 Luxembourg, zugelassen und reguliert durch die Luxemburger Commission de Surveillance du Secteur Financier. Nur für professionelle Kunden. © 2024 T. Rowe Price. Alle Rechte vorbehalten. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE und das Dickhornschaft-Design sind, gemeinsam und/oder getrennt, Marken von T. Rowe Price Group, Inc. ID: 3462255



»Mit klarer Ausrichtung gemeinsam zum Erfolg!«

Liebe Leserinnen und Leser,

in diesem Jahr feiern wir zwei wichtige Jubiläen. Vor 20 Jahren haben wir die Entscheidung getroffen, das reine Investmentfondsgeschäft um die wichtigen Bereiche Versicherungen und das Haftungsdach für Wertpapierdienstleistungen zu erweitern. Schon damals war unser Leitbild, ein 360-Grad-Angebot für „die Guten“ zu schaffen. Die Geschäftsbereiche haben sich seitdem sehr erfreulich entwickelt. Mit unserem Haftungsdachangebot haben wir die Spitzenposition erklommen, und auch im Versicherungsgeschäft gehören wir zu den Top-Playern am Markt. Ein Grund, ein wenig stolz zu sein und natürlich dankbar, dass wir mit Ihnen und Euch die richtigen Partner gefunden haben. Danke an alle Beteiligten für die Unterstützung!

Wir blicken weiter nach vorn und haben unsere Vision, Mission, unsere Werte und vor allem die zielführenden Maßnahmen erneut manifestiert. Mit dieser klaren Ausrichtung, die im Wesentlichen auch auf den technischen Möglichkeiten einer modernen 360-Grad-Beratung basiert, werden wir unter anderem die vor uns liegenden Chancen der Open Finance Initiative nutzen.

Die nächsten Monate bleiben spannend. Nachdem wir bereits im Mai ein altes System zur Dokumentenauslese (OCR) durch ein hochmodernes, KI-basiertes System ersetzt haben, werden wir demnächst das fundwarePRO-System abschalten. Die letzten Funktionen werden derzeit in finfire integriert. Damit entledigen wir uns Altlasten und haben unser Ziel einer modernen Plattform fast erreicht.

Freuen Sie sich in dieser einBlick-Ausgabe auf viele weitere Informationen und Hintergründe zu unseren tollen Kolleginnen und Kollegen, unseren Kunden, den technischen Möglichkeiten der finfire-Plattform und den Lösungen unserer Produktpartner.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!



Mr. Steinmeyer

Ihr Martin Steinmeyer

Herausgeber:

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

Vorstand:

Martin Steinmeyer (Vorstandsvors.),
Peer Reichelt, Dietgar Völzke

Aufsichtsratsvorsitzender:

Klaus Schwantge

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

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion:

Netfonds AG, Heidenkampsweg 73,
20097 Hamburg

Redaktionsleitung:

Philip Angrabeit, Nina Fischer

Autoren dieser Ausgabe:

Philip Angrabeit (pan), Benjamin Berg (bbe), Sven Bernigau (sbe), Tashina Beusch-Brown (tbb), Maja Borchardt (mbo), Friederike Bremer (fbr), Alexander Brix (abr), Daniel Brooks (dbr), Oliver Bruns (obr), Sarah Bruns (sbr), Jasmin Çolak (jço), Franziska Doblies (fdo), Elsa Dömeland (edö), Margret Fink (mfi), Marei Haase (mha), Christian Hammer (cha), Finn Hansen (fha), Janna Hansen (jha), Kersten Andreas Heyn (khe), Jürgen Hinrichs (jhi), Elisa Hintz (ehi), Susanne Hojer (sho), Mathias Horn (mho), Dirk Kretzschmar (dkr), Thor-An Kreuzschmer (tak), Anna-Kristin Krug (akr), Sarah Lemke (sle), Ulrich Lück (ülü), Thomas Matthis (tma), Nadja Peterburs (npe), Gunnar Seidler (gse), Guido Steffens (gst), Johannes Käsbauer (jkä), Melena Reiszewitz (mre), Kati Sacher (ksa), Mara Schmedemann (mas), Mirko Schmidtnr (msc), Ann-Christin Schuster (acs), Alexander Schwarz (asc), Martin Steinmeyer (mst), Michael Taheri (mta), Anna Thieme (ath), Christian Trenkmann

(ctr), Torsten Vetter (tve), Dietgar Völzke (dvö), Eric Wiese (ewi), Tom Wiese (tlw), Jonas Wilken (jwi), Julian Winter (jaw), Antje Zechner (aze)

Externe Autoren dieser Ausgabe: Oliver Lepold (ole), Gerry Wulf (gwu)

Schlussredaktion: Oliver Lepold

Artdirektion: Sabine Müller

Grafik und Layout: Sabine Müller

Titelillustration: Niels Flender

Fotografien: Mitarbeiterfotos: Carolin Thiersch, Franziska Pohl, S. 7: Nicky Wahle, S. 24: pcess 609, S. 27: Krongkaew, S. 28: Hao Zhang, S. 32: Dusan Atlagic, Portra, S. 36: Luis Alvarez, S. 46: Dilok Klaisataporn, S. 49: Tom Werner S. 50: Johner Images, S. 88: by ah_fotobox_Andreas*H, S. 94: Kokou, Lukas Barth, S. 98: Vithun Kham-song, S. 100: SDI Productions, S. 108: Tomml, S. 116: Izusek, S. 118: Tetra Images, S. 120: Milo Zanecchia/Ascent Xmedia

Druck:

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

Vermarktung und Vertrieb:

Christian Trenkmann, Harald Gesellensetter

Erscheinungsweise:

einBlick, 1x jährlich

Haftung:

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

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

Open Finance

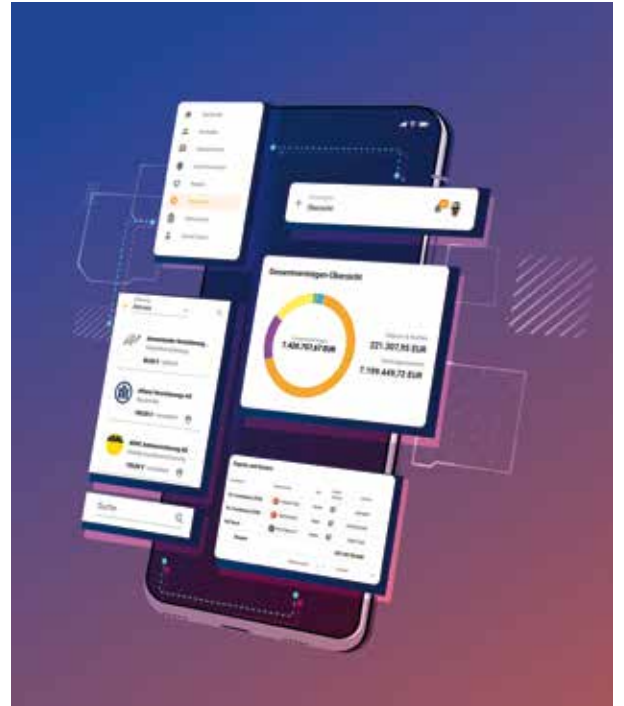
Mathias Horn
 Der neue NVS-Vorstand im Interview
Seite 96



Titelstory

Welche Chancen in der neuen EU-Regulierung für den Austausch und die Nutzung von Kundendaten liegen. Und wie sich Netfonds mit finfire darauf vorbereitet hat

Seite 14



Neue Umsatzchancen im Firmenkundengeschäft

Dirk Kretzschmar, NCS, und Kersten Heyn, NVS, sprechen über das Potenzial im einBlick-Interview **Seite 112**



Kapitalanlage-Immobilien

Attraktive Doppelhaushälften in Mecklenburg-Vorpommern

Seite 91

finfire News

Neue Funktionen und Anwendungen im Überblick: Digitale Depoteröffnung, digitale Signaturprozesse u. v. m.

Seite 20



20 Jahre Versicherungsservice

Die NVS-Frühjahrstagung mit festlicher Feier im Stil der 1920er-Jahre
Seite 134

Editorial & Impressum	3	Versorgungslücke für Banker schließen Laufende Einnahmen im Ruhestand	39	Versicherungen Firmenkunden	
Dashboard		Digitale Depoteröffnung bei der DAB Zukunftstechnologie im Haftungsdach und in der Vermögensverwaltung	40	Weniger Verwaltungsaufwand mit VOBBI Digitalisierung von bVS	106
Tops und Flops	6	Gemanagte Zertifikate Zeitersparnis für Berater und Anleger	41	bAV-News Aktuelle Rechtsprechung	108
Meldungen	7	Financial Planning bei Netfonds Lebensbegleitend beraten	42	Die ganze Welt der bVS Umsatzrekorde bei Netfonds	110
Große Zahlen	8	Erfolgreiche Stiftungskonzepte Stiftungsgründung vereinfacht	44	Versicherungen Privatkunden	
Meldungen	9	Neues aus der Vermögensverwaltung Günstige Online-Preismodelle	45	Neue Umsatzchancen Interview mit Kersten Heyn und Dirk Kretzschmar	112
Kontakt Unsere Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner für Sie	10	Vermögensverwaltungsstrategien Für jeden Anleger die richtige Strategie!	46	Doppelt sparen und Gesundheitszustand sichern Rechnungszins nutzen	114
Titelstory		Unternehmensweitergabe Mit Vermögensverwaltung die Marge verdoppeln	49	Gesetzliche Krankenversicherung Wechseloffensive 2024	116
Open Finance Initiative der EU Wandel und Chancen für Finanzdienstleister	14	Wo bleibt die Riester-Rente? Aktuelle Fördervorhaben der Bundesregierung	50	Kfz-Versicherung für Fahranfänger Flexible Tarife	118
Unabhängiges Financial Home Vision, Mission und Wertesystem der Netfonds Gruppe	17	Top-Fonds 2024		Achtung, Ausland in der Beratung! Ausländischer Wohnsitz oder Staatsbürger	120
Unternehmerreport So optimieren Sie Ihr Geschäft	18	Empfehlungen Netfonds-Top-Fonds-Partner präsentieren ihre Fonds	52	Netfonds	
finfire & Technik		Sachwerte		Newsuzzle	126
Newsuzzle	20	Newsuzzle	94	Wir sind für Sie da! Mitarbeitende stellen sich vor	128
Künstliche Intelligenz bei Netfonds Effektivität vor Effizienz	24	ELTIF Kommt jetzt der Durchbruch?	90	Kommen Sie zu uns an Bord! Bewerbungen bei Netfonds	130
IT-Sicherheit Grundvoraussetzung für nachhaltige digitale Geschäftsmodelle	26	Kapitalanlage-Immobilien Doppelhaushälften in Mecklenburg-Vorpommern	91	NFS-Frühjahrskongress 2024 Hanseatische Tradition	132
Antragserfassung der Zukunft Papierlose Abwicklung in finfire	27	NSI-Akademie Weiterbildung für effektives Immobilieninvestment	92	NVS-Frühjahrstagung 2024 20 Jahre Netfonds Versicherungsservice	134
Nachhaltigkeit		Versicherungen		Wir stellen uns vor	
Newsuzzle	28	Newsuzzle	92	Wir leben Beratung	136
Nachhaltigkeitsberichterstattung So bilanziert Netfonds Treibhausgase	30	„Wir sorgen für Sicherheit bei Mitarbeitern und Kunden“ NVS-Vorstand Mathias Horn im Interview	96	Netfonds in Zahlen	137
Investment		finfire entlastet Onboarding-Prozess bei der Geldwäscheprävention	98	11 Gründe für eine Partnerschaft	138
Newsuzzle	32	comparit Unabhängiger Versicherungsvergleich	100	NFS-Partner im Porträt Hoppe & Ruschel Vermögens-treuhand	140
Zins & Sicherheit (Euro) Alternative zu Tages- und Festgeld	34	Bestandsübertragungen Mit finfire auf dem richtigen Weg	102	NFS-Partner im Interview Oliver Frank, Octo-Trust GmbH	142
FIL Fondsbank & Netfonds Eine solide langjährige Partnerschaft	35	Dokumenten- und Datenverarbeitung Besserer Gesamtprozess über finfire	104	Netfonds-Maklerporträt Tilman Jäger aus Magdeburg	144
Vermögenswirksame Leistungen Digitale Transformation	36			Netfonds an der Börse Wie wir unsere Unabhängigkeit langfristig absichern	146
Kryptos handeln und staken Netfonds plant eigene Wallet-Lösung	38				

↑ TOPS UND ↓ FLOPS



Investment

↑ Technologiefonds

Eine besonders gute Entwicklung ist weiterhin bei den Technologiefonds zu beobachten. Hier treiben die großen Tech-Konzerne die Kursgewinne nach oben, wovon technologielastig aufgestellte Fonds profitieren können. Der Glaube an die bevorstehende KI-Revolution sorgt für große Investitionsbereitschaft.

↓ Immobilienfonds

In den vergangenen zwölf Monaten waren Immobilienfonds weniger gefragt. Schlechte bis durchmischte Nachrichten aus der Immobilienbranche sowie eine Verzögerung bei den eigentlich erwarteten Zinssenkungen spielen hier eine gewichtige Rolle.



Sachwerte

↑ Wachstum der erneuerbaren Energien

Die Tatsache, dass 2023 über 50 Prozent des deutschen Stromverbrauchs durch erneuerbare Energien gedeckt wurden, ist natürlich auch gesunkenen Industrieverbräuchen geschuldet. Aber der Trend geht in die richtige Richtung: Dank spezialisierter Fondsanbieter und ambitionierter Vertriebspartner wird die energetische Unabhängigkeit vorangetrieben.

↓ Politische Entwicklungen

Die Ergebnisse der Europawahlen geben Anlass zur Sorge, dass auch der politisch gewollte und grenzüberschreitende Ansatz zur Transformation gefährdet ist. Innovative Vehikel wie der ELTIF könnten bei einer Zunahme EU-kritischer Länder obsolet werden.



Versicherungen Firmenkunden

↑ Versorgungsanwartschaften in der bAV

Mit der Übertragung von Anwartschaften in der bAV können notleidende Tarife oder solche mit zu hohen Kosten steuerunschädlich ersetzt und so Probleme des Arbeitgebers geheilt werden. Zum Gesetz – § 3 Nr. 55c EstG – existiert aber keine Anwendungsverordnung. Somit „traut“ sich kein Versicherer an das Thema ran. Wir haben zusammen mit der Wulf Consulting GmbH und den Hauptstadtanwälten Berlin einen zurzeit einzigartigen Support zur Umsetzung geschaffen.

↓ Pauschaldotierte Unterstützungskasse (pdUK)

Im System der pdUK richtet ein Arbeitgeber ein eigenes Versorgungswerk in Form eines eigenen Versicherers inklusive des vollen Risikos aus der Kapitalanlage für sich und seine Belegschaft ein. Wegen der rechtlich schwierigen und organisatorisch aufwendigen Gestaltung sind sehr viele pdUK hoffnungslos unterfinanziert. Ergebnis: Der Arbeitgeber als Träger der Zusagen geht wegen der Zusagen an die Mitarbeitenden insolvent. Daher sind pdUK verantwortlich für einen überproportional großen Teil der Beiträge zum Pensionsversicherungsverein!

Versicherungen Privatkunden

↑ Wachstumschancengesetz

Die Basisrente lohnt sich doppelt: Neben der 100-prozentigen Absetzbarkeit der Beiträge hat die Bundesregierung beschlossen, dass der Besteuerungsanteil der Rente jährlich nur noch um einen halben statt um einen ganzen Prozentpunkt steigt. Somit erfolgt eine 100-prozentige Versteuerung der Rente erst ab Renten mit Startdatum im Jahr 2058 (bisher 2040).

↓ Unklare Versicherungssituation nach Cannabis-Legalisierung

Leistet die Kfz-Haftpflicht und auch meine -Kasko, steht meine Berufsunfähigkeitsrente auf sicheren Beinen? Noch besteht viel Unsicherheit aufgrund unterschiedlicher Bewertungen. Nach Jahrzehnten der Diskussionen hätte man VOR der Legalisierung Dinge besser vorbereiten können!



Baufinanzierung/NCS

↑ Ratenkredit und Konsumentenkredit

Hoher Bedarf in der Bevölkerung bei gleichzeitiger sehr schneller und unkomplizierter Abwicklung. Blankodarlehen bis 100.000 Euro können innerhalb weniger Stunden beantragt und ausbezahlt werden.

↓ Umsetzung der Energiewende

Schlechte Kommunikation seitens der Regierung und unzureichende Fördermöglichkeiten: Es besteht eine hohe Unsicherheit bei den Kunden. Die Auftragslage für die Unternehmen in der Branche hinkt den Erwartungen hinterher.

NETFONDS-PARTNER IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen stets mehrere Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS direkt zu Wort. In dieser Ausgabe äußern sich auf Seite 43 **Michael** und **Ansgar Büttner**, Büttner Finanzberatung GmbH & Co. KG, und **Matthias de Vries**, VB Select AG, zu ihren Erfahrungen mit Financial Planning und der Zusammenarbeit mit **Andreas Maage**, der im Auftrag von Netfonds Beratern hilft, komplexe Familiensituationen, Firmenverkäufe und andere Events gut zu strukturieren. Außerdem präsentieren wir die NFS-Partner **Holger Hoppe** und **Steven Ruschel** von der Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand (Seite 140), NFS-Partner **Oliver Frank**, Octo-Trust GmbH (Seite 142), und den Jungunternehmer und NVS-Makler **Tilman Jäger**, Deutsche Finanz Vorsorge GmbH (Seite 144), mit ihren jeweiligen Beratungskonzepten in kurzen Porträts.



Michael Büttner



Ansgar Büttner

Matthias
de Vries

Holger Hoppe



Steven Ruschel



Oliver Frank



Tilman Jäger

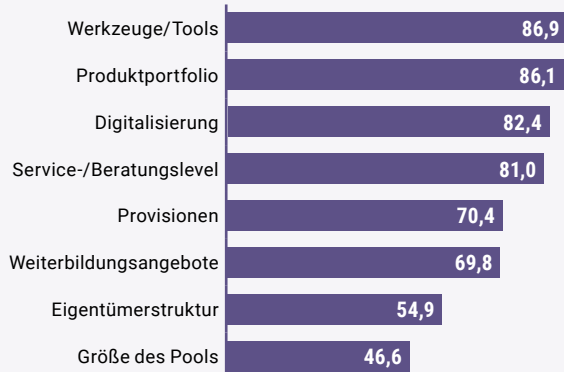
»Wir freuen uns, die Verwaltung von bAV & Co. gemeinsam mit den Partnern von Netfonds in ein neues Zeitalter zu bringen. Unser Motto ist klar definiert: einfach, verständlich und digital. Mit VOBBI ist für Vermittler, Arbeitgeber und Arbeitnehmer ein einzigartiges Onlinesystem für die komplette Abwicklung der betrieblichen Altersversorgung geschaffen worden.«



Dr. Johannes Georg, Mitgründer und Geschäftsführer von Penseo. Im Artikel zu VOBBI lesen Sie, wie sich bis zu 90 Prozent des Administrationsaufwands über die Digitalisierung betrieblicher Versorgungssysteme einsparen lassen. **Auf Seite 106.**

Was Vermittlern bei der Poolwahl wichtig ist

Laut AfW-Vermittlerbarometer stehen Werkzeuge und Tools gefolgt vom Produktportfolio ganz oben auf der Liste der Entscheidungsfaktoren für einen Maklerpool (siehe Grafik). Fast ebenso bedeutsam sind der Grad der Digitalisierung und das Service- und Beratungslevel. Alles Kriterien, die auch bei Netfonds ganz oben auf der Agenda stehen.



Auswahlkriterien („Wichtig“ oder „Sehr wichtig“)

Angaben in %, 1.077 Vermittelnde befragt

Quelle: AfW-Vermittlerbarometer

WUSSTEN SIE SCHON ...

... **DASS** wir die **Auftragsabwicklung so papierlos** wie möglich gestalten? Für die Fondsbanken **FFB, FodB und FNZ** können Sie sämtliche im Rahmen der Depoteröffnung relevanten Unterlagen hochladen. Mehr dazu **auf Seite 27**.

... **DASS** wir das Thema **Bankerrente** weiter ausbauen, um die goldene Ruhestandsphase für Bankberaterinnen und Bankberater zu veredeln? Wie sich die **Rente für diese Zielgruppe** veredeln lässt, lesen Sie **auf Seite 39**.

... **DASS** sich Netfonds an der Brancheninitiative zum Erhalt eines **unabhängigen Versicherungsvergleichsrechners** beteiligt hat? Einen ersten Eindruck von der Arbeit mit dem neuen Tool **comparit** und der Zielsetzung erhalten Sie **auf Seite 100**.

GROßE ZAHLEN

Aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

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

Netfonds investiert jährlich mehr als

8
Mio. €

in die **IT-Entwicklung**.

Der tägliche Hellmeyer Report hat bereits mehr als

8.000 Abonnenten.

Mehr als

60%

lesen ihn täglich!

Vom 31. Mai 2023
bis 31. Mai 2024
haben wir

19.673

Depots
hinzugewonnen.

Die Summe der
Nettomittelzuflüsse
(Käufe abzüglich Verkäufe) vom
31. Mai 2023 bis 31. Mai 2024 beläuft
sich auf

1.124.146.911,71 €

453

Tied Agents sind NFS-Partner
mit insgesamt
674 beratenden Personen.

(Stand 31. Mai 2024)

Mit Stand Mai 2024 verwalten wir in der NFS Hamburger Vermögen ein **Volumen** von

2.652.384.249 €

in **394 Strategien**.

100

Fondsmandate
mit einem Volumen von

6,2 Mrd. €

werden von der
Netfonds Gruppe
beraten.

(Stand: Mai 2024)

Die Netfonds Gruppe hat den **Investmentbestand**
(ex. Fondsadvisory) von Mai 2023 zu Mai 2024 um mehr als

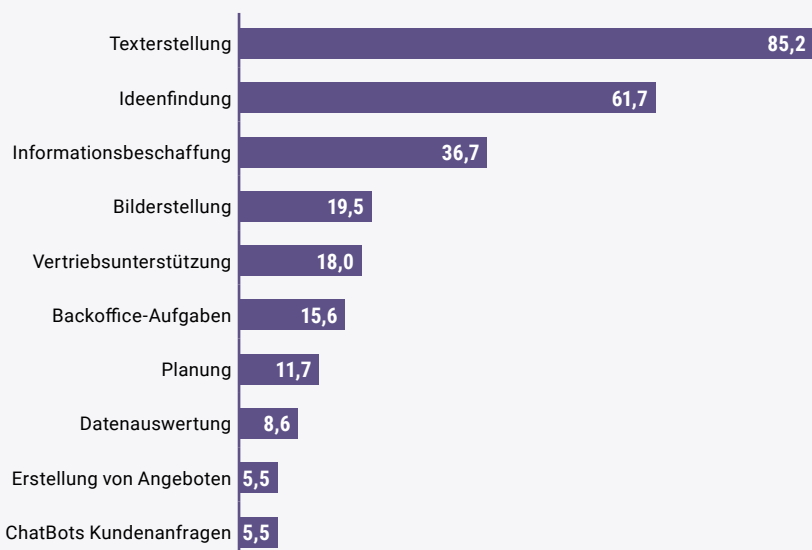
19% erhöht.

Gesamtvolumen neu:

19,4 Mrd. €

Wofür nutzen Vermittler KI?

Jeder sechste Vermittler (16 Prozent) verwendet bereits mindestens eine Anwendung der künstlichen Intelligenz im Rahmen der täglichen Arbeit. 15 Prozent haben dies noch vor. Zwei Drittel haben im Rahmen ihrer Vermittlertätigkeit keine Berührung mit KI. Das AfW-Vermittlerbarometer erfasste auch, wofür Vermittler bisher KI-Anwendungen nutzen:



Angaben in % der KI-Nutzer

Quelle: AfW-Vermittlerbarometer

»Über finfire gelingt das Onboarding von Kunden im Handumdrehen. finfire unterstützt bei den Maßnahmen zur Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Großer Mehrwert für das Tagesgeschäft besteht in der Möglichkeit, Dokumente lückenlos bereitzuhalten. finfire entlastet Sie im Tagesgeschäft!«



Sarah Lemke, Syndikusrechtsanwältin der Netfonds Gruppe, über die Geldwäsche-Bestimmungen im Zusammenhang mit dem Onboardingprozess. Mehr zu diesem Thema im Fachbeitrag **auf Seite 98**.

FINANZWISSEN DER DEUTSCHEN BAUT WEITER AB

Eine von Union Investment beauftragte repräsentative Befragung von 261 Fachleuten aus Schule, Politik und Finanzbranche ergab: Das Finanzwissen der Deutschen erreicht aktuell die Schulnote 4,0 und ist damit noch schlechter als 2017 (3,8). Zwei Drittel der Befragten nennen die zu geringe Behandlung des Themas im Unterricht als Grund für das suboptimale Finanzwissen. Eine Mehrheit der Experten findet zudem, dass auch das Elternhaus Bremse.

»Künstliche Intelligenz ist nicht einfach die nächste Software, die durch eine IT bereitgestellt wird. KI ist eine Querschnittstechnologie, die eine tiefgehende Integration in die Unternehmensstrategie erfordert.«



Dietgar Völzke, Vorstand IT & Prozesse der Netfonds Gruppe, über die Herausforderung der zielführenden Integration von KI und zur Frage, wie dadurch ein messbarer Mehrwert für den Kunden und das Unternehmen selbst geschaffen werden kann. Mehr zum Thema **auf Seite 24**.

PROVISIONSVERBOT KOMMT NICHT

Nach dem EU-Parlament hat auch der Europäische Rat dem geplanten Provisionsverbot für den Vertrieb von Finanzanlageprodukten durch Makler eine Absage erteilt. Allerdings soll es einen detaillierten Katalog an Anforderungen für Provisionszahlungen, umfangreiche Governance-Regeln bei der Produktherstellung und noch mehr Verbraucherinformationen geben. Die Versicherungsbranche befürchtet zusätzliche unnütze Bürokratie. Im Herbst beginnen weitere Verhandlungen zwischen den europäischen Institutionen, bis der neue Rechtsrahmen steht.

UNSERE KONTAKTPERSONEN FÜR SIE AUF EINEN BLICK

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

INVESTMENT

Abwicklungsservice

- ☞ Bearbeitung von Depoteröffnungsanträgen
- ☞ Detailfragen zu Abwicklungsmodalitäten
- ☞ Unterstützung bei Bestandsübertragungen
- ☞ Und vieles mehr

abwicklungsservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-230

Ihre Ansprechpersonen:

Janna Hansen, Lisa Willmes, Julia Stier, Marco Stier, Jenifer Schneider, Charleen Töpferwien, Alexander Adamy, Ines Wolf, Peter Rabbel, Tamin Schützler, Denise Friedrichs, Marion Karge, Doris König, Lola Sersch

finfire & Technik

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

beraterplattform@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-470

Ihre Ansprechpersonen:

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

Depotbasierte Altersvorsorge

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

riester@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-250

Ihr Ansprechpartner:

Guido Steffens

easyfolio

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

info@easyfolio.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-276

Ihre Ansprechpartner:

Julian-André Winter, Daniel Deutschmann

Finanzierung

- ☞ Finanzierung
- ☞ Technische Anbindung
- ☞ Kooperationsmodelle

finanzierung@ncs-netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-165

Ihre Ansprechpersonen:

Mandy Hoffmann, Dirk Kretzschmar, Kati Sacher

Investment

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

investment@netfonds.de

wertpapierfreigabe@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-240

Ihre Ansprechpersonen:

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

Investmentfonds Produktmanagement

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

topfonds@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-376

Ihre Ansprechpartner:

Christian Trenkmann, Yonatan Kulesa, Kevin Kreuzer

VERSICHERUNGEN

Vermögensverwaltung

- ③ Partnerbetreuung: Fragen zu VV-Strategien wie Vermögensplan, easyfolio, Dimensional etc.; Einrichtung eigener (White-Label-)Strategien oder Anbindung an die VV und vieles mehr
- ③ Abwicklungsservice: Fragen rund um Antragswesen und Depoteröffnung
- ③ Portfoliomanagement: Fragen rund um Anlageempfehlungen, Orderabwicklung

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

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

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

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

Ihre Ansprechpersonen:

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

Zertifikate

- ③ Produktideen und individuelle Lösungen
- ③ Schulungen für Zertifikateplattform
- ③ Hinweise zur Nutzung von Zertifikaten unter Berücksichtigung des jeweiligen Geschäftsmodells der Partner
- ③ Unterstützung bei der Nutzung des NFS-Zertifikatetools DERIFIN
- ③ Unterstützung bei der Emission individueller Zertifikate
- ③ Hilfestellung bei der Auflage eines eigenen Strategiezerifikats

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

Ihr Ansprechpartner:
 Torsten Vetter

Event & Sales-Promotion

- ③ Ansprechpersonen für alle Belange rund um Marketing und Verkaufsförderung
- ③ Planung und Koordination von Events und Endkundenveranstaltungen für Partner
- ③ Durchführung von Partner-Schulungen
- ③ Redaktionelle Inhalte für einBlick, Newsletter und weitere Medien
- ③ Erstellung und Betreuung der Social-Media-Aktivitäten des Versicherungsbereichs der Netfonds Gruppe

event-sales-promotion@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-492

Ihre Ansprechpersonen:

Franziska Pohl, Laura Gesellensetter, Melena Reisewitz, Oliver Bruns

Key Account Management

- ③ Betreuung Einzelmakler/-vermittler sowie Vertriebe und Banken
- ③ Anbindungsprozess, Technischschulungen, Premiumservice und vieles mehr
- ③ Persönliche Ansprechpersonen

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

Ihre Ansprechpersonen:

Mathias Horn, Daniel Klinke, Tanja Wiese, Georg Fleischmann, Dirk Brock, Katharina Frömbling, Henning Nastraha, Ulf Rickmers

Product Management Versicherungen

hgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-176

Ihr Ansprechpartner:

Harald Gesellensetter

Firmenkunden

- ③ Firmenkundenservice mit den Fachbereichen: Bestandsübertragung (BÜ), betriebliche Versorgungssysteme (bVS), gewerbliche Sachversicherungen
- ③ Schnellste Übertragung großer Bestände mit After-Sales-Service
- ③ Underwriting-Service
- ③ Akquise, Beratung und Terminbegleitung, auch vor Ort für bVS und Sach

firmenkundenservice@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-290

Ihre Ansprechpersonen:

Kersten Heyn, Team: Antje Zechner, Daniel Brooks, Alexander Brix, Martin Steingraber

Privatkunden

- ③ Ansprechpersonen für alle Belange rund um die Sparten Leben, Kranken, Sach
- ③ Support bei Bestandsübertragungen zu Netfonds
- ③ Exklusiver Angebotsservice bei Lebens- und Krankenversicherungen
- ③ PKV PremiumService mit unserem Partner Covago für schrankfertiges Geschäft

privatkundenservice@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-420

Ihre Ansprechpersonen:

Sascha Wiese, Benjamin Berg, Susanne Hoyer, Jasmin Çolak, Andreas Hoffbauer, Tashina Beusch-Brown, Jürgen Hinrichs



SACHWERTE

Beteiligungen & AIF (Sachwerte, Edelmetalle, AIF)

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Ulrich Lück, Niklas Nibbe

Immobilien NSI

- ⊕ Fragen zum Immobilienangebot und zur Anleihe der NSI
- ⊕ Fragen zu den Reservierungsständen und Konditionen
- ⊕ Fragen zur Provisionsabrechnung
- ⊕ Detailfragen zum Abwicklungsstatus

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

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

ZENTRALBEREICH

Administration der Vermittler- Stammdaten §34f-Partner

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

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

Ihre Ansprechpersonen:
Anna Langer, Isabell Drossel, Michael Schröder

Mobility

- ⊕ Fahrzeugleasing-Angebote

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

Ihre Ansprechpartnerin:
Sabine Beusch

Provisionsabrechnungen

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

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

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

Geldwäscheprävention

- ⊕ GwG-Scoring-Tool
- ⊕ Risikoanalysen
- ⊕ AML-Schulungen
- ⊕ Zentrale Stelle zur Betrugsprävention

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

Ihre Ansprechpersonen:
Sarah Lemke (Gruppengeldwäschebeauftragte), Dr. Stephan Grohnert (stellv. Geldwäschebeauftragter NFS)

NFS Compliance/Partneranbindung

Partneranbindung und -betreuung

- ⊕ Onboarding vgV und deren Mitarbeiter
- ⊕ Beendigung vgV und deren Mitarbeiter
- ⊕ Sachkundeprüfungen
- ⊕ Anpassung von Sichtrechten
- ⊕ Stammdatenänderung

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

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Melanie Rohde, Maja Borchardt

Compliance

- ⊕ Compliance-Prüfungen
- ⊕ Stichprobenprüfungen
- ⊕ Freigabe von Werbung/Websites
- ⊕ Persönliche Geschäfte
- ⊕ Compliance-relevante Depots
- ⊕ Interessenkonflikte
- ⊕ Creditpoints

Kontakt Creditpoints
creditpoints@netfonds.de

Kontakt Taping (Telefon/Video)
nfs-taping@netfonds.de

Kontakt Freigabe von Werbung
werbung@netfonds.de

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

Ihre Ansprechpersonen:
Dr. Stephan Grohnert (CCO), Nathalie Synold, Lili-Ann Hablik, Olaf Muhl, Aneta Ponczek, Britta Wolter

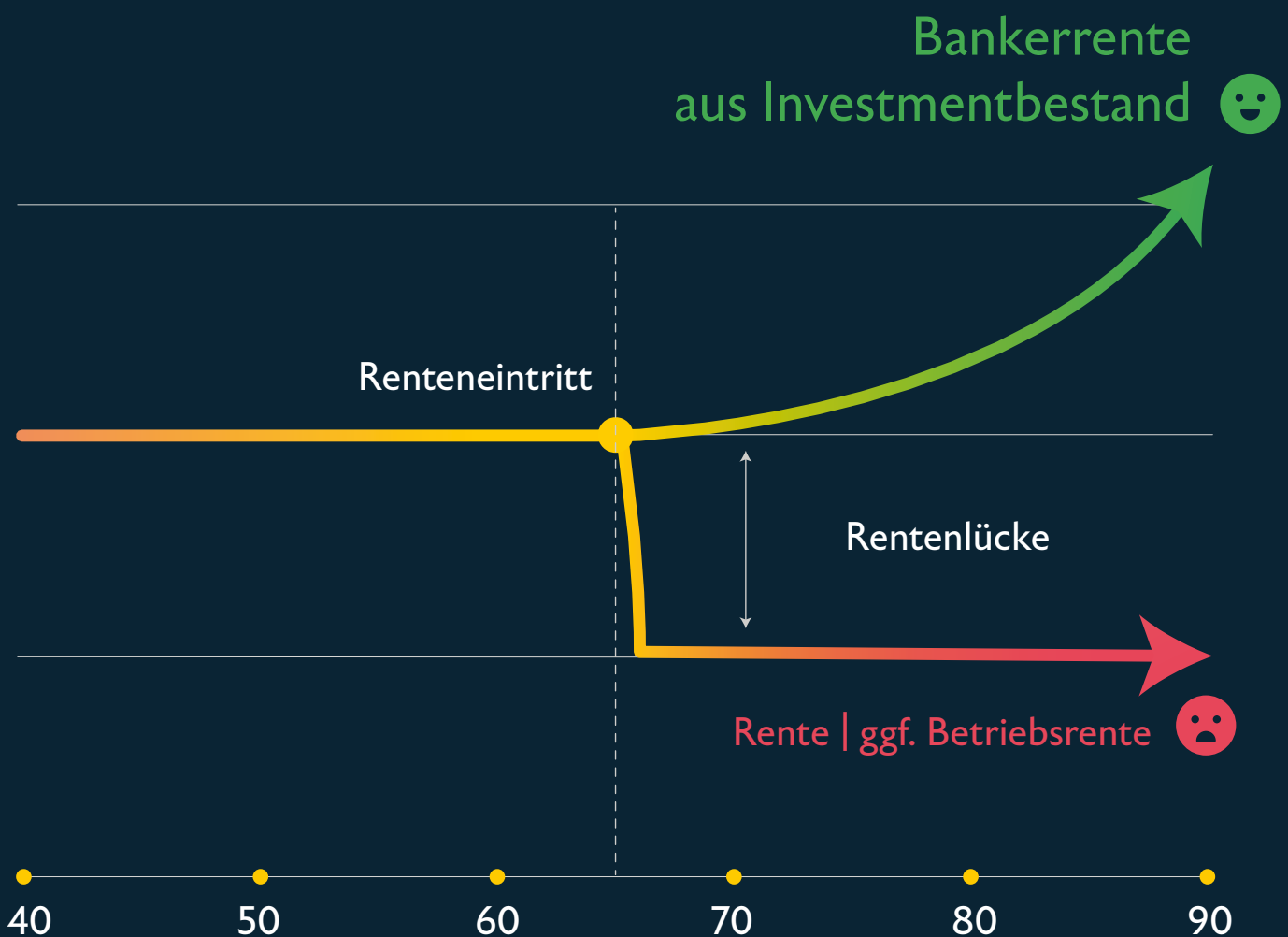
Empfehlungen/Interessenten/ Neupartner/Synergieeffekte

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

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

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

Vergolden Sie Ihren Rentenbestand mit uns!



Informieren Sie sich jetzt über www.bankerrente.de oder scannen Sie einfach den QR-Code, um mehr zu erfahren.

DIE OPEN FINANCE INITIATIVE DER EU

Wandel und Chancen für Finanzdienstleister

Die Open Finance Initiative der Europäischen Union markiert einen Paradigmenwechsel im Finanzwesen. Dabei stellen wir fest, dass das Thema noch nicht allen involvierten Finanzmarktteilnehmern überhaupt bekannt ist. Worum es geht, wie der Zeitplan aussieht, warum Netfonds das Thema in seine Unternehmensmission aufgenommen hat und wir uns sehr gut positioniert sehen, wollen wir Ihnen gern näherbringen.

Rechtlicher Hintergrund

Der EU Data Act (eine Verordnung über Daten) ist ein bereits im Dezember 2023 verabschiedeter Rechtsakt der Europäischen Union, der darauf abzielt, die Regeln für die Nutzung und Weitergabe von Daten in der EU zu stärken.

Er bildet damit auch die Basis für Verordnungen, die den Austausch und die Nutzung von Kundendaten mit Zustimmung der Kunden über Finanzdienstleistungen regeln. Ab September 2025 wird der EU Data Act EU-weit direkt anwendbar sein. Das Ziel der gesamten Initiative lautet: Innovation, Wettbewerb und Transparenz sollen gefördert werden.

aggregiert darstellen sowie auswerten. Viele von Ihnen kennen die Anbieter wie Finanzguru oder auch Finanzfluss, die diese Services bereits B2C anbieten. Was viele zunächst als Bedrohung wahrnahmen, entpuppt sich, nach einem holprigen Start, immer mehr als Chance für Finanzdienstleister.

Aus Kontobewegungen lassen sich beispielsweise der monatliche Cashflow, aber auch Verträge sowie kumulierte Einnahmen, Ausgaben und besondere Events wie Sonderzahlungen, Renten- und Kindergeldbezug erkennen. Diese Daten sind für jeden Berater und seine laufende Beratungsleistung Gold wert.

WICHTIG: Im Kontext des 360-Grad-Ansatzes sind Kontodaten für Netfonds wesentlich. 2023 haben wir uns daher an einem BaFin-regulierten Kontoinformationsdienstleister beteiligt, um diesen Vorteil künftig strategisch zu nutzen. Die technische Integration in finfire ist in Planung.

Open Finance ist eine Chance für dem Kunden vertraute qualifizierte Finanzdienstleister.

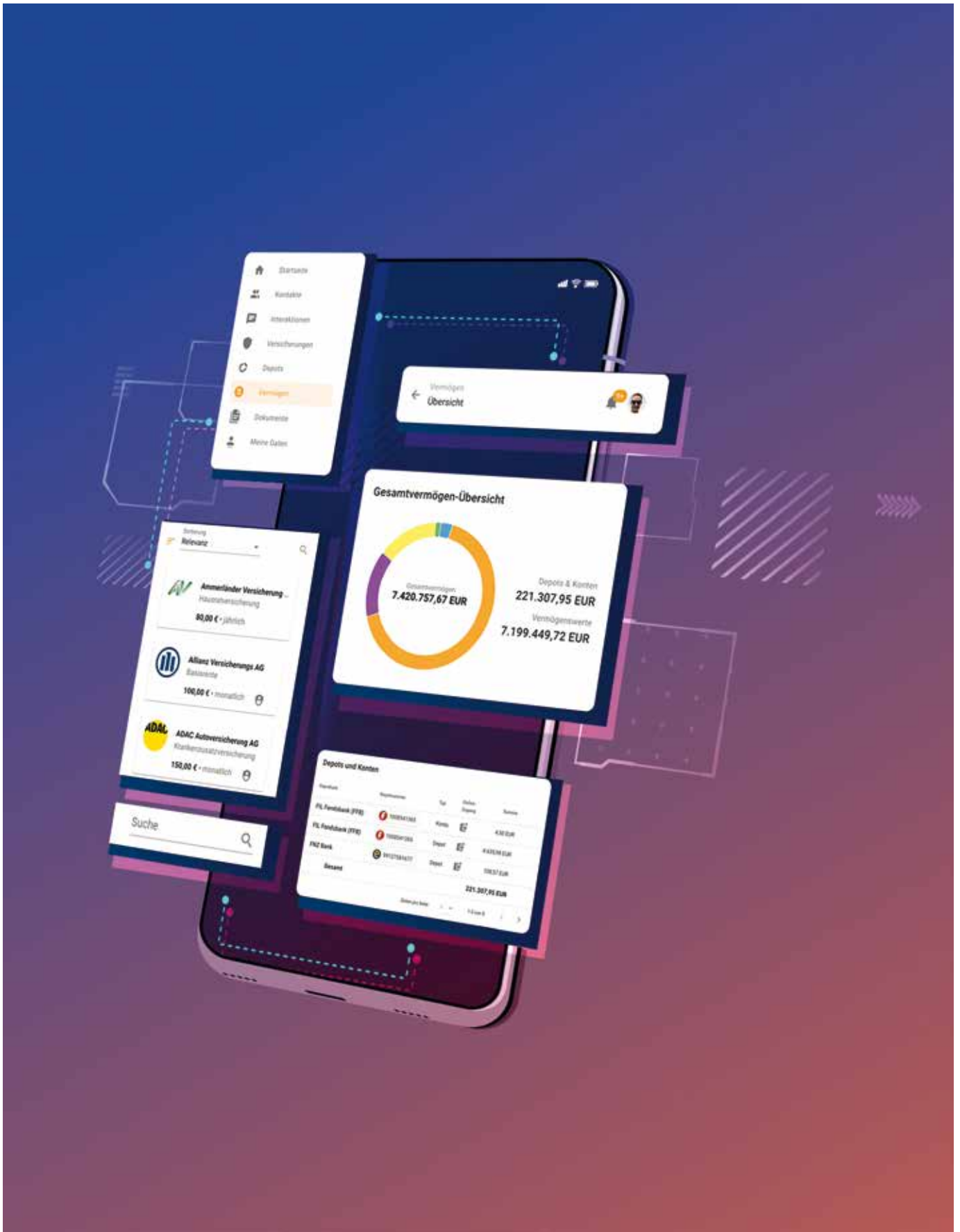
Kontoinformationen als Initialzündung

Im Jahr 2019 endete mit der EU-Zahlungsdienstrichtlinie PSD2 das Monopol der Banken auf Kontoinformationen. BaFin-regulierte Dienstleister können seither mit Zustimmung des Kunden auf dessen Zahlungsverkehrskonten zugreifen und die Daten

Open Finance – die nächste Stufe

Open Finance soll künftig dafür sorgen, dass im Grunde alle anderen Vertragsarten ebenfalls der Logik folgen, dass Kunden die Daten mit regulierten Drittanbietern teilen können. Betroffen sind nun auch Depots, Finanzierungen, Versicherungen und vieles mehr. Die EU arbeitet an einer Daten-Norm (FIDA – Financial Data Access), von der man bereits regelmäßig liest.

In der Praxis entscheidet demnach der Kunde künftig, mit wem er seine „gesamten“ Finanzdaten teilt, unabhängig davon, durch wen das Produkt vermittelt oder beraten wurde. →





WICHTIG: In der Praxis sind noch viele vorgelagerte Verordnungen und deren Klarstellungen umzusetzen. Wir rechnen mit einer praktischen Umsetzung nicht vor 2027.

Als Spezialist für Finanzangelegenheiten und Fragen zur Lebensplanung genießen Sie ein besonderes Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden. Eine konsolidierte Übersicht über die Werte und Verträge Ihrer Kunden, unabhängig von einer Vermittlung, schafft eine zusätzliche Transparenz für Ihre Beratung. Dabei können Sie Ihre Kunden mit dem Thema vertraut machen und direkte Mehrwerte anbieten.

WICHTIG: Mit der richtigen Mischung aus Mensch und Technik haben Sie die Chance, die Schnittstelle zu Ihren Kunden dauerhaft zu besetzen.

Unser Fazit und Lösungsansatz

Netfonds bildet mit seinen Leistungsbausteinen Investment, Versicherungen, Baufinanzierung, Beteiligungen und künftig auch der Kontenübersicht alle wesentlichen Bereiche der Finanzdienstleistung ab. Mit der Entwicklung der finfire-Plattform haben wir die notwendigen Investitionen in eine zukunftsfähige Technologie getätigt, die alle Teilbereiche in einer Beraterplattform vereint.

Mit dem finfire-Endkundenzugang (Mandantenportal) haben Sie die Möglichkeit, sich mit dieser Dienstleistung auch direkt an Ihre Kunden zu richten. Wir haben frühzeitig die Weichen für künftige Entwick-

lungen gestellt und sind uns sicher, dass wir damit einen gemeinsamen Wettbewerbsvorteil für uns alle generieren können. Wir halten Sie über den weiteren Fortschritt auf dem Laufenden! mst

Was die Open Finance Initiative bedeutet

- ⊕ Kundinnen und Kunden können künftig Vertragsdaten zu Konten, Depots und Versicherungen von verschiedenen Anbietern in einem System aggregieren.
- ⊕ Damit braucht der Kunde eigentlich nur noch ein „Financial Home“.
- ⊕ Sie sind die Vertrauensperson, die die Kunden mit diesen Möglichkeiten bekannt macht und Nutzen stiften kann.
- ⊕ Mit finfire verfügen wir über eine hochmoderne Berater- und Endkundenplattform, die alle Daten aggregieren kann.
- ⊕ Sie können damit auch zu Verträgen beraten, die nicht durch Sie vermittelt wurden. Die Frage der Vergütung bekommt dadurch eine weitere Dimension.
- ⊕ Diskutiert wird auch die Rolle von Big-Techs (wie Amazon, Google & Co). Man ist sich in Brüssel der Gefahr bewusst und weiß, dass Oligopole verhindert werden müssen.
- ⊕ Die Bereitstellung der Daten durch die Data Holder (etwa Versicherungen) lässt aktuell praktische Fragen offen.
- ⊕ Große, gewachsene Beratungsorganisationen wie Banken oder Versicherungen stehen vor der praktischen Herausforderung, ein solches Angebot technisch zu unterbreiten.
- ⊕ Netfonds hat sich frühzeitig auf diese Entwicklung eingestellt und seine Mission und Vision diesem Zielbild angepasst.

UNABHÄNGIGES FINANCIAL HOME FÜR BERATER UND KUNDEN

Vision, Mission und Wertesystem der Netfonds Gruppe

Die hanseatischen Werte der Netfonds Gruppe



Teamgeist & Integrität



Gegenseitiges Vertrauen



Start-up-Mentalität



Einsatzfreude



Partnerschaftliche Kundenbeziehungen

Die gesamte Finanzdienstleistungsbranche ist in Bewegung. Technische und regulatorische Entwicklungen, aber auch die Art der Beratung und deren Vergütung verändern sich. Netfonds hat sich im letzten Jahr damit beschäftigt, welche Auswirkungen diese Veränderungen haben. Über mehrere Monate haben wir mit erfahrenen Praktikern unsere Vision und Mission geschärft, die daraus resultierenden Handlungsfelder respektive Maßnahmen erarbeitet und unser Wertesystem unterstrichen.

Klare und transparente Ziele zu setzen und einen Plan zu haben ist entscheidend! Das schafft Fokus und Klarheit für alle Involvierten. Unsere Vision ist klar: Wir sind das unabhängige Financial Home für Berater und Kunden. Diese Vision basiert auf einer soliden Grundlage und klar definierten Überzeugungen:

- ④ Wir glauben an eine 360-Grad-Beratung und die Open-Finance-Entwicklung.
- ④ Wir stellen mit finfire eine 360-Grad-Software in eigener Verantwortung her.
- ④ Wir sehen einen großen Vorteil in neuen Technologien und entwickeln die Basis, um sie sicher zu nutzen.

Unsere Mission

Als modernste, zukunftsorientierte Finanzberater-Plattform Deutschlands ermöglichen wir qualifizierten Partnern eine einfache, hochwertige, persönliche und rechtssichere 360-Grad-Beratung – stets basierend auf hanseatischen Grundsätzen.

Klare und transparente Ziele zu setzen und einen Plan zu haben ist entscheidend!

- ④ Wir bieten regulatorische Rahmenbedingungen, um Geschäftsmodelle zu leben.
- ④ Wir glauben an eine weitere Spezialisierung und wollen die Möglichkeit schaffen, Kunden gemeinsam zu betreuen.
- ④ Wir sind davon überzeugt, dass Berater die Schnittstelle zum Kunden ganzheitlich besetzen können.
- ④ Wir glauben, dass sich Leistungs- und Entgeltangebote weiter verändern werden.

Aus diesen Zielen ergeben sich Handlungsfelder und Aufgaben, die wir klar definiert haben. Erste Erfolge aus dieser Zielsetzung konnten wir bereits verzeichnen. Durch häufigeres Ablehnen von Projekten, die nicht auf unsere Ziele einzahlen, bewahren wir unseren Fokus und bleiben auf Kurs.

Ein schöner Moment war, als wir gemeinsam unsere Werte an die Wand gepinnt haben. Da waren wir uns alle einig: Wir wollen anständige Hamburger Kaufleute und Arbeitgeber sein. Unser Fazit: Es ist wichtig und befreiend, seine Ziele zu definieren. Ich habe Respekt vor Unternehmen und Unternehmern, die sich damit beschäftigen. Auch wir haben unseren Plan klar definiert und werden ihn erfolgreich umsetzen. Gemeinsam können wir uns auf die positiven Ergebnisse freuen. mst

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer

Vorstandsvorsitzender Netfonds AG

msteinmeyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-340

LERNEN SIE SICH NEU KENNEN!

So nutzen Sie den Unternehmerreport für die Optimierung Ihres Geschäfts.



Ein großes Ziel unserer technischen Entwicklungen der 360-Grad-finfire-Plattform war und ist die Auswertbarkeit und Aussagekraft der Daten. Mit dem Unternehmerreport ist es uns jetzt gelungen, einen ersten aussagekräftigen Report für Sie und Ihre unternehmerischen Entscheidungen zu erstellen. Ein Leitbild war für uns, die Kennzahlen und Trends darzustellen, die auch bei der Bewertung von Unternehmen und Beständen in unserer Branche genutzt werden.

Unternehmensinformationen sinnvoll nutzen

Erhalten Sie einen Überblick zu Ihrem Unternehmen, um den Status quo, Potenziale und Entwicklungen einfacher zu erkennen. Nutzen Sie den Report, um bessere unternehmerische Entscheidungen im Alltag, aber auch im Kontext einer Unternehmens- respektive

Bestandsbewertung durchzuführen. Eine Unternehmensbewertung folgt hierbei immer typischen kaufmännischen Mustern und Kennzahlen. Ein möglicher Käufer nimmt im ersten Schritt eine realistische Bewertung Ihres Bestands vor. Hierzu benötigen Sie eine konsolidierte 360-Grad-Betrachtung Ihrer Daten. Dabei unterstützen wir Sie mit dem Unternehmerreport!

Was ist im Unternehmerreport enthalten?

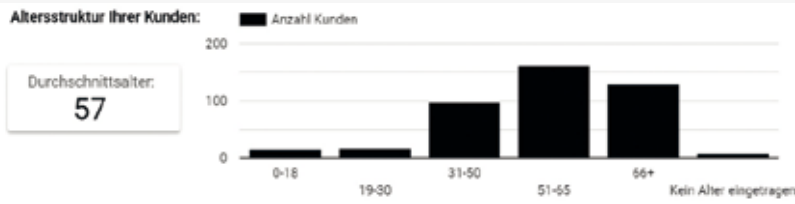
Der Unternehmerreport soll ein erster Schritt hin zu einer transparenten Unternehmenseinsicht sein. Der Bericht speist sich also aus den Daten, die Sie in finfire eintragen, die wir täglich von Gesellschaften oder Depotbanken für Ihre Vermittlerbestände erhalten und über die Plattform verarbeitet werden. Wir stellen diese Daten in einer konsolidierten Darstellung zusammen und bilden für Sie bereits gängige Kennzahlen wie „Nettomittelveränderungen“ oder „Vertragsdichte“.

Generell gilt: Alles, was Sie „vorne“ eingeben, führt „hinten“ zu einem besseren Ergebnis. Wir wollen es Ihnen und im weiteren Sinne auch Ihren Kunden mit den Optionen zur Informationspflege in der Plattform so einfach wie möglich machen und unterstützen auch hierbei mit gezielten Auswertungen, beispielsweise wo noch eine – heute oftmals zwingend erforderliche – E-Mail-Adresse fehlt.

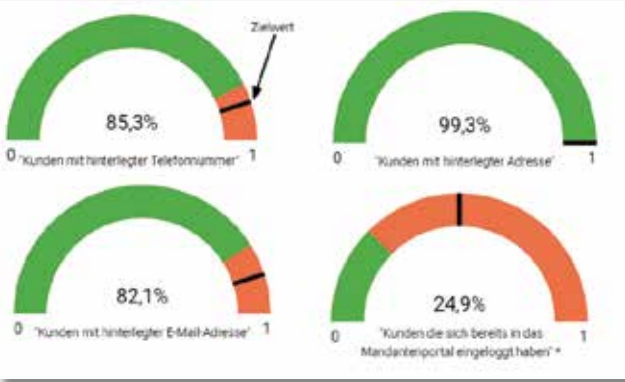
Der Report ist hierbei keine komplizierte Excel-Tapete mit vielen Zeilen und Spalten, sondern kompakt auf wenigen Seiten im PDF-Format zusammengefasst und mittels Grafiken ansprechend verständlich visualisiert.

Beispielhafte Erkenntnisse

Eine wichtige Erkenntnis kann hierbei die ETF-Quote sein. Im Gesamtbestand bei Netfonds macht diese provisionsfreie Anlageklasse bereits 15 Prozent aus. Kennen Sie Ihre Quote und verfügen Sie bereits über ein Geschäftsmodell in Form einer alternativen Vergütung über Service- oder Vermögensverwaltungsentgelte? Wir können erkennen, dass das noch nicht überall der Fall ist. Der Bericht wird individuell von uns für Ihr Unternehmen erstellt. Über Ihren persönlichen Ansprechpartner bei Netfonds können Sie ihn anfragen. Wir wollen Ihnen hierbei nicht nur die nackten Zahlen liefern, sondern in einem persönlichen Austausch weitere Hinweise zum Verständnis und zur Einordnung der Kennzahlen geben. Natürlich können wir



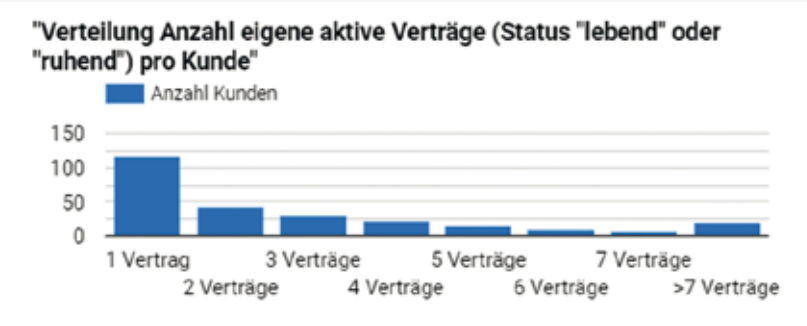
Demografischer Wandel: Er betrifft uns alle und ist nicht zuletzt in der Altersverteilung der Kundenbestände zu erkennen. In einem ausgewogenen Bestand sollte daher keine Überalterung stattfinden.



Kundendaten: Wissen Sie um die Vollständigkeit und Qualität Ihrer Kundendaten und wie Sie diese verbessern können?



Klumpenrisiken: Egal ob ein Produkt einen großen Anteil Ihres Bestands ausmacht oder es sich in vielen Kundendepots befindet, bei schlechter Produktperformance birgt dies eine entsprechende Gefahr. Der Tausch dieser Produkte in einem Beratungsdepot bedeutet eine aufwendige Dokumentation und viele einzelne Gespräche, leichter geht es im Rahmen einer Vermögensverwaltung.



Vertragsdichte: Kennen Sie die Verteilung Ihrer Versicherungsverträge pro Kunde, und was bedeutet überhaupt eine gute Vertragsdichte?

Ihnen auch Empfehlungen zu wertsteigernden Maßnahmen geben. Wir haben viele positive Beispiele von vielen guten Partnern bei uns, von denen wir lernen können. Nutzen Sie dieses Wissen für sich! Wir investieren in diese wichtige strategische Grundlage für Unternehmer, weil wir sie für sehr relevant erachten. Es kann sein, dass diese Dienstleistung künftig auch bepreist wird.

Warum Reporting über Netfonds?

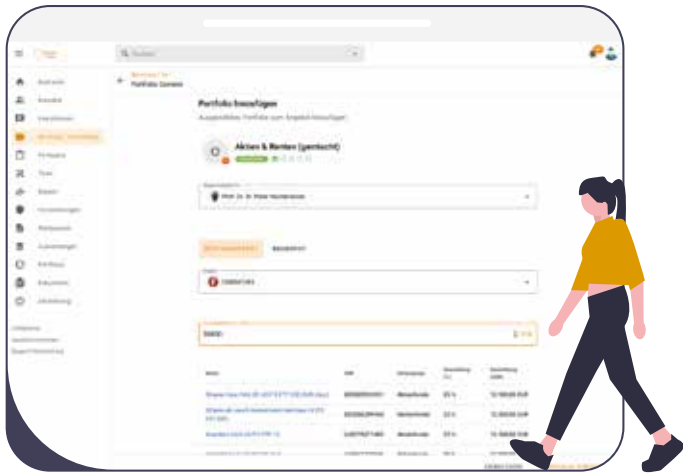
Mit der finfire-Plattform und im Rahmen unserer Unternehmensmission haben wir eine 360-Grad-Sicht als Ziel. Das bedeutet, wir können Ihren Unternehmensbestand vollumfänglich abbilden und bieten so eine solide Grundlage zur Konsolidierung diverser Daten. Prozesse werden ganzheitlich und digital bereitgestellt und Datenstrukturen vereinheitlicht. Wir bedienen uns im Rahmen der Plattform modernster Techniken wie Business-Intelligence-(BI)-Lösungen für große Datenmengen und haben neben dem technischen auch das fachliche Know-how im Haus, verstehen uns also auch hier als 360 Grad.

Kurzum: Wir bieten Ihnen eine verlässliche Lösung aus einer Hand und alle Daten in einem Report. Und das Beste daran: Ein netter Netfonds-Mitarbeiter steht Ihnen als Ansprech- und Austauschpartner zur Verfügung. Sprechen Sie uns zum Erhalt Ihres individuellen Unternehmerreports gerne an unter E-Mail unternehmerreport@netfonds.de. mst/fbr

Ihre Ansprechpartnerin



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



MIT WENIGEN KLICKS

Vom Musterportfolio zum Angebot

Mit dem neuen Portfolio-Angebot können Sie bequem und schnell ein Angebot für Ihre Kunden aus einem Ihrer selbst erstellten Portfolios erzeugen. Starten Sie das Portfolio-Angebot jetzt eigenständig als Klickstrecke, ohne eine komplette Beratungsstrecke anlegen und durchlaufen zu müssen. Der größte Vorteil des neuen Portfolio-Angebots ist jedoch, dass Sie nicht mehr jedes Wertpapier einzeln hinzufügen müssen. Sobald Sie ein eigenes Portfolio angelegt haben, können Sie es als Ganzes dem Orderbuch hinzufügen. Geben Sie einfach die gewünschte Gesamtsumme an, und diese wird anteilig auf die Wertpapiere des Portfolios gemäß der voreingestellten Gewichtung berechnet und aufgeteilt. Ergibt sich aus dem Angebot eine Umsetzung im Depot Ihrer Kunden, können Sie ganz einfach eine Beratung aus dem Portfolio-Angebot generieren. Dabei wird eine Beratungsstrecke angelegt, die alle erfassten Orders enthält, wodurch schnell die finale Geeignetheitserklärung erstellt werden kann. Möchten Sie mehr erfahren? Sprechen Sie uns gerne an.

EIN SYSTEM FÜR ALLES

Überführung der Inhalte von fwPRO auf finfire

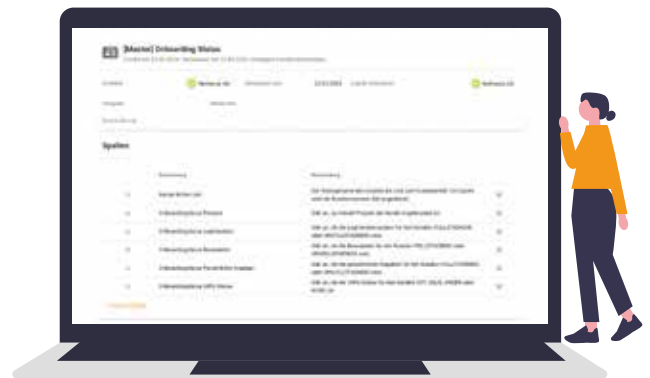
Bisher nutzten unsere Berater das fwPRO-Portal unter anderem, um Provisionsabrechnungen abzurufen, Anträge elektronisch einzureichen und wichtige Abwicklungsinformationen wie Konditionen, Handelbarkeitsinformationen, statische Formulare, Ansprechpartnerlisten sowie News und Terminan-

AUSWERTUNGEN

So benutzerfreundlich wie nie

Seit dem Livegang von finfire haben wir das Auswertungsmodul kontinuierlich weiterentwickelt. Heute können Sie aus sechs Datenquellen schöpfen, um aktuelle und historische Bestände, Sparpläne, Transaktionen, Versicherungsverträge und Kundenstammdaten abzufragen. Hier einige Highlights im Überblick:

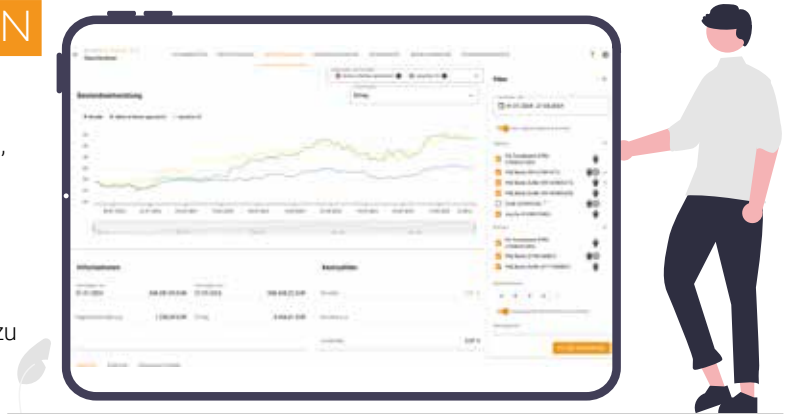
- ☺ Die Operatoren wurden erweitert. Sie können unter anderem Negativabfragen durchführen und mithilfe von Operatoren wie „entweder oder“ und „weder noch“ gezielt nach Datenmengen suchen. Diese Flexibilität hilft Ihnen, relevantere Ergebnisse zu erzielen.
- ☺ Sie haben die Möglichkeit, über Links direkt zu den Kundendaten zu springen oder die Suchergebnisse in Marketingaktionen zu überführen. Dies erleichtert die Integration Ihrer Analysen in Ihre Prozesse.
- ☺ Mit den „Master-Auswertungen“ wird es einfacher, bestehende Auswertungen anzupassen, ohne sie neu erstellen zu müssen. Dies spart Zeit und erhöht die Effizienz.
- ☺ Die Exportfunktion ermöglicht es, die Auswertungen in XLS und CSV zu speichern. So können Sie die Ergebnisse archivieren oder weiter bearbeiten.



kündigungen zu erhalten. Nach der Ablösung von fwPRO wird das gesamte Leistungspaket zukünftig in unsere moderne finfire-Plattform integriert. Diese Umstellung bedeutet für Sie als Berater nur noch ein System und einen einzigen Log-in. Wir konzentrieren uns auf die kontinuierliche Weiterentwicklung von finfire, inklusive fortschrittlicher Cybersecurity-Maßnahmen. Durch das neue und moderne Design sowie die vollständig überarbeiteten Inhalte wird Ihnen die Nutzung erheblich erleichtert.

NEUE BENCHMARK-FUNKTION

Ab sofort können Sie jedes Ihrer selbst erstellten Portfolios als Benchmark einsetzen. Diese Neuerung ermöglicht Ihnen, Investmentprodukte, Depots und Portfolios mit von Ihnen festgelegten Maßstäben zu vergleichen. Sie haben die Freiheit, die Zusammensetzung einer Benchmark vollkommen flexibel zu gestalten. Ein besonderes Highlight ist die Möglichkeit, Ihre individuellen Benchmarks in der Depotanalyse zu nutzen. Sie können bis zu zehn Benchmarks einbinden, um umfassendere Vergleiche durchzuführen.



360-GRAD-SICHT AUF DAS KUNDENVERMÖGEN

Erweiterung der Vermögenswerte in finfire



Mit den erweiterten Vermögenswerten in finfire, einschließlich Vermögensbilanz und Vertragsspiegel, erhalten Sie eine 360-Grad-Sicht auf das gesamte finanzielle Vermögen Ihrer Kunden. Diese Funktion ermöglicht es Ihnen, alle relevanten Informationen – von Depots und Konten bis hin zu Immobilien, Sachwerten, Firmenbeteiligungen, Finanzanlagen und Verbindlichkeiten – in einer Ansicht zu sehen. Die Highlights:

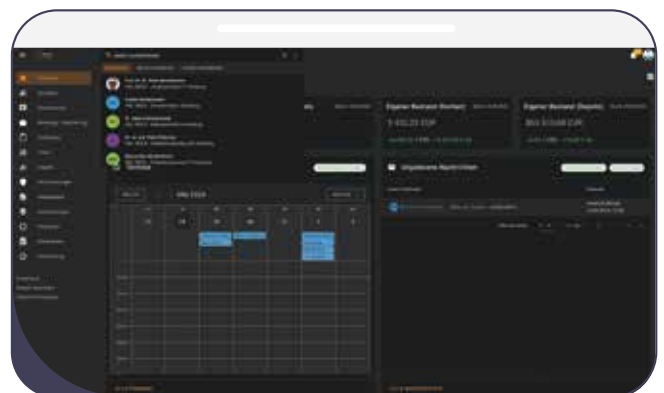
- **Vermögensbilanz:** detaillierte, druckbare Darstellung des gesamten Vermögens Ihrer Kunden, inklusive Verbindlichkeiten und Nettovermögen
- **Vertragsspiegel:** Übersicht über alle Versicherungsverträge, ebenfalls als druckbares PDF verfügbar
- **360-Grad-Sicht:** Kombination von Vermögensbilanz und Vertragsspiegel für einen vollständigen Überblick über die finanzielle Situation Ihrer Kunden
- **Individuelle Anpassung:** Berichte nach Bedarf anpassen mit kompakten oder detaillierten Darstellungen

HELFENDE FUNKTIONEN

Eine verbesserte Nutzererfahrung

Für eine schnellere Eingabe, ein besseres Sucherlebnis und eine angenehmere Nutzung sorgen unter anderem folgende „Helferlein“ auf unserer Plattform:

- **Google Maps Autocomplete:** Mit der neuen Google-Maps-Autocomplete-Funktion geben Sie Adressen schneller und zuverlässiger ein. Diese Erweiterung wählt die richtigen Adressen einfacher aus und füllt die Felder automatisch aus, was Zeit spart und Fehler minimiert.
- **Erweiterung der globalen Suche:** Unsere globale Suche bietet jetzt zusätzlich zu Kontakten auch die Kategorien Depots & Konten, Wertpapiere, Versicherungsverträge und Portfolios. Alle relevanten Ergebnisse werden klar strukturiert und vollständig angezeigt.
- **Dark Mode:** Aktivieren Sie den Dark Mode über die Profileinstellungen, um eine augenschonende Anzeige zu genießen, die weniger Energie verbraucht und somit auch die Akkuleistung Ihres Geräts schont.





DIGITALE DEPOTERÖFFNUNG

In der Vermögensverwaltung

Mit finfire bieten wir Ihnen die digitale Depotöffnung in der Vermögensverwaltung (VV) an, die den Abschlussprozess erheblich vereinfacht. Über den gewohnten VV-Vermittlungsprozess in finfire können Sie nun nahtlos zu den digitalen Depotöffnungsstrecken der FFB und DAB wechseln. Nach Abschluss der VV-Vermittlung starten Sie direkt in die Online-Eröffnung bei der gewünschten Depotbank. Bei der FFB stehen Ihnen für den Start alle Standardstrategien der NFS Hamburger Vermögen zur Verfügung (zum Beispiel easyfolio), während die DAB auch die individuellen Beraterstrategien ermöglicht. Folgende Vorteile warten auf Sie:

- 👉 **Digitaler Abschluss:** kein Papierkram, alles online erledigt
- 👉 **Zeitersparnis:** schnellere Depotöffnung durch digitalen Prozess
- 👉 **Kostensenkung:** FFB-Grundpreis von 45 auf 18 Euro p. a. reduziert
- 👉 **Effizienz:** direkte Dokumenten-Uploads bei der FFB möglich
- 👉 **Einfache Legitimation:** keine Unterschriften bei der DAB nötig, Legitimation per Video

Wir werden den VV-Vermittlungsprozess kontinuierlich weiter optimieren, um Ihnen noch mehr Effizienz und Komfort zu bieten.

Leitfaden
FFB:



Leitfaden
DAB:



„ESIGNATUR FOR FINFIRE“

Digitale Signaturprozesse mit höchster Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit

Die „eSignatur for finfire“ ist mehr als nur eine Softwareerweiterung. Sie ist ein Meilenstein in der Digitalisierung des Finanzwesens, der immer mehr Zuspruch und Dynamik erfährt. Die begeisterten Reaktionen unserer Partner spornen uns an, die „eSignatur for finfire“ kontinuierlich weiterzuentwickeln. Zuletzt haben wir die Live-Unterschrift hinzugefügt, die die direkte Unterschriftseinholung vor Ort oder per Videocall ermöglicht. Damit bieten wir unseren Kunden noch mehr Flexibilität und Komfort bei der digitalen Unterschriftenerstellung. Entdecken auch Sie die Vorteile der „eSignatur for finfire“:

- 👉 **Schneller:** Papierkram ade! Dokumente in Sekunden signieren und weiterleiten
- 👉 **Sicherer:** fortschrittlicher Datenschutz durch modernste Verschlüsselung
- 👉 **Komfortabler:** Kunden können überall und jederzeit signieren, ohne Vor-Ort-Termin
- 👉 **Flexibler:** vollständig in finfire integriert, für diverse Prozesse und Dokumente nutzbar
- 👉 **Preiswert:** Hauptlizenz ab 10 Euro/Monat zuzüglich Mehrwertsteuer, Sublizenzen stark rabattiert

Die Integration der „eSignatur for finfire“ ermöglicht ihre Nutzung in verschiedenen Bereichen, darunter der Beratungs- und Vermittlungsprozess, der Formular-Wizard, das Kunden-Onboarding und die Nachrichten. Zusätzlich können Sie beliebige Dokumente hochladen und mithilfe des integrierten PDF-Editors zur Unterzeichnung vorbereiten. Erfahren Sie mehr!



zur Berater-
Broschüre:



zur
Endkunden-
Broschüre:



KUNDENUMFRAGE

Gestalten Sie unser finfire-Schulungsangebot mit!

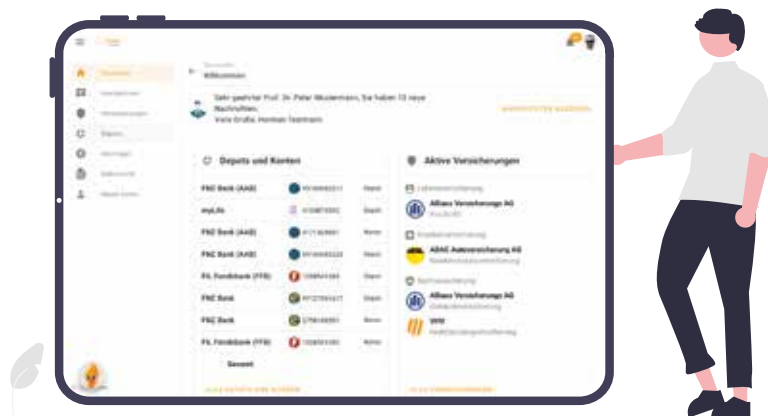
Unser Ziel ist es, Schulungen anzubieten, die nicht nur informativ, sondern auch bedarfsgerecht sind. Um dies zu erreichen, brauchen wir Ihre Hilfe! Ihre Meinung ist entscheidend, um sicherzustellen, dass unsere Schulungen relevante Themen abdecken und in Formaten präsentiert werden, die für Sie am besten geeignet sind. Wir möchten wissen, welche Schulungsthemen für Sie von Interesse sind, welche Lehrmethoden Sie bevorzugen und wie wir unsere Schulungen so gestalten können, dass sie in Ihren Zeitplan passen. Ihre Rückmeldungen helfen uns, unser Schulungsangebot zu optimieren und sicherzustellen, dass es Ihren Anforderungen entspricht. Die Umfrage ist schnell und einfach auszufüllen und wird nur wenige Minuten Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Vielen Dank im Voraus für Ihre Teilnahme!

Hier geht's
zur
Umfrage!



MANDANTENPORTAL

Mehr Transparenz und Komfort für Ihre Kunden



Steigern Sie die Kundenzufriedenheit und optimieren Sie Ihre Beratung mit dem finfire-Mandantenportal! Bieten Sie Ihren Kunden einen zentralen Zugang zu ihren Finanzen und Versicherungen. Das Portal ermöglicht eine personalisierte und DSGVO-konforme Kommunikation, bietet jederzeit und überall Zugriff auf wichtige Informationen, ermöglicht eine schnelle und sichere Dokumentenunterzeichnung und vereinfacht die Verwaltung von Verträgen und Depots. In den letzten sechs Monaten konnten wir eine Steigerung von 50 Prozent an neuen Endkundennutzern feststellen, die von ihren Beratern für das Mandantenportal freigeschaltet wurden. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des Portals steigen die Akzeptanz und der Nutzen für Ihre Kunden stetig. Wir nehmen die Wünsche unserer Berater ernst und arbeiten daran, dass Kunden künftig ihre Daten selbstständig erfassen können. So wird das Mandantenportal noch komfortabler und effizienter.

3 Fragen an ...



Bodo Müller
Leiter Abrechnung Investment

Welches Ziel verfolgen wir mit der Abbildung der Provision in finfire?

In erster Linie soll alles einfacher und frischer werden. Wir werden die Abrechnungsbelege visuell ins 21. Jahrhundert bringen sowie natürlich die einzelnen Funktionen von der neuen Technologie profitieren lassen. Hierbei steht der zukunftsorientierte und auch Fachbereich-übergreifende analytische Gedanke stets im Fokus. In der Gesamtheit der über die Jahre gesammelten Fachkenntnisse und unserer neuen Entwicklungsmöglichkeiten ist hier eine Abrechnung aus 360-Grad-Ansicht hinsichtlich der höchsten Kundenansprüche unser erklärtes Ziel.

Welchen Herausforderungen oder Problemen mussten wir uns bislang stellen?

Eine unserer größten Herausforderungen ist, altbewährte Prozesse zu hinterfragen und aufzubrechen, um Raum für neue Ideen und Ansätze zu schaffen. Durch den Einsatz neuer Technologien und die Beschleunigung unserer internen Prozesse konnten wir externe Effizienzverluste deutlich verringern. Unsere verbesserte Prozessstrecke und die neue Abrechnungsmethode versetzen uns nun in die Lage, externe Schwachstellen zu minimieren und so die Qualität insgesamt zu steigern. Diese Entwicklungen zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg und weiterhin bestrebt sind, unser System kontinuierlich zu optimieren.

Was sind die Highlights, und welche Mehrwerte haben die Berater?

Wir streben an, die externe administrative Bearbeitung der Abrechnungen zu vereinfachen, indem wir individuelle Auswertungen und Übersichten anbieten, wie selbst definierte Einzelauswertungen durch unsere Berater und die Zuordnung von Abrechnungen zu Auszahlungen. Zudem planen wir neue Analysemöglichkeiten zur Umsatzaufgliederung – Stichwort: Ertrag am Kunden – und den Ausbau bestehender Funktionen. Auch neue Features, wie eine eigene Tipgeber-Abrechnung, sind in Entwicklung.

EFFEKTIVITÄT VOR EFFIZIENZ!

Künstliche Intelligenz im Einsatz bei der Netfonds Gruppe



Nur 12 Prozent der Unternehmen weltweit nutzen KI effektiv. Warum befindet sich KI in den meisten Unternehmen trotz der Fokussierung in den letzten zwei Jahren immer noch im experimentellen Stadium? Die Antwort liegt auf der Hand: Bei der Anwendung von KI stoßen Unternehmen auf klassische Herausforderungen.

Mit jeder weiteren Erforschung wird deutlich, dass jedes Unternehmen zuerst seine Grundlagen schaf-

fen muss. Eine KI-Lösung verbessert ineffektive Prozesse nicht automatisch – im Worst Case skaliert KI sogar die Ineffektivität einfach extrem effizient. Ein schlechter Prozess bleibt auch nach einer Automatisierung ein schlechter Prozess.

Ziele müssen vorab klar definiert werden

Wir bei der Netfonds AG haben uns daher vorab folgende Fragen gestellt: Was genau soll mit der KI-

Lösung erreicht werden? Und welches Problem soll gelöst werden? Erst wenn die Ziele klar definiert sind, kann die richtige Technologie ausgewählt und die Lösung erfolgreich implementiert werden.

Bei der Entwicklung und Nutzung von KI-Lösungen werden rechtliche und technische Rahmenbedingungen berücksichtigt. Unternehmen müssen die Compliance sicherstellen und die Sicherheit der Lösung garantieren. Netfonds arbeitet in einem regulatorischen Umfeld und bewertet KI-Initiativen kritisch und ganzheitlich unter Verwendung einer strukturierten KI-Canvas-Methodik.

Um KI in die Produkte und Geschäftsprozesse zu integrieren, sind wichtige Voraussetzungen zu schaffen (siehe Kasten). Jede (KI-)Idee sollte zudem über eine Canvas-Methodik bewertet werden, damit sichergestellt ist, dass

- die KI-Idee ganzheitlich betrachtet wird
- die Kosten dem Business Value gegenübergestellt werden
- K.-o.-Kriterien bekannt sind, zum Beispiel Regularien, kein Datenfundament etc.

Daten sind der neue Treibstoff

Die größte Herausforderung beim Aufbau einer KI-Lösung sind die Daten. Die richtigen Daten müssen in ausreichender Menge und Qualität vorhanden sein. Die Daten benötigen ein Format, das von der KI-Lösung verarbeitet werden kann. Eine datenzentrierte Architektur ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg von KI-Lösungen. Netfonds steht, wie viele andere Unternehmen auch, vor anhaltenden Herausforderungen bei der vollständigen Implementierung und Umsetzung dieses Prinzips.

Bei Netfonds gibt es 2024 nur noch wenige Legacy-Systeme. Sie sind im Allgemeinen nicht auf die Anforderungen von KI-Lösungen ausgelegt. Jedoch zahlt sich jetzt die Entscheidung, frühzeitig in die Cloud zu wechseln, für Netfonds aus.

Die Skalierbarkeit und Flexibilität der Cloud-Infrastruktur ermöglichen es, neue Technologien schnell und effizient zu erforschen, zu testen und zu implementieren. Netfonds kennt schon lange den immensen Wert von Daten und arbeitet aktiv daran, das Bewusstsein dafür im gesamten Unternehmen zu schärfen.

Voraussetzungen, um KI in Produkte und Prozesse zu integrieren

➤ **Transparenz und Optimierung:**

Als Erstes müssen die Produkte und Prozesse analysiert und optimiert werden, bevor KI eingeführt werden kann.

➤ **Datenzentrische Architektur:**

Der Aufbau und die Pflege einer robusten, zentrischen Dateninfrastruktur sind grundlegend.

➤ **Unternehmenskultur:**

Förderung von Pioniergeist und Mut zur Innovation müssen in der DNA des Unternehmens verankert sein.

➤ **Regulatorik:**

Beachtung der regulatorischen Vorgaben und entsprechende Auslegung

Enge Verzahnung von IT und Business

Die enge Zusammenarbeit zwischen IT und Business spielt dabei eine entscheidende Rolle, um die potenzielle Wertschöpfung von Daten vollumfänglich zu nutzen. Durch die enge Verzahnung entsteht ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen und Bedürfnisse des Unternehmens. Dies ermöglicht unter anderem die Entwicklung zielgerichteter KI-Lösungen.

Die größte Herausforderung beim Aufbau einer KI-Lösung sind die Daten.

gen. Durch gemeinsame Gestaltung und Umsetzung von KI-Projekten kann Netfonds sicherstellen, dass die neuen Technologien den spezifischen Anforderungen des Unternehmens gerecht werden und einen messbaren Mehrwert für den Kunden und das Unternehmen selbst schaffen. Denn allen sollte bewusst sein: KI ist nicht einfach die nächste Software, die durch eine IT bereitgestellt wird. KI ist eine Querschnittstechnologie, die eine tiefgehende Integration in die Unternehmensstrategie erfordert. dvö

Ihr Ansprechpartner



Dietgar Völzke

Vorstand IT & Prozesse

dvoelzke@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-185



IT-SICHERHEIT

Die Grundvoraussetzung für alle nachhaltigen digitalen Geschäftsmodelle

Cybercrime zählt zu den einträglichsten Branchen der Organisierten Kriminalität. Die Erlöse gehen in die Milliarden und übertreffen sogar die aus Drogenhandel. Cyberkriminelle organisieren sich international in „optimaler Arbeitsteilung“. Bekannte Beispiele für derartige Hacker-Gruppierungen sind APT29 (Cosy Bear), Group88 (Turla) oder APT32 (OceanLotus), die den Markt quasi unter sich aufgeteilt haben.

Dabei ist die Bedrohungssituation (gerade aus Sicht der kleinen und mittleren Unternehmen) stark asymmetrisch: Perfekt organisierten Angreifern mit großen Ressourcen stehen in der Regel überlastete IT-Abteilungen mit sehr begrenzten Budgets gegenüber, die sich der Bedrohungssituation oftmals gar nicht bewusst sind. Aus dieser Lage heraus haben die Aufsichtsbehörden strenge Regularien verfasst, um insbesondere in der Finanzindustrie die Robustheit der Systeme für den Fall eines Angriffs zu erhöhen.

In Deutschland gibt es hierfür schon seit Jahren unterschiedliche Regelwerke,

darunter die BAIT (Bankaufsichtliche Anforderungen an die IT), die etwa für unsere Töchter NFS und HHVM gelten und daher auch von der Netfonds-IT erfüllt werden müssen. Auf EU-Ebene neu hinzugekommen ist der sogenannte Digital Operational Resilience Act (DORA), den man quasi als europäische BAIT verstehen kann.

DORA hat bereits Gesetzeskraft, die Regelungen sollen aber erst Anfang 2025 zur Anwendung kommen, da die zugehörigen technischen Regulierungs- (RTS) und Implementierungsstandards (ITS) zuvor noch abgestimmt werden müssen. Dies geschieht derzeit.

Wie schützen wir uns?

Um mit der Professionalität der Angreifer mithalten zu können, muss ein auf einem digitalen Geschäftsmodell aufbauendes Unternehmen das Thema IT-Sicherheit strategisch positionieren und bereit sein, dauerhaft erhebliche Aufwendungen für versiertes Personal und optimale Sicherheitswerkzeuge aufzubringen. Dies ist bei Netfonds der Fall. In den vier Jahren

Awareness-Trainings sind ein zentrales Element unserer Cybersecurity-Strategie.

meiner Tätigkeit als CISO der Netfonds hat sich unser Security-Budget kontinuierlich erhöht.

Neben dem modernen Technologie-Stack von finfire kommt uns zudem die Entscheidung zugute, unsere IT-Infrastruktur „in die Cloud“ zu bringen. Dies ermöglicht völlige Transparenz über alle Ressourcen, Schnittstellen und Kommunikationsvorgänge in Echtzeit und unterstützt die Umsetzung von Sicherheitsvorgaben, maßgeblich DORA, optimal. Hinzu tritt natürlich das Erfordernis für alle Mitarbeiter, jederzeit aufmerksam für die Risiken von Phishing, Social Engineering und des Besuchs unsicherer Webseiten zu sein. Awareness-Trainings sind daher ebenfalls zentral für unsere Cybersecurity-Strategie.

Unser Fazit

Durch kontinuierliche Investitionen in modernste Security-Technologien, zunehmend unterstützt durch künstliche Intelligenz, sowie höchste Security-Awareness unserer Mitarbeiter ermöglichen wir den nachhaltigen Erfolg unseres digitalen Geschäftsmodells und die Erfüllung aller aufsichtsrechtlichen Anforderungen – jetzt und in Zukunft. tma

Ihr Ansprechpartner



Thomas Matthis
CISO Netfonds AG

tmatthis@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-321

DIE ANTRAGSERFASSUNG DER ZUKUNFT

Upload-Tool für die papierlose Abwicklung nun auch in finfire



Die Digitalisierung schreitet voran, und Depoteröffnungsprozesse werden immer digitaler. Auch wir sehen hier die Zukunft und verfolgen diverse Ansätze, um die Auftragsabwicklung so papierlos wie möglich zu gestalten. Für die Fondsbanken FFB, FodB und FNZ (ehemals ebase) haben wir das Upload-Tool, welches bereits seit 2017 genutzt wird und nun auch in finfire zur Verfügung steht. Das Tool bietet Ihnen die Möglichkeit, sämtliche im Rahmen der Depoteröffnung relevanten Unterlagen hochzuladen. Hierbei wird unterschieden zwischen den Pflichtdokumenten wie dem Depoteröffnungsantrag und der Legitimation und weiteren optionalen Dokumenten. Darüber hinaus erfolgt eine Validierung der unterschiedlichen Pflichtdokumente bei Einzel-, Gemeinschafts-, Junior- und Firmendepots.

Zertifikate bleiben erhalten

Die Dokumente werden einzeln hochgeladen, was gerade im Vergleich zu dem

Sie sehen den Vorgang im Antragsbuch und haben jederzeit den aktuellen Bearbeitungsstand.

bisherigen Upload-Tool, dessen Nutzung die Zusammenfassung der Dokumente voraussetzte, den Vorteil hat, dass die Zertifikate der eSignatures erhalten bleiben. Um die Umwelt zu schonen und Papierkrieg zu vermeiden, empfehlen wir unbedingt die Nutzung von eSignatures, wo immer es möglich ist.

Die Anträge, die über das Upload-Tool eingereicht werden, können alle e-signiert werden. Ein weiterer Vorteil des neuen Upload-Tools ist, dass Sie den Vorgang sofort im Antragsbuch einsehen können und somit jederzeit einen aktuellen Bearbeitungsstand haben. Sollten dennoch Rückfragen entstehen, können Sie direkt auf die konkrete

Vorgangsnummer referenzieren. Das neue Upload-Tool ist die Basis für die Antragserfassung der Zukunft. Sämtliche Prozesse, aus welchen Vorgänge und Formulare resultieren, sollen zukünftig im Antragsbuch einsehbar sein – das ist unsere Vision. Aber nicht nur das, wir möchten auch Depoteröffnungen zukünftig komplett digital über Schnittstellen (APIs) abwickeln.

Voll digitale Depoteröffnung

Die ersten Schritte haben wir bereits getan, indem wir die digitale Depoteröffnung bei der FFB umgesetzt haben und Ihnen ein VV-Depot mit nur 18 Euro Depotführungsentgelt p. a. zuzüglich 0,15 Prozent Portfolioentgelt anbieten können. Im Haftungsdachbereich und in der Vermögensverwaltung bieten wir Ihnen eine voll digitale Depoteröffnung bei der DAB an. Die DAB arbeitet an einer Lösung, damit auch im Poolbereich die digitale Depoteröffnung genutzt werden kann.

Wir sind bereits in Gesprächen mit weiteren Banken, um deren APIs umzusetzen. Denn nahezu alle Banken haben konkrete Schnittstellenbeschreibungen, mit denen wir uns auseinandersetzen und die nächsten Entwicklungsschritte planen. Die nächste Phase der Prozessdigitalisierung wurde eingeleitet. Wir freuen uns schon jetzt auf die Ergebnisse! [jha](#)

Anleitung zum Upload-Tool:



Ihre Ansprechpartnerin



Janna Hansen

Teamleiterin Abwicklungsservice Investment

jhansen@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-201

LEITLINIEN FÜR FONDSNAMEN MIT NACHHALTIGKEITSBEZOGENEN ZUSÄTZEN



Der Wettbewerbsdruck auf dem Markt schafft Anreize für Vermögensverwalter, Begriffe in die Namen ihrer Fonds aufzunehmen, die darauf abzielen, Investoren anzuziehen. Diese steigende Nachfrage hat Bedenken bei der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde

(ESMA) ausgelöst. Irreführende Angaben zur Nachhaltigkeit könnten das Risiko des „Greenwashing“ erhöhen. Um diesem Problem entgegenzuwirken, führte die ESMA im Jahr 2022 eine Konsultation zur Verwendung von ESG- oder nachhaltigkeitsbezogenen Begriffen

in Fondsnamen durch, die erhebliches Feedback von den Interessengruppen erhielt. Am 14. Mai dieses Jahres hat die ESMA nun den finalen Bericht mit Leitlinien für Fondsnamen, die ESG- oder nachhaltigkeitsbezogene Zusätze enthalten, veröffentlicht.

Die Leitlinien sehen eine Mindestschwelle von 80 Prozent an Investitionen vor, die zur Erreichung ökologischer, sozialer oder nachhaltiger Anlageziele dienen sollen. Nur wenn dieses Kriterium erfüllt wird, dürfen das Kürzel „ESG“, das Schlagwort „nachhaltig“ oder ähnliche Bezeichnungen im Fondsnamen verwendet werden. Fonds, die Begriffe im Zusammenhang mit „Impact“ oder „Transition“ verwenden, müssen messbare, positive ökologische oder soziale Auswirkungen nachweisen.

Die Leitlinien werden in alle Amtssprachen der EU übersetzt und auf der Website der ESMA veröffentlicht. Drei Monate nach der Veröffentlichung müssen sie in der Praxis Anwendung finden. Für bestehende Fonds wird eine weitere Übergangsfrist gewährt.

ERSTE UNTERNEHMEN UNTER CSRD-RICHTLINIE

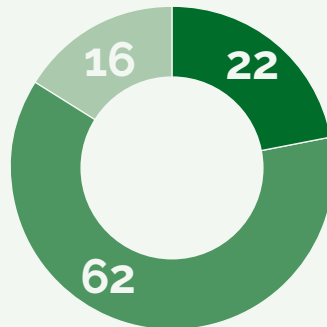
Im Jahr 2024 werden erstmals neue Berichtspflichten wirksam, die die Nachhaltigkeitsthemen in den Vordergrund rücken. Die ersten Berichte einer Welle von Unternehmen, die ihre Beiträge und Verantwortlichkeiten thematisieren, werden im Jahr 2025 gemäß der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) veröffentlicht. Damit wird sichtbar, wie Unternehmen ihre Verantwortung gegenüber der Umwelt und Gesellschaft wahrnehmen. Die Anzahl der berichtspflichtigen Unternehmen innerhalb der EU könnte auf etwa 50.000 ansteigen. Ab 2025 müssen Unternehmen mit über 500 Mitarbeitenden den ersten Nachhaltigkeitsbericht in ihren Lagebericht integrieren, welcher zudem einer externen Prüfung unterzogen wird. Die Einführung erfolgt stufenweise:

- ➔ **Ab 1. Januar 2024:** Unternehmen, die bereits der Pflicht zur nichtfinanziellen Erklärung unterliegen
- ➔ **Ab 1. Januar 2025:** alle anderen großen Unternehmen
- ➔ **Ab 1. Januar 2026:** kapitalmarktorientierte kleine und mittlere Unternehmen
- ➔ **Ab 1. Januar 2028:** bestimmte Unternehmen aus Drittstaaten mit relevantem EU-Bezug

Nachhaltigkeit im Vertrieb

Welche Einstellung haben Vermittlerkunden zur Nachhaltigkeit?

Im ersten Quartal 2024 ergab eine Umfrage des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung, dass lediglich 22 Prozent der Kunden Interesse an der Diskussion über ihre Nachhaltigkeitspräferenzen haben. Ein Jahr zuvor lag das Interesse noch deutlich höher. Vermittler haben Schwierigkeiten, geeignete Produkte zu finden, da viele nicht entsprechend kategorisiert sind. ESG-Ratings werden oft zur Orientierung genutzt, jedoch ist die Situation für Vermittler weiterhin komplex und anspruchsvoll. Der AfW setzt sich für eine einfachere Regulierung ein, um Vermittler besser zu unterstützen und den nachhaltigen Vertrieb zu fördern.



- Kunden sind interessiert
- Kunden ist es egal
- Kunden lehnen es ab

Angaben in %

Quelle: AfW

Mehr Transparenz in nachhaltigen Investitionen

Die Europäische Union hat eine gründliche Überprüfung der sogenannten EU-Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation – SFDR) im Finanzdienstleistungssektor eingeleitet, um die Transparenz in Bezug auf nachhaltige Investitionen zu verbessern. Die Verordnung hat zu einem Anstieg komplexer Datenvisualisierungen und schwer vergleichbarer Berichte geführt. Die Europäische Kommission plant ein neues Kategorisierungssystem mit zwei möglichen Alternativen. Die erste Option besteht darin, die Klassifizierungen Artikel 8 und 9 beizubehalten, während die zweite Option die Einführung von vier neuen Produktkategorien vorsieht:

- ④ Produkte, die einen messbaren Beitrag zur Lösung für nachhaltigkeitsbezogene Probleme bieten
- ④ Produkte, die anerkannten Nachhaltigkeitsstandards entsprechen oder sich an ein bestimmtes nachhaltigkeitsbezogenes Thema halten möchten – Best in Class
- ④ Produkte, die Aktivitäten und/oder Investitionen ausschließen, die negative Auswirkungen auf Menschen und/oder den Planeten haben
- ④ Produkte, die eine nachhaltige Transformation fördern

Es gibt derzeit keine klare Präferenz für einen Kategorisierungsansatz, jedoch werden leicht verständliche Produktkategorien für Kleinanleger und anlagenneutrale Kriterien für alle Assetklassen gefordert. Ein Bericht mit dem endgültigen Konzept wird seitens der EU zeitnah erwartet.

SORGFALTSPFLICHTEN FÜR UNTERNEHMEN BESCHLOSSEN

Der Rat der EU hat die Richtlinie zur unternehmerischen Sorgfaltspflicht im Bereich der Nachhaltigkeit (CSDDD) endgültig verabschiedet. Sie verpflichtet große Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von über 450 Millionen Euro, negative Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit auf Menschenrechte und die Umwelt zu identifizieren, zu verhindern und zu mindern. Unternehmen müssen eine risikobasierte Sorgfaltspflichtpolitik entwickeln und einen Klimatransitionsplan umsetzen, der ihre Aktivitäten mit den Zielen des Pariser Abkommens und der EU-Klimaneutralität bis 2050 in Einklang bringt. Die Mitgliedstaaten haben zwei Jahre Zeit, um die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. Derzeit ist der Finanzsektor noch nicht von der CSDDD betroffen.

Nachhaltiger Fondssektor bleibt stabil

Vermögen von Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen gemäß EU-Offenlegungsverordnung

Im ersten Quartal 2024 verwalteten nachhaltige Fonds fast eine Billion Euro, trotz einem schwächeren Neugeschäft. Deutsche Anleger investierten bis zum 31. März 2024 fast eine Billion Euro in Fonds gemäß Artikel 8 und 9 der EU-Offenlegungsverordnung. Publikumsfonds verwalten mit 727 Milliarden Euro rund drei Viertel des Gesamtvolumens, während Spezialfonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen mit 250 Milliarden Euro deutlich kleiner sind, aber schneller wachsen – allein in den letzten zwölf Monaten um rund 45 Prozent.

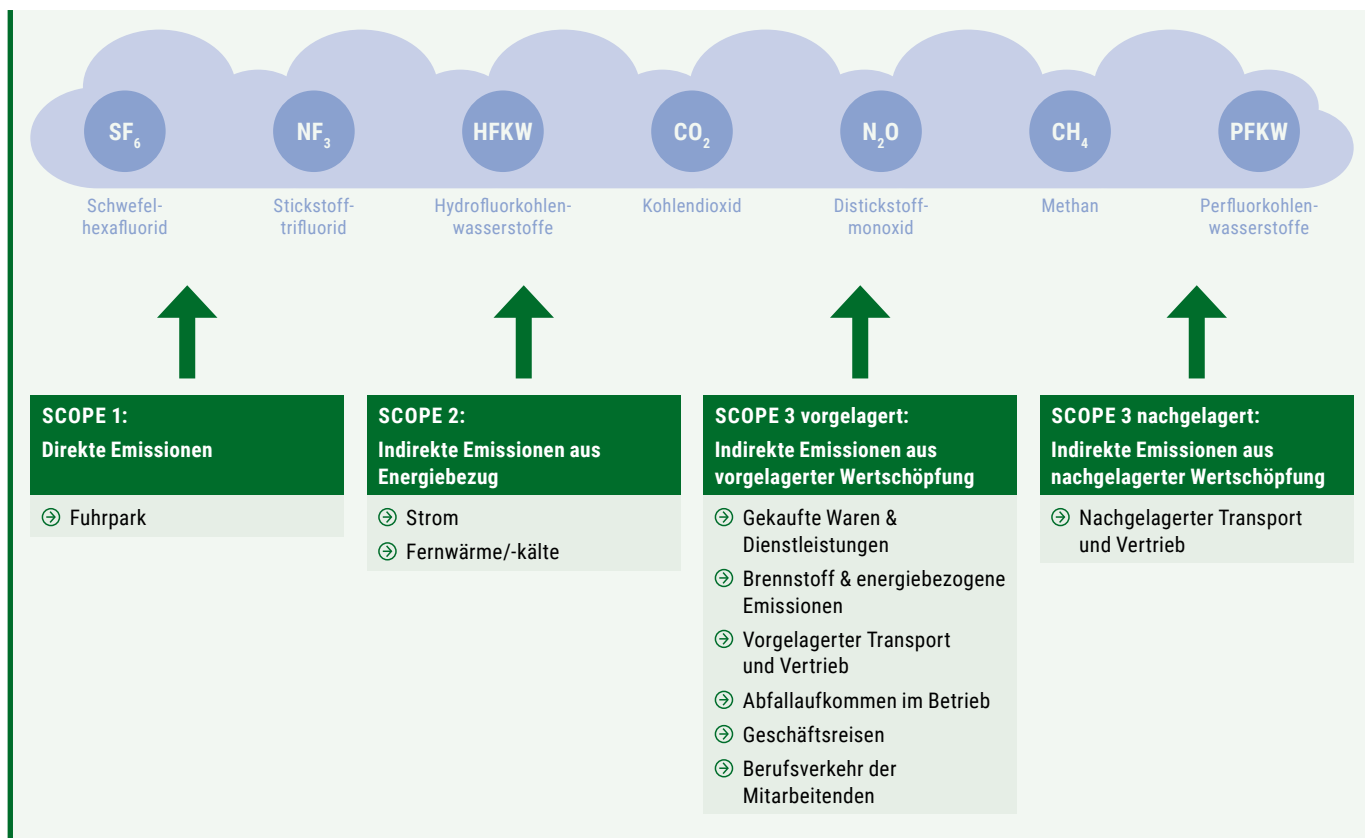


Stichtag jeweils Quartalsende, Angaben in Mrd. €

Quelle: BVI

SO BILANZIERT NETFONDS TREIBHAUSGASE

Ein wichtiger Bestandteil der Nachhaltigkeitsberichterstattung



Grüne Wende, Klimaneutralität, Reduzierung von Treibhausgasemissionen, Nachhaltigkeit – diese Begriffe sind nicht mehr nur Schlagworte, sondern essenzielle Bestandteile unseres täglichen Lebens und integrale Elemente eines umfassenden Plans zur Bekämpfung der Klimakrise. Mit dem Pariser Klimaabkommen wurde eines der ehrgeizigsten Klimaziele gesetzt: Die globale Erwärmung soll auf unter 2 Grad Celsius im Vergleich zum vorindustriellen Niveau begrenzt werden. Idealerweise sogar auf maximal 1,5 Grad Celsius. In Europa strebt der EU Green Deal eine Reduzierung der Treibhausgas-

Bis zum Jahr 2040 sollen 90 Prozent der Treibhausgase im Vergleich zu 1990 eingespart werden.

emissionen um 55 Prozent bis 2030 im Vergleich zu 1990 an, mit dem Ziel, diese Reduktion bis 2040 auf 90 Prozent auszuweiten. Diese großen Umweltziele verlangen nach ambitionierten Plänen und vor allem nach kollektivem Handeln. Die Ziele erfordern nicht nur technologische Innovationen und politische Rahmenbe-

dingungen, sondern auch eine sorgfältige Datenerfassung. Dazu gehören die Messung von CO₂-Emissionen und standardisierte Nachhaltigkeitsberichte. Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die am 5. Januar 2023 in Kraft trat, markiert einen bedeutenden Schritt in der Nachhaltigkeitsberichterstattung innerhalb der Europäischen Union (EU).

Umfassende Nachhaltigkeitsberichte

Die Richtlinie basiert auf den European Sustainability Reporting Standards (ESRS). Sie fordert Unternehmen dazu auf, umfassende Nachhaltigkeitsberich-

te zu erstellen. Ab Januar 2024 betrifft diese Verpflichtung eine breitere Palette von Unternehmen. Nach Schätzungen könnte die Anzahl der berichtspflichtigen Unternehmen von etwa 10.000 auf über 50.000 innerhalb der EU steigen. Diese Berichte basieren auf einer sogenannten Materialitätsanalyse, auch als doppelte Wesentlichkeitsanalyse bekannt. Sie dient dazu, verschiedene Nachhaltigkeitsthemen zu identifizieren, die für das Unternehmen und seine Umweltauswirkungen relevant sind. Die Durchführung dieser Analyse ist für alle betroffenen Unternehmen verpflichtend. Netfonds verfügt bereits über einen fortlaufenden Prozess, um die Komplexität des Berichtswesens zu bewältigen und insbesondere die ersten KPIs im Bereich der Nachhaltigkeit zu berechnen. Wir haben mit einem Aspekt begonnen, der als essenziell für alle Unternehmen in ihrer Wesentlichkeitsanalyse betrachtet wird: die ESRS E1 Klimawandel (siehe Grafik).

Präzise Erhebung der THG-Emissionen

Der Klimawandel ist ein zentraler Punkt der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Herzstück dabei ist die Berechnung der Treibhausgasbilanz (THG-Bilanz), auch Corporate Carbon Footprint genannt. Die Bilanz bildet die Grundlage für die Bewältigung einer der größten Herausforderungen: der Abbau von Treibhausgasen. Ihre Berechnung der THG-Bilanz ermöglicht Unternehmen, Emissionen zu quantifizieren und mit gezielten Maßnahmen zu reduzieren.

Netfonds hat bereits die Treibhausgasemissionen der konsolidierten Unternehmen erfasst, um die erste THG-Bilanz für das Basisjahr 2023 zu erstellen. Diese Grundlage ist entscheidend, da sie als Referenzpunkt dient, um die Fortschritte und den Erfolg der umgesetzten Maßnahmen zur Reduzierung der Emissionen effektiv zu messen.

European Sustainability Reporting Standards (ESRS) im Überblick

Cross-Cutting

ESRS 1	Allgemeine Anforderungen
ESRS 2	Allgemeine Angaben

Umweltstandards

ESRS E1	Klimawandel
ESRS E2	Umweltverschmutzung
ESRS E3	Wasser- und Meeresressourcen
ESRS E4	Biologische Vielfalt und Ökosysteme
ESRS E5	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft

Soziale Standards

ESRS S1	Eigene Belegschaft
ESRS S2	Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette
ESRS S3	Betroffene Gemeinschaften
ESRS S4	Verbraucher und Endnutzer

Governance-Standards

ESRS G1	Unternehmenspolitik
---------	---------------------

Eine präzise Datenerhebung ist von größter Bedeutung, da sie die Grundlage für genaue Analysen und Berichte bildet. Dies stellt für uns und viele andere Unternehmen eine große Herausforderung dar, da die Erfassung und Verarbeitung der notwendigen Daten oft komplex und aufwendig ist.

Um möglichst genaue und verlässliche Ergebnisse bei der Datenerhebung zu erzielen, müssen geeignete technische Systeme und Tools zur Erfassung und Analyse der Emissionsdaten implementiert werden. Zusätzlich müssen primäre und sekundäre Daten erfasst werden, um ein vollständiges Bild der Emissionen zu erhalten.

Netfonds hat die THG-Bilanzierung in Zusammenarbeit mit dem externen Nachhaltigkeitsberatungsunternehmen Plan Values GbR durchgeführt, um dessen Expertise und Erfahrung im Bereich der Treibhausgasbilanzierung zu nutzen.

Damit steigern wir die Qualität und die Genauigkeit der Datensätze. Die Berechnung wurde gemäß dem international anerkannten Standard des Greenhouse Gas (GHG) Protocol durchgeführt. Die Emissionen der einzelnen Treibhausgase (CO₂, CH₄, N₂O usw.) werden separat erfasst und anschließend basierend auf ihrem Treibhauspotenzial in CO₂-Äquivalente umgewandelt.

Transparent und vertrauenswürdig

Die Treibhausgasemissionen werden in drei große Gruppen klassifiziert, die sowohl indirekte als auch direkte Emissionen umfassen (siehe Grafik):

🕒 **Scope 1:** direkte Emissionen aus eigenen oder kontrollierten Quellen

🕒 **Scope 2:** indirekte Emissionen aus der Erzeugung eingekaufter Energie

🕒 **Scope 3:** alle indirekten Emissionen (nicht in Scope 2 enthalten), die in der Wertschöpfungskette des berichtenden Unternehmens auftreten, einschließlich Upstream- und Downstream-Emissionen.

Das Ziel dieses initialen Datenerhebungsprozesses ist es, eine effiziente und nachhaltige Struktur zu etablieren. So werden eine präzisere Erfassung und die kontinuierliche Überwachung der THG-Emissionen sichergestellt. Unsere ersten Schritte zur Erfüllung der CSRD-Anforderungen und zur Schaffung einer Grundlage für transparente Berichterstattung sind getan und werden im Geschäftsbericht weiter kommuniziert. [nor](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Nayely Orozco López
(Junior) Referentin Nachhaltigkeit/ESG
norozco@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-384



BANKEN FORDERN NACHWEISE

Zuletzt gab es viele Kampagnen, in deren Rahmen Kunden verschiedene Nachweise zur Fortführung der Geschäftsbeziehung erbringen mussten. Banken sind verpflichtet, ihre Kundendaten auf dem aktuellsten Stand zu halten. Werden die geforderten Angaben nicht fristgerecht nachgereicht, kann es zu bankseitigen Kündigungen kommen, die wir unbedingt vermeiden möchten. Kunden mit Beständen über einer Million Euro mussten zusätzlich zur Datenaktualisierung auch Nachweise zur Mittelherkunft erbringen. Bei der comdirect gibt es für „notwendige Kundenaktionen“ eine gute Übersicht im Frontend. Die DAB prüft darüber hinaus auch Sie als Partner im Rahmen von KYI-Reviews (know your intermediary). Wir empfehlen dringend, die geforderten Nachweise in sämtlichen Fällen zeitnah zu erbringen, da Themen wie KYC (know your customer) und Geldwäsche mit oberster Priorität bei den Banken behandelt werden und wenig Spielraum besteht.

Depots für Firmenkunden

Die V-Bank lanciert eine Online-Eröffnungstrecke für Firmendepots. Diese steht aktuell für die Rechtsformen GmbH, UG und AG zur Verfügung und bietet diverse Features wie zum Beispiel eine Verknüpfung zum Handelsregister.

Steuern sparen bei Depotüberträgen

Bei Depotüberträgen mit abweichender Personenidentität muss im Formular angegeben werden, ob es sich um einen entgeltlichen oder unentgeltlichen (steuerfreien) Übertrag handelt. Je nach Verwandtschaftsgrad stehen unterschiedliche Steuerfreibeträge zur Verfügung. Der Freibetrag gilt für zehn Jahre. Schenkungen können aufgeteilt und alle zehn Jahre erfolgen, sodass Steuern gespart werden.

ESIGNATUR WIRD IMMER BELIEBTER!

Die „eSignatur for finfire“ ist eines unserer gefragtsten Tools, und das zu Recht. Immer mehr Banken erlauben digitale Signaturen. Die eSignatur ist eine eIDAS-konforme, fortgeschrittene elektronische Signatur. Die Fondsbanken, die eine digitale Einreichung ermöglichen, akzeptieren auch im Rahmen von Depotöffnungsanträgen digitale Signaturen. Über den QR-Code können Sie sehen, welche Dokumente weiterhin im Original eingereicht werden müssen. Auch die comdirect erlaubt eSignaturen zumindest auf Serviceaufträgen, mit der DAB sind wir noch im Austausch. Depotüberträge hingegen müssen stets mit originalen, „nassen“ Unterschriften eingereicht werden.



DEPOTS ALS GEBURTSGESCHENK

Ein Fondssparplan für den Nachwuchs ist ein beliebtes Geschenk zur Geburt. Besonders geeignet dafür sind Fondsbanken, da hier keine Depotführungsentgelte (DFE) für Kinder erhoben und Sparpläne kostenfrei (Ausnahme: ETF) ausgeführt werden. Wichtig: Referenzkonten, welche im Rahmen der Depotöffnung hinterlegt werden, müssen immer auf den Depotinhaber oder dessen gesetzliche Vertreter lauten. Das Konto der Schenkenden kann dann auf dem Sparplanauftrag explizit benannt werden. Außerdem ist wichtig, dass bei der FFB ein Fondsdepot und kein Fondsdepot Plus eröffnet wird, da nur hier das DFE erlassen wird.



DEPOTERÖFFNUNGEN BEI COMDIRECT

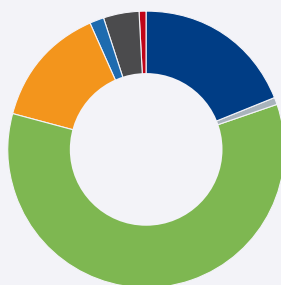
Noch haben wir mit der comdirect keine Lösung, um die Anträge digital zu übermitteln. Dennoch lässt sich der Prozess verschlanken. So haben Sie die Möglichkeit, im Frontend der



comdirect einen Link zu erstellen, den Sie beliebig vielen Kunden zur Verfügung stellen können. Im Rahmen dieses Prozesses können Sie den Kunden als Berater auch direkt identifizieren und müssen nicht auf Post- oder Video-Ident zurückgreifen. Wenn Sie einen Depotöffnungsantrag ausgefüllt haben und nun postalisch im Original einreichen möchten, können Sie ihn uns per Mail zuschicken. Wir prüfen ihn und erteilen Ihnen dann die Freigabe für den Versand an comdirect. So sparen Sie sich zumindest den Weg an uns und können eine kleine Beschleunigung des Prozesses erreichen.

Fonds in unseren Kundendepots

10.289 unterschiedliche Fonds befanden sich am 31. Dezember 2023 in den Kundendepots unter der Betreuung von Partnern der Netfonds Gruppe. Die Herausforderung, die Entwicklungen aller Produkte im Blick zu behalten, ist immens. Eine Lösung können unsere VV-Strategien sein. Sprechen Sie uns an!



● Rentenfonds	1.961
● Rohstofffonds	77
● Aktienfonds	6.108
● Mischfonds	1.476
● Geldmarktfonds	163
● Strategiefonds	442
● Immobilienfonds	62

DEPOTS MIT GENERALVOLLMACHT

Die Depotöffnung anhand einer Generalvollmacht ist bei vielen Banken möglich, allerdings mit Problemen verbunden. Der Grund: Die Banken führen sämtliche Aufträge nur dann aus, wenn die Betreuungsvollmacht im Original

eingesendet und dann nach Ausführung an den Bevollmächtigten zurückgeschickt wird. Das kostet Zeit und ist in Anbetracht des Verlustrisikos auf dem Postweg nicht empfehlenswert. Unsere Empfehlung für Sie: Ist der Depotinhaber

3 Fragen an ...



Marion Karge
Kaufmännische Mitarbeiterin
Abwicklungsservice Investment

Was sind deine Aufgaben bei Netfonds?

Als Mitglied der BÜ im Investment-Abwicklungsteam kümmere ich mich vorwiegend um die Anbindung der Berater an die Depotstellen und die rechtssichere Durchführung von Bestandsübertragungen zwischen Netfonds und anderen Pools.

Was gefällt dir am meisten an deinem Job?

Es tauchen immer wieder Fragen auf, die auch für uns neu sind, wenn Berater Depots oder Konten nicht sehen können. Wir leisten da oft Detektivarbeit und müssen manchmal tief eintauchen in die Historie der Depots oder Bestände. Das macht mir Spaß. Auch die Zusammenarbeit im Team ist wirklich großartig.

Wo siehst du das meiste Potenzial?

In der Weiterentwicklung von finfire. Noch arbeiten wir zweigleisig mit fundsware und finfire, aber wenn erst mal alle Funktionalitäten übertragen sind, können zusätzliche Aufgaben, wie zum Beispiel das BÜ-Verzeichnis, welches wir uns sehr wünschen, implementiert werden – analog zum Antragsbuch, das es ja schon gibt. Auch die Dokumentation der Depotstellenanbindung haben wir auf unserem Wunschzettel. So machen wir alle finfire zu einem noch besseren Werkzeug.

voll geschäftsfähig und hat die Generalvollmacht lediglich als Vorsorge erteilt, eröffnen Sie das Depot ganz normal und reichen Sie eine Bankvollmacht ein. Mit dieser Vollmacht hat der Bevollmächtigte die Möglichkeit, Aufträge zu erteilen, ohne die Generalvollmacht dafür aus der Hand geben zu müssen, und auch die Depotöffnung erfolgt schneller.

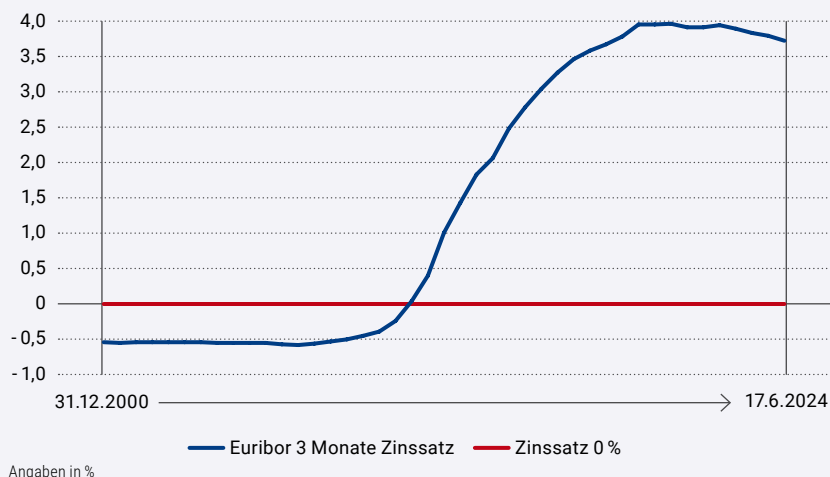
ZINS & SICHERHEIT (EURO)

Die Alternative zu Tages- und Festgeld



ZINS & SICHERHEIT (€)	
KVG	Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A.
Verwahrstelle	Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
Portfolio-management	NFS Capital AG
Fondsart	Rentenfonds (Geldmarkt Anleihen Ultra Short) UCITS
Zielrendite	€STR*
Zielvolatilität	kleiner 0,50 % Risikoklasse 1

Euribor im Verlauf



ANTEILKLASSEN	ZINS & SICHERHEIT (€) – I	ZINS & SICHERHEIT (€) – P	ZINS & SICHERHEIT (€) – R
WKN ISIN	A3EW4L DE000A3EW4L9	A3EW4M DE000A3EW4M7	A3EW4N DE000A3EW4N5
Ausgabeaufschlag	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Verwaltungsvergütung	0,29 %	0,49 %	0,79 %
Bestandspflegeprovision***	0,00 %	ca. 0,18 % – 0,21 %	ca. 0,45 % – 0,47 %
Total Expense Ratio TER	0,36 %	0,56 %	0,86 %
Performance Fee	Keine	Keine	Keine
Mindestanlage	Keine	Keine	Keine
Ertragsverwendung	Ausschüttend (jährlich)	Ausschüttend (jährlich)	Ausschüttend (jährlich)

*Stand 20.06.2024. **abzüglich Fondskosten. ***Netfonds-Einkaufskondition

Trotz einer ersten moderaten Zinssenkung der EZB erfreuen sich Anlegerinnen und Anleger nach wie vor eines Zinsniveaus, das stabil über der Inflationsrate liegt. Tages- und Festgelder sind wieder gefragt, ebenso wie Geldmarktfonds. Als valide und langfristige Alternative zu Tages- und Festgeld hat die NFS Capital AG im November letzten Jahres den Zins & Sicherheit (Euro) in verschiedenen Anteilsklassen lanciert (siehe Fondsdaten).

Der Zins & Sicherheit (Euro) transportiert den aktuellen Tagesgeld-Zinssatz Ester (Euro Short-Term Rate) für kurzfristige

Geldanlagen der Europäischen Zentralbank abzüglich der Fondskosten zu Ihren Kundinnen und Kunden. Aktuell (Stand 21. Juni) liegt der Ester-Zinssatz bei 3,6 Prozent. Dazu investiert der in die niedrigste Risikoklasse 1 eingestufte Zins & Sicherheit (Euro) in Geldmarktfonds, Geldmarktfonds-ETF, Geldmarktanlagen, kurz laufende Rentenfonds, kurz laufende Rentenfonds-ETF, kurzfristige Anleihen bester Bonität, Bankguthaben, Tagesgelder und Termingelder.



Mehr zum Fonds:

Ziel ist ein stabiler und regelmäßiger Ertrag bei gleichzeitigem Werterhalt des investierten Vermögens. Derzeit (Stand 21. Juni) liegt das Fondsvolumen bei 74 Millionen Euro. [ole](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Anna Thieme

Partnerbetreuerin Investment

athieme@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-316



FIL FONDSBANK & NETFONDS

Eine solide und langjährige Partnerschaft

Ich erinnere mich noch sehr gut an die Anfänge von Netfonds. Die Depotwelt bestand primär aus den Registerdepots der jeweiligen Produkthanbieter. Schon damals war unser technischer Ansatz, diese Registerdepots konsolidiert darzustellen. Wir waren mit Herzblut dabei, unser Ziel, als Großhändler zu agieren, zu erreichen.

Netfonds war 2002 gerade erst zwei Jahre alt, als die damalige „Frankfurt Trust“ die Entscheidung traf, das eigene Depotangebot um die Verwahrung von Drittfonds („Multi-KAG“-Ansatz) zu erweitern. Das neue Plattformangebot hatte sich somit zu einer Fondsbank weiterentwickelt, und so war es sinnvoll, dass das neue Baby den Namen „Frankfurter Fondsbank“ erhielt – und auch von vielen Marktteilnehmern heute noch so genannt wird.

Der damalige und heutige Geschäftsführer Peter Nonner besuchte uns in Hamburg und wir starteten unsere Partnerschaft mit den Worten: „Wir haben eigentlich beide nichts zu verlieren, also lasst es uns probieren.“ Das war der Beginn einer sehr angenehmen und erfolgreichen Zusammenarbeit.

Erfolgreiche Entwicklung

Heute administriert die Netfonds Gruppe mit ihren Partnerinnen und Partnern rund 4 Milliarden Euro bei der heutigen

FIL Fondsbank GmbH, die seit 2008 ein Tochterunternehmen von Fidelity ist. Allein in den letzten vier Jahren haben wir das Volumen fast verdoppelt. „Speziell der regelmäßige Abgleich unserer Anforderungen im Bereich der Vermögensverwaltungsdepotlösung hat unserer Partnerschaft gutgetan. Wir administrieren schon mehr als 10.000 VV-Depots für mehr als 200 Strategien unserer Partner“, urteilt Eric Wiese, Geschäftsführer der Netfonds-Vermögensverwaltungsplattform NFS Hamburger Vermögen, und verweist auf das neue „VermögensverwaltungPlus“-Depot als kostengünstige Lösung für große und kleine Depotkunden. „Wir freuen uns auf

»Wir administrieren schon mehr als 10.000 VV-Depots für mehr als 200 Strategien unserer Partner.«

eine noch einfachere, schnellere und kostengünstigere Lösung für Berater und Kunden“, so Wiese weiter.

Neuer Gesellschafter voraus!?

Vor einigen Monaten verkündete die Fidelity-Gruppe, Optionen für einen möglichen Verkauf der FFB zu prüfen. Netfonds steht im regelmäßigen Austausch mit der FFB, und wir hoffen, dass wir unsere gemeinsame Erfolgsgeschichte auch in Zukunft fortschreiben können. Wir halten Sie auf dem Laufenden. mst

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer

Vorstandsvorsitzender Netfonds AG

msteinmeyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-340

Steckbrief FFB

- ⊕ Fondsbank (keine Aktien & Co.)
- ⊕ Abwicklungskonto
- ⊕ 9.000 Fonds ab 25 Euro besparbar
- ⊕ VL-Depotlösung
- ⊕ Einfaches Servicegebührenhandling
- ⊕ Sehr gute Depotlösung für Vermögensverwaltungen
- ⊕ Jetzt noch besser durch „VV-Plus“-Online-Depotlösung (18 Euro)
- ⊕ Große Verfügbarkeit von Cleanshare Classes
- ⊕ Ab 5 Millionen Euro Bestand Premium (VIP) Hotline

VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN IM FOKUS

Digitale Transformation revolutioniert die Kundenbetreuung.

Vermögenswirksame Leistungen (VL) sind seit jeher ein bedeutendes Instrument für den Vermögensaufbau, besonders für junge Sparer. Doch in der Praxis haben sich viele Berater von diesem Geschäftszweig abgewandt. Der Grund: Kleine Depotvolumen sowie hoher Zeiteinsatz für Betreuung und Papierkram führten zu einer geringen Ertragslage. Diese Konstellation machte das VL-Geschäft bislang unattraktiv und wenig lukrativ.

Dass sich Berater von VL abwenden, ist gleich in zweierlei Hinsicht bedauerlich. Einerseits dienen VL als Basis des Vermögensaufbaus und sensibilisieren junge Sparer für den Zinseszinsseffekt sowie die Grundlagen der Kapitalanlage. Andererseits betreffen VL häufig junge Berufseinsteiger, die am Anfang ihrer Karriere stehen und in Zukunft höhere Gehälter erzielen, Vermögen aufbauen und erben werden. Diese Zielgruppe benötigt in Zukunft eine kompetente Vermögensverwaltung. Ein heutiger kleiner VL-Antrag könnte sich in einigen Jahren zum bedeutendsten Kunden entwickeln.

Neue Einkommensgrenzen: Chancen für Millionen Deutsche

Ein weiterer Hemmschuh war die veraltete Einkommensgrenze für die staatliche Förderung, die seit 1999 unverändert bei 17.900 Euro lag. Diese niedrige Grenze machte VL nur für einen kleinen Teil der Bevölkerung attraktiv. Doch das Zukunftsfinanzierungsgesetz brachte nun eine entscheidende Änderung seit Januar 2024: Die Einkommensgrenzen wurden auf 40.000 Euro für Alleinstehen-



Seit Anfang 2024 hat sich die Zielgruppe für vermögenswirksame Leistungen nahezu verdreifacht.

de und 80.000 Euro für Verheiratete bzw. Lebenspartnerschaften angehoben. Dadurch steigt die Zahl der förderberechtigten Arbeitnehmer auf rund 25 Millionen. Netfonds hat diese Entwicklungen aufgegriffen und die Vermittlung von VL-Depots revolutioniert. Der „fundautomat“, unser Online-Depoteröffnungsservice, wurde um eine VL-Option erweitert. Über den individuellen Beraterlink zur Depoteröffnung (siehe QR-Code) kön-

nen Endkunden nun eigenständig und vollständig digital ein Depot eröffnen und gleichzeitig den VL-Antrag einreichen – ganz ohne Unterschrift und per PostIdent.

Einfach und schnell: digitale Beantragung

Berater können den fundautomat kostenlos verwenden und, falls noch nicht geschehen, sich über den entsprechenden QR-Code im Kasten rechts registrieren. Weitere Detailinformationen zum VL-Vorgang finden Sie in einem unserer Blogbeiträge (siehe QR-Code). Der zeitraubende Beantragungsprozess wurde komplett vereinfacht und durch die Schnittstelle zur FFB extrem schnell und benutzerfreundlich gestaltet. Der gesamte Prozess liegt nun in den Händen

der Kunden, sodass Berater vollkommen entlastet werden. Zusätzlich haben wir eine VL-Landingpage erstellt, die von jedem fundautomat-Nutzer verwendet werden kann. Diese Seite ist individuell auf den Berater zugeschnitten und klärt Kunden über VL auf. Sie erläutert den Beantragungsprozess und bietet einen direkten Absprunglink zur VL-Depoteröffnung des Beraters (siehe QR-Code).

Investition in die Zukunft

Wir glauben, alle Problemstellungen der Vergangenheit gelöst zu haben. Kein aufwendiger Papierkram und keine zeitraubende Beratung mehr – der Beantragungsprozess ist nun vollständig digital und vom Kunden eigenständig durchführbar. Der Kunde bleibt dem Berater zugeordnet und steht für zukünftige Beratungs- und Vermittlungsleistungen zur Verfügung. Geringe Margen bleiben bestehen, aber die Investition in die Zukunft lohnt sich. Sehen Sie es als Fundamentalarbeit an – der Student von heute könnte der CEO von morgen sein. Seit Anfang 2024 hat sich die Zielgruppe für VL nahezu verdreifacht, und das Thema erhält in den Medien eine prominente Stelle. Laut dem Deutschen Institut für Altersvorsorge wurden 2018 in Deutschland über 1,6 Milliarden Euro an VL-Förderung nicht in Anspruch genommen. Dieser Wert hat sich seither deutlich verändert. Mit der neuen Reichweite und den digitalen Lösungen freuen wir uns auf Ihre Erfolgsgeschichten von heute und morgen! [tlw](#)

Ihr Ansprechpartner



Tom Wiese

Produktmanager Grundlagenwissen & finfire direct

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

fundautomat

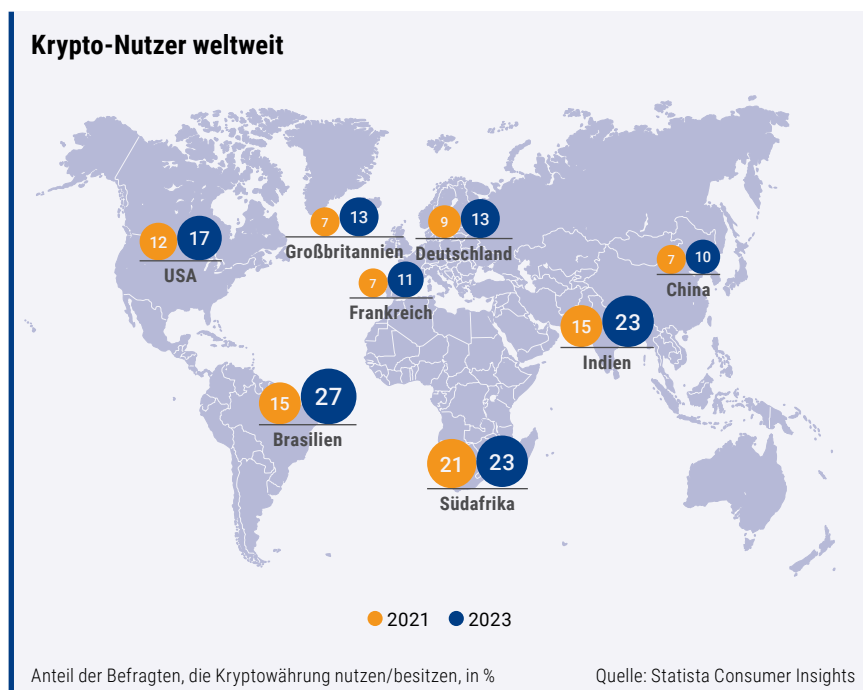
Landingpage VL-Depoteröffnung des Beraters

Beraterlink zur Depoteröffnung

Blogbeitrag

ENDLICH KRYPTOS HANDELN UND STAKEN!

Netfonds plant eigene Wallet-Lösung für NFS-Vermittlerinnen und -Vermittler.



Seit 2024 ist die Krypto-Welt eine andere. Nicht nur weil in diesem Jahr zum wiederholten Male das Bitcoin-Halving stattgefunden hat, sondern weil mit der Zulassung des ersten Bitcoin-ETF durch die amerikanische Börsenaufsicht SEC ein weiteres Stück Sicherheit und Vertrauen in den Markt eingezogen ist. Bitcoin & Co. sind damit endgültig aus der Schmutzdecke verschwunden und in der etablierten Finanzwelt angekommen. Was 2008 begann und nach und nach einen Internethype auslöste, ist heute nicht mehr wegzudenken.

Mehr Sicherheit im Investitionsprozess

Wie in den USA, wo die Aktie der US-Krypto-Börse Coinbase seit April 2021 an der US-Wertpapierbörse NASDAQ gelistet ist, gibt es hierzulande Plattfor-

Die Plattform Bison bietet aktuell 27 verschiedene Kryptowährungen zum Handel an.

men, die streng reguliert den Zugang zu Kryptowährungen anbieten. Einer der bekanntesten hiesigen Krypto-Broker gehört zur Börse Stuttgart und firmiert unter der Marke Bison.

Bison ist die erste Krypto-Plattform in Deutschland, hinter der eine traditionelle deutsche Wertpapierbörse steht. Sie bietet aktuell 27 verschiedene Kryptowährungen zum Handel ab einer Investitionssumme von 0,01 Euro an. Neben Bitcoin und Ethereum können über Bison

jederzeit eine Vielzahl von Altcoins gekauft und verkauft werden.

Deutsche Lösung für mehr Vertrauen

Als 360-Grad-Plattform arbeiten wir bei Netfonds an einer technischen Lösung, die es allen Tied Agents unter dem Haftungsdach erlaubt, gemeinsam mit bzw. für ihre Kunden in Kryptowährungen zu investieren, diese sicher zu verwahren und jederzeit Zugriff darauf zu haben. Auch sollen Partner und ihre Kunden Zugriff auf die neue eigene Staking-Infrastruktur erhalten, die die Börse Stuttgart im Laufe des Jahres errichten will. Ziel ist es, über fünf Jahre einen voll digitalen Abschlussprozess zu entwickeln, der Zugang zur neuen Assetklasse Krypto gewährt.

Laut einer Umfrage von Splendid Research aus dem April 2024 sind rund 13 Prozent aller Erwachsenen in Deutschland in Kryptowährungen investiert (siehe Grafik). Bereits 88 Prozent der Erwachsenen bis 69 Jahren können mit dem Begriff Kryptowährungen etwas anfangen. Andere Länder sind hier deutlich weiter. Das Potenzial ist also vorhanden, nur der Zugang muss jetzt weiter vereinfacht werden. [iaw](#)

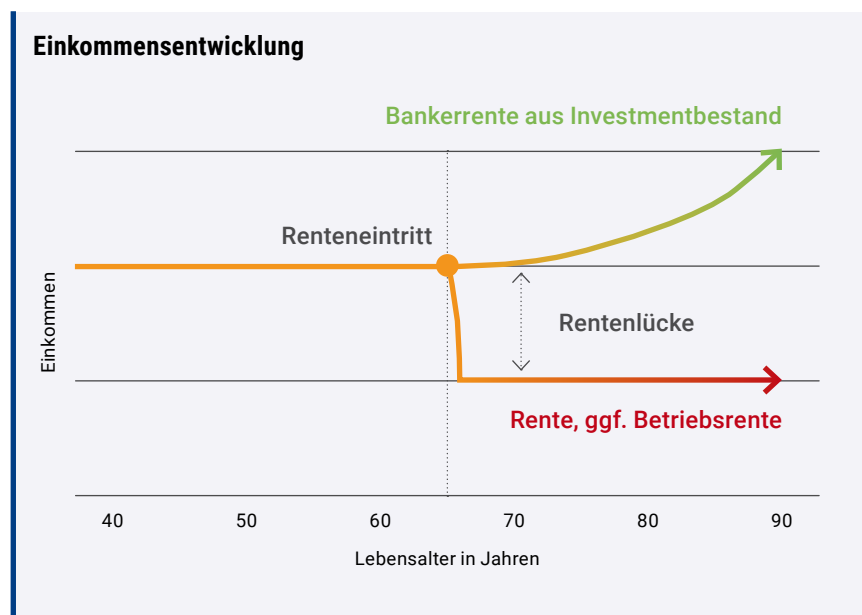
Ihr Ansprechpartner



Julian-André Winter
Business Development
jwinter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-436

VERSORGUNGSLÜCKE FÜR BANKER SCHLIESSEN

Rentenveredelung durch laufende Einnahmen im Ruhestand



Viele Themen in der Rentendiskussion, wie zum Beispiel das Renteneintrittsalter, aber auch die generelle Zukunft der umlagefinanzierten Rente anlässlich des aktuellen demografischen Wandels, bringen viel Unsicherheit und möglicherweise auch Liquiditätslücken in die Ruhestandsplanung. Der Schritt in die kapitalgedeckte Rente, wie wir sie aus dem Ausland kennen, wird noch ein weiter.

Um die goldene Ruhestandsphase für den Berater zu veredeln, sind wir dabei, das Thema Bankerrente (siehe QR-Code) auszubauen. Es soll die Kolleginnen und Kollegen in der Bank sowie auch in unserem Umfeld darauf ansprechen, sich frühzeitig mit dem Thema Ruhestandsplanung auseinanderzusetzen. Wir wollen für unsere Partner neue Kunden gewinnen, die in Angestelltenverhältnissen oder auch selbstständigen Struktu-

Servicegebühren- einnahmen und Vermögensverwaltungs- entgelte machen ein Geschäftsmodell stabiler.

ren ihren langjährigen Kundenbestand in den Ruhestand hinein betreuen können.

Aktive Übergangsphase in der Betreuung

Als Rentensteigerung gibt es dann verschiedene Möglichkeiten, wie ein Partner partizipieren kann, abhängig davon, wie aktiv er in dieser Betreuung noch eine Rolle einnehmen möchte. Typischerweise gibt es eine aktive Übergangsphase zu neuen Betreuern mit Beendigung der persönlichen Betreuung bis hin zu einem

Wohlfühlangebot, wo der Ruhestandskollege ab und zu bei Gesprächen noch dabei ist. Das fühlt sich auch für die Berater gut an, wenn sie ihre Kunden in guten Händen wissen.

Die Vergütungsstrukturen bewegen sich von einer laufenden Rentenergänzung bis hin zu einer einmaligen Kaufpreiszahlung für den Kundenbestand. In vielen Fällen ist aber auch eine laufende Einnahme sehr wünschenswert. Damit eine einfache und schnelle Bewertung von Beständen erfolgen kann, sind vollständige Daten in finfire entscheidend. Der geordnete Kundenbestand hilft dem Betroffenen, eine transparente Auswertung aufzubauen, um so einen möglichen Käufer oder auch für eine dauerhafte Rentenzahlung die richtigen Kennziffern zur Verfügung zu stellen.

Servicegebühreneinnahmen und Vermögensverwaltungsentgelte machen ein Geschäftsmodell stabiler und können zur Erhöhung der Zahlungen führen, da bei gepflegten Kundenbeziehungen die dauerhafte Betreuung erheblich vereinfacht werden kann.

Insbesondere durch zusätzliche Vermögensverwaltungsmandate können Kunden viel einfacher verwaltet werden, der Bestand kann so ressourcenschonender weiter betreut werden. Beginnen Sie daher rechtzeitig mit der Pflege Ihres Bestands. [cha](#)

Mehr zur Bankerrente:



Ihr Ansprechpartner



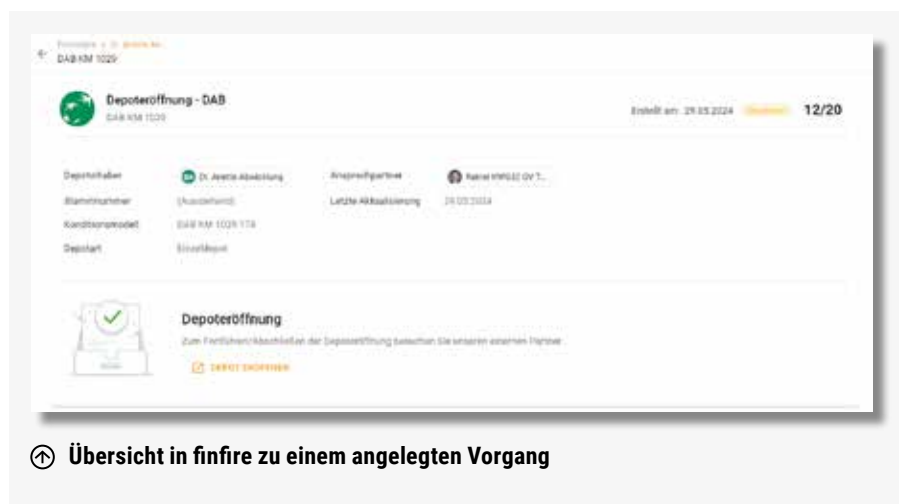
Christian Hammer
Geschäftsführer

NFS Netfonds Financial Service GmbH

chammer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-301

DIE ZUKUNFTSTECHNOLOGIE FINDET BEREITS STATT!

Digitale Depoteröffnung bei der DAB im Haftungsdach und in der VV



🔗 **Übersicht in finfire zu einem angelegten Vorgang**

Ein bekanntes DAX-Unternehmen hat Anfang der 2000er-Jahre Zukunftsforschung betrieben. Im Rahmen einer groß angelegten Studie wurde versucht, ein Meinungsbild der Gesellschaft zu erstellen, wie das Leben in den 2020er-Jahren aussehen soll, um auf dieser Basis die Technologie der Zukunft zu entwickeln – für die Menschen, die sie benutzen sollen. Wenn wir selbst in diese Zeit zurückblicken – in die Gründungsjahre der Netfonds AG –, war unser Ziel schon damals, dass Depoteröffnungen mit minimalem Aufwand maximal schnell erfolgen sollten – und das ganz ohne Papier!

Vergleichen wir unsere damalige Vision mit unserem heutigen Produktangebot, stellen wir schnell fest, dass die digitale Depoteröffnung im Bereich Haftungsdach und Vermögensverwaltung schon heute Realität ist. Mit der digitalen Depoteröffnung bei der DAB haben wir die erste voll digitale Depoteröffnung aus finfire heraus geschaffen. Zwei exklusive

Es lohnt sich, die Kundendaten möglichst umfangreich in finfire zu pflegen.

Kostenmodelle mit Sonderkonditionen, welche ausschließlich über den digitalen Abschluss zur Verfügung stehen, machen das Angebot perfekt.

So nutzen Sie die digitale Depoteröffnung in finfire

Den Absprung für Beratungsdepots finden Sie in finfire über den Menüpunkt Formulare -> Digitale Depoteröffnung. Sie wählen Bank, Konditionsmodell und Kunden aus und springen am Ende zur digitalen Depoteröffnung ab. Unsere Empfehlung: Es lohnt sich, die Kundendaten möglichst umfangreich in finfire zu pflegen, da sie beim Durchlaufen der Strecke über eine Schnittstelle übergeben werden. So vermeiden Sie manuelle Aufwände bei der Dateneingabe.

Zum Schluss erfolgt noch die Legitimation. Aktuell steht dafür das bekannte Videoident-Verfahren zur Verfügung, eine Erweiterung für die Beraterlegitimation steht kurz vor dem Livegang. So können Sie Ihre Kundschaft noch einfacher identifizieren!

Wenn Sie ein digitales Vermögensverwaltungsdepot eröffnen möchten, nutzen Sie dafür den VV-Vermittlungsprozess in finfire. Sie durchlaufen den Prozess ganz klassisch und haben im letzten Schritt die Option, in die digitale Antragsstrecke abzuspringen, statt die Formulare als PDF herunterzuladen. Der Prozess ab hier ist identisch mit dem der Beratungsdepots, die Legitimation ebenfalls. Die Depoteröffnung findet zeitnah statt, da auch hier neue Prozesse eingebunden wurden, welche eine voll digitale Bearbeitung aufseiten der Bank ermöglichen.

Der Prozess wird stetig optimiert und erweitert. Zum Beispiel stehen wir im Poolbereich noch Herausforderungen aufgrund der vertraglichen Konstellation mit der DAB gegenüber. Wir befinden uns im regelmäßigen Austausch, um die Depoteröffnung der Zukunft für alle unsere Partner verfügbar zu machen. [iha](#)

Ihre Ansprechpartnerin



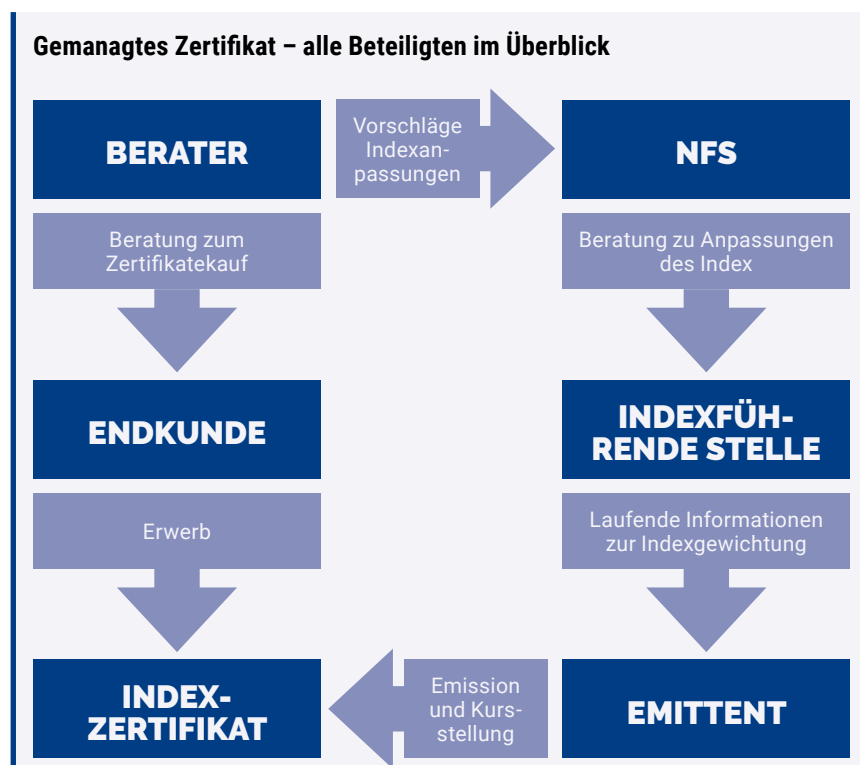
Janna Hansen

Teamleiterin Abwicklungsservice Investment

jhansen@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-201

GEMANAGTE ZERTIFIKATE AUF DEM VORMARSCH

Zeitersparnis für Berater und Anleger bei Änderungen der Depotstrategie



Der Gesetzgeber hat in den vergangenen Jahren die regulatorischen Anforderungen im Beratungsgeschäft erheblich verschärft. Die Folge ist, dass verstärkt nach Lösungen gesucht wird, bei denen nicht mehr jede einzelne Depotänderung mit dem Kunden abgesprochen werden muss. Neben dem Abschluss eines Vermögensverwaltungsvertrages bietet sich alternativ die Auflage eines „eigenen“ Fonds an, bei dem der Berater in die Anlagestrategie des Fonds involviert wird.

Verpackung reduziert Beratungsaufwand

Bei solchen Fonds ist allerdings aufgrund einmaliger und laufender Kosten bei der Auflage in der Regel eine Volu-

menuntergrenze von zehn Millionen Euro sinnvoll. Bei geringeren Volumina kann die Auflage eines Partizipationszertifikats mit Advisory-Vertrag des Beraters im Hinblick auf die Zertifikatestrategie infrage kommen. Ebenso wie bei einem entsprechenden Fonds wird die individuelle Strategie des jeweiligen Beraters in einem einzigen Wertpapier „verpackt“. Der Kunde muss dann nur noch einmalig beim Kauf des Zertifikats und nicht bei Änderungen der Zertifikatestrategie beraten werden.

Technisch wird hierfür zunächst ein eigener Index kreiert und von einer indexführenden Stelle laufend berechnet. Anders als Indizes wie etwa der DAX ist dieser nicht regelbasiert, sondern flexibel

Vorteile:

- ⊕ Arbeitersparnis für Berater und Kunden
- ⊕ Schnellere Umsetzungsgeschwindigkeit von Anlageideen
- ⊕ Möglichkeit des eigenen Berater-„Brandings“ des Zertifikats

Nachteile:

- ⊕ Emittentenrisiko, reduzierbar durch eine Pfandbesicherung
- ⊕ Zusätzliche Kostenebene
- ⊕ Optisch geringere Risikostreuung aus Endkundensicht

Rahmendaten:

- ⊕ **Mindestvolumen:** je nach Strategie ab 2 Millionen Euro möglich
- ⊕ **Handelskosten für Indexveränderungen:** bei nicht tradingorientierten Strategien vernachlässigbar
- ⊕ **Marge für den Emittenten/die index-berechnende Stelle:** Richtwert ca. 0,5 Prozent p. a.
- ⊕ **Marge für den Berater:** als Richtgröße etwa 1 Prozent p. a.
- ⊕ **Emittenten:** Kooperation u. a. mit Vontobel

hinsichtlich seiner Zusammensetzung. Diese wird rechtlich von der NFS gesteuert. Zwischen NFS und dem Berater gibt es wiederum einen Unterberatervertrag (siehe Grafik). So kann der Berater mittels laufender Vorschläge zu Indexveränderungen Einfluss auf die konkrete Indexausgestaltung nehmen. Der Zertifikateemittent wiederum begibt auf diesen Index ein 1:1-Partizipationszertifikat mit unbegrenzter Laufzeit. Dadurch besteht die Möglichkeit, in einem einzigen Wertpapier die gesamte Strategie des Beraters oder Teile davon abzubilden. tlv

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

LANGFRISTIG UND LEBENS- BEGLEITEND KUNDEN BERATEN

So setzen wir Financial Planning bei Netfonds in die Praxis um.

Softwareübersicht (sortiert nach Umfang und Vielfältigkeit)

Programm	Bedienbarkeit	Umfang und Besonderheiten	Preis für Finanzplanung
finanzplaner24	einfach	Finanzanalyse DIN 77230 Versorgungslücke berechnen versicherungslastiger	ab 59 Euro
avp-professional	einfach	Finanzanalyse DIN 77230 Versorgungslücke berechnen versicherungslastiger	ab 54 Euro
fundsinflow	einfach, gute Logiken	webbasierte ganzheitliche Finanzplanung mit personalisiertem Branding Risikomanagement durch Simulation der Kapitalmärkte (Monte-Carlo-Simulation) automatisiertes Liquiditätsmanagement und animierte Grafiken	ab 300 Euro
XPS	einfache Handhabung wie Excel	Finanzplanung, Ruhestandsplanung Generationenberatung und Finanztools Finanzplanung mit Steuerdetails	ab 149 Euro
Financial Lighthouse	Onlineversion von Optiplan neu aufgesetzt, einfacher	viele Schnittstellen zu anderen Systemen (PSD2) Steuerplanung facettenreich möglich Finanzplanung mit Steuerdetails	ab 119 Euro
Optiplan	Schnellerfassung möglich, aber sehr umfangreich	Vermögensoptimierung mit Risikosimulation Altersvorsorge und Nachfolgeplanung Finanzplanung mit Steuerdetails	ab 150 Euro
Qplix	Onlinesystem für Family Offices	viele Schnittstellen zu anderen Systemen (DATEV, PSD2) gute Verwaltung für liquide und illiquide Assets inklusive umfassender Kennzahlen Finanzplanung bis Family Office	ab 400 Euro zzgl. Basispunkten

In unserer Mission verfolgen wir einen kundenzentrischen Ansatz. Die Digitalisierung und auch Projekte wie Open Finance versetzen den Kunden immer mehr in die Lage einer ganzheitlichen Beratung. Mit der Finanzplanung wird Ihr Kunde über 360 Grad in allen Bereichen professionell betreut. Dies ist ein bewährter Weg, um die Endkundenschnittstelle zu besetzen und den Kunden vor anderen Mitbewerbern abzuschirmen. Erfolgreiche FinTechs haben bereits gezeigt, dass nicht nur Performance oder Kosten sich sehr erfolgreich entwickeln sollten, sondern auch die Planung nach

Zielen des Kunden. So verlaufen Ihre Geschäftsmodelle langfristig und ruhig. Wir bieten Ihnen daher das entsprechende Werkzeug, um als Experten in allen Bereichen und zusätzlich auch im Financial Planning zu agieren.

Finanzplanung im Kundengespräch

Wie unsere Umfrage auf unseren Events (siehe Seiten 132 bis 135) ergeben hat, beschäftigen sich schon viele unserer Partnerinnen und Partner mit dem Gedanken des Financial Planning bis hin zum Family Office. Sie stehen dabei vor der Herausforderung, wie sie sich die-

sem Thema nähern sollen. Dazu bieten wir Ihnen verschiedene technische Möglichkeiten, die wir Ihnen in der Tabelle oben vorstellen. Die Finanzplanung im täglichen Kundengespräch einzusetzen ist durchaus eine Herausforderung. Viele Partner sind als Spezialisten auf bestimmte Gebiete wie Fonds- und Aktienanalyse (Depotgeschäft), Finanzierungs- oder Versicherungsgeschäft spezialisiert. Der notwendige „Allrounder“, der sich in allen Bereichen auskennt, ist nicht immer einfach zu finden. Einige unserer Partner nutzen die Finanzplanung für die Altersvorsorgebe-

rechnung mit den Schichtenplanern bis zur DIN-Analyse, um die Versorgungslücke zu berechnen. Bei vermögenden Kunden geht es um Rentabilitätsberechnungen von Immobilienvermögen, Kreditoptimierungen und Assetklassenbe-

ratungen bis hin zur Nachfolgeplanung oder Stiftungsberatung.

Wir stellen fest, dass sich dieses umfassende Wissen nicht mit zwei oder drei Tagesschulungen aufbauen lässt. Meist wird der Certified Financial Planner

(CFP) dafür bei der Frankfurt School of Finance and Management oder der EBS Finanzakademie als Grundlage benötigt. Für diese professionelle Weiterbildung muss aber in ein anderthalbjähriges Studium investiert werden.

Mit diesem erlangten Wissen lassen sich mit ersten Erfahrungen Ihre Kunden gut betreuen und Sie sind zukunftssicher aufgestellt. Einmalig aufgebaut reicht dieses Wissen jedoch nicht ohne laufende Praxis. Sie müssen sich stetig auf dem Laufenden halten und Praxisfälle umsetzen. Hierzu wollen wir unser Angebot erweitern und zusätzlich Workshops und Webinare anbieten.

Erfahrungen unserer Partner

Wertvolle Impulse

Mit dem Thema Generationenberatung sind wir über die Netfonds-Webinare mit Andreas Maage in Berührung gekommen. In der Zwischenzeit haben wir beide die Ausbildung zum Generationenberater inklusive IHK-Prüfung mit Ausbildungsleiter Andreas Maage erfolgreich abgeschlossen. Für uns wird jetzt aber auch erst richtig sichtbar, welches Potenzial in diesem bedeutenden Zukunftsfeld liegt. Ob im Finanzierungsbereich, in der Altersvorsorge oder Vermögensberatung; wir können unseren Kunden durch die Ausbildung von Herrn Maage wertvolle Impulse geben und so unsere Beratungskompetenz deutlich herausstellen. Es ist in vielen Fällen schon ausreichend, eine fehlende Nachlassregelung zu erkennen und die daraus resultierende Problematik zu diskutieren und die Notwendigkeit der Vermögensübertragung bzw. der Testamentserrichtung zu empfehlen.

Michael und Ansgar Büttner, Büttner Finanzberatung, Wargolshausen



Neue vertriebliche Ansätze

Andreas Maage ist mein steter Begleiter in Kundengesprächen rund um das Thema Vermögensstrukturierung und -übertragung. Wenn sich der Kunde mir gegenüber der Thematik Nachfolge öffnet, dann ist das ein besonders großer Vertrauensbeweis – und Andreas Maage die richtige Antwort darauf. Er verfügt über einen Erfahrungsschatz ungeahnten Ausmaßes und beeindruckt damit nicht nur meine Kunden, sondern auch mich immer wieder aufs Neue. Diese Erfahrung, gepaart mit einem top Netzwerk, ist der Schlüssel zum Erfolg und der Weg zum Ziel. In diesen Gesprächen erfahre ich auch oft etwas, was ich bis dato von den Kunden noch nicht wusste – daraus wiederum ergeben sich neue vertriebliche Ansätze oder auch die Akquise weiterer Familienmitglieder und es schweißt zusammen! Ein weiterer großer Schritt,



um Kunden und Volumen bei mir zu halten und neues zu gewinnen. Gespräche, an die sich der Kunde immer wieder erinnern wird, und er bringt sie alle in Verbindung mit meiner Person!

Matthias de Vries, VB Select AG, Leipzig

Netfonds-Lösung mit Andreas Maage

Wem dies zu langwierig ist, für den haben wir Lösungsbausteine bei Netfonds etabliert. Eigens für umfangreichere Vermögenssituationen haben wir Andreas Maage installiert, der sich seit über 25 Jahren rein auf die Finanzplanung fokussiert hat. Er hilft Beratern, komplexe Familiensituationen, Firmenverkäufe und andere Events gut zu strukturieren. Der Vorteil: Die Produktumsetzung bleibt komplett beim Berater, und dieser wird in die Gespräche mit eingebunden. Das steigert die Kompetenz des Beraternetzwerks und führt zu guten Produktlösungen mit Kunden, die man ansonsten verloren oder nicht versorgen hätte können. Das ist auch die Erfahrung unserer Partner, die bereits seit Jahren mit Andreas Maage zusammenarbeiten (siehe Kasten). [cha](#)

Ihr Ansprechpartner

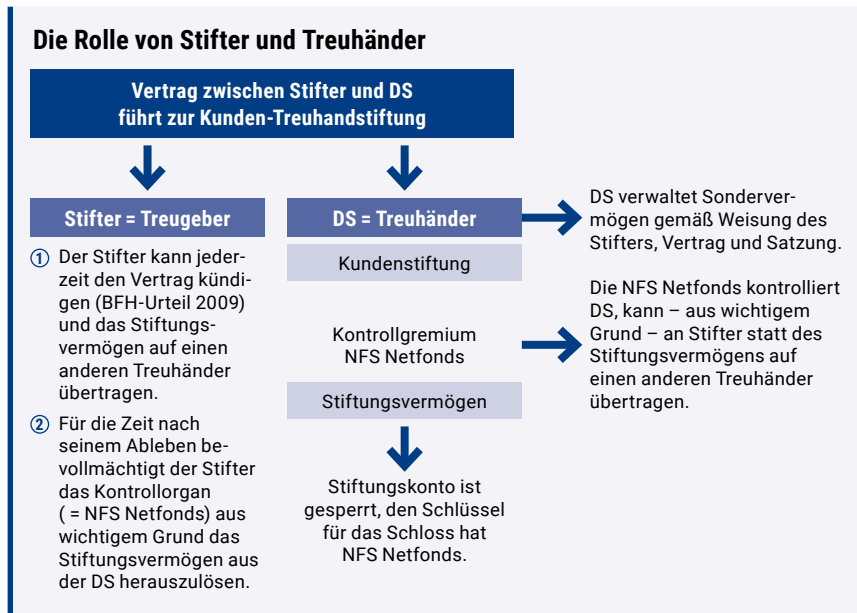


Christian Hammer

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

WAS ERFOLGREICHE STIFTUNGSKONZEPTE AUSMACHT

Netfonds vereinfacht die Stiftungsgründung.



Die Gründung einer Stiftung bietet wohlhabenden Individuen eine bedeutende Möglichkeit, ihre Vermögenswerte nachhaltig zu schützen und gleichzeitig gesellschaftlich verantwortlich zu handeln. So lässt sich ein bleibender sozialer, kultureller oder wissenschaftlicher Beitrag leisten und zugleich das persönliche Lebenswerk auf (auch sehr) lange Sicht bewahren. Stiftungen können als rechtsfähige oder nicht rechtsfähige Organisationen gegründet werden, wobei jede dieser Formen spezifische Vorteile und rechtliche Anforderungen mit sich bringt.

Steuervorteile der Stiftung

Steuerliche Vorteile hat der Stifter zu Lebzeiten, und eine gemeinnützige Stiftung ist in der Regel steuerlich begünstigt. Durch geschickte Planung kann das Stiftungsvermögen vor staatlichen Eingriffen und Erbstreitigkeiten geschützt

werden, während es gleichzeitig effektiv für die festgelegten Zwecke – oft im gemeinnützigen Bereich – eingesetzt wird. Ein weiterer kritischer Punkt ist die fortlaufende Verwaltung und Organisation der Stiftung einschließlich der Einhaltung von Compliance-Anforderungen und transparenter Berichterstattung. Ein entscheidender Aspekt bei der Gründung einer Stiftung ist die genaue Definition des Stiftungszwecks, der die Basis für alle Aktivitäten und die Vermögensverwaltung bildet. Hierbei ist es essenziell, eine solide Vermögensgrundlage zu schaffen, die es der Stiftung ermöglicht, ihre Ziele zu erreichen und ihre Unabhängigkeit zu wahren. Die Einbindung von Fachexperten ist dabei unerlässlich, um rechtliche und finanzielle Fallstricke zu vermeiden und die Stiftung auf einen erfolgreichen Weg zu führen. Die Gestaltungsfreiheit des Stifters ermöglicht es, spezifische Wünsche und

Vorgaben im Stiftungszweck und in den operativen Tätigkeiten der Stiftung zu verankern, was die persönliche Vision und die gesellschaftlichen Ziele des Stifters langfristig sichert.

Strategische Entscheidungen

Die Stiftung muss nicht nur ihre täglichen Operationen effizient führen, sondern auch langfristige strategische Entscheidungen treffen, wie etwa die Anlagestrategie des Stiftungsvermögens, die sowohl konservative als auch risikoreichere Investitionen umfassen kann. Die Ertragsziele und das Risikoprofil der Stiftung sind sorgfältig zu berücksichtigen, um die nachhaltige Unterstützung der Stiftungsziele sicherzustellen.

Unser Fazit: Die Stiftungsgründung ist eine komplexe, aber lohnende Unternehmung. Mit der richtigen Planung, fachkundiger Beratung und einem klaren Verständnis der damit verbundenen Verpflichtungen können Stifter eine wirkungsvolle und dauerhafte Institution schaffen, die über Generationen hinweg Bestand hat. In diesem Zuge haben wir gemeinsam mit der Deutschen Stiftungsagentur einen Prozess entwickelt, welcher eine Stiftungsgründung für Sie und Ihre Kunden vereinfacht. [mta](#)

Ihr Ansprechpartner



Michael Taheri

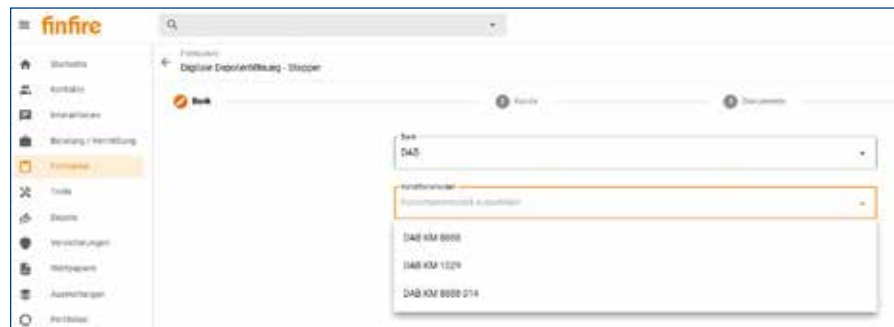
Partnerbetreuer Investment

mtaheri@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-262

GÜNSTIGE ONLINE-PREISMODELLE

Neues aus der Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe



Zum Zeitpunkt des Erscheinens der einblick ist 2024 bereits zur Hälfte vorbei. Ein kurzer Blick auf Ende 2023: 2,1 Milliarden Assets, 16.700 Kunden. Heute (Ende Mai 2024) 2,51 Milliarden Assets und 18.500 Kunden – wow! Das Wachstum geht rasant weiter.

Immer mehr Beraterinnen und Berater erkennen die wesentlichen Vorteile: Verschlanung der Administration, wiederkehrende Erträge. Um dem starken Wachstum auch gerecht zu werden, müssen wir in der Abwicklung auch besser und schlanker werden, was für beide Seiten Vorteile bietet.

Die Anpassungen gehören natürlich alle unter den Oberbegriff Digitalisierung. Hierzu haben wir Neuigkeiten: Der

Online-Eröffnungsprozess bei der FFB und der DAB ist integriert in finfire. Für beide Banken können Sie nun am Ende des VV-Vermittlungsprozesses den Ab sprung in die digitale Eröffnungsstrecke der jeweiligen Depotbank starten (siehe Screenshot oben).

Bei der FFB stehen zunächst alle Strategien der HHVM zur Verfügung, bei der DAB auch die individuellen Beraterstrategien. Bei der FFB gilt die Besonderheit, dass Sie als Berater zur Nutzung der Strecke freigeschaltet werden müssen. Sie erhalten einen separaten Zugang. Für alle Banken gelten besondere Online-Preismodelle, die günstiger sind als die Standardmodelle (siehe Tabelle).

Anlageempfehlungen übermitteln wird einfacher

Eine weitere Aufgabe in der täglichen Zusammenarbeit mit uns als Vermögensverwalter ist die Übermittlung der Anlageempfehlungen für Ihre individuellen Strategien, sei es als Modellportfolio oder als individuelle Vermögensverwaltung für jeweils einen Depotkunden. Auch hier gibt es Weiterentwicklungen: So können Sie uns Anlageempfehlungen für die DAB bereits heute über unser finfire-Modul „VV-Manager“ übermitteln. Dort finden Sie alle Depots Ihrer Kunden und können Anlageempfehlungen

vorbereiten. Die notwendigen Prüfungen, die normalerweise erst später von unserem Portfoliomanagement-Team durchgeführt werden, erfolgen bereits vorab im System. Das sind zum Beispiel die Assetklassen-Grenzprüfungen, Buying Power etc. Wenn alles auf Grün steht, kann die Empfehlung übermittelt werden. Falls Sie Administrator individueller Kundendepots bei der DAB sind und „VV-Manager“ noch nicht nutzen, kommen Sie gern auf uns zu.

Weitere Services in Vorbereitung

Auch für die FFB arbeiten wir an einer Lösung, um die Anlageempfehlungen digital zu übermitteln und das aktuelle Excel-Formular in Rente zu schicken. Dafür haben wir einige Vorarbeiten in finfire geleistet, die bereits heute schon zu bestaunen sind: Im Bereich „Portfolio“ gibt es die Möglichkeit, ein Fondsportfolio zusammenzustellen und es statisch zurückzurechnen, das heißt in der eingegebenen Zusammensetzung. Ein echtes Portfolio, also „Realportfolio“, verändert sich im Zeitablauf, es müssen also Zusammensetzungen historisiert und berechnet werden. Dann kann auch eine neue Zusammensetzung eingegeben, geprüft und übermittelt werden. Damit beschäftigen wir uns gerade. Schöne neue Welt! [ewi/cbo](#)

Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
ewiese@hvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-20



Christoph Botermann
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
cbotermann@hvm.de
Telefon: (0 40) 80 80 24-20

Online-Preismodelle (Auswahl)

DAB BNP Paribas

Transaktionskostenpauschale	0,14 % p. a.
pro Trade	8,00 €

Comdirect

pro Fonds-Trade (Staffel)	17,50 €
pro Wertpapier-Trade	9,90 €
Verkauf	kostenfrei

FFB

Depotgebühr	18,00 €
zzgl. Transaktionskostenpauschale	0,15 % p. a.

FÜR JEDEN ANLEGERTYPUS DIE RICHTIGE STRATEGIE!

Ergebnisse der Vermögensverwaltungsstrategien

An dieser Stelle berichten wir über die Ergebnisse unserer drei Strategiefamilien, die von der Hamburger Vermögen selbst gemanagt werden. Für Sie als Berater und Vermittler unserer Strategien bleibt die Wahl nach Ihren persönlichen Präferenzen und denen der Kunden: Möchte ich aktiv gemanagte, flexible Fonds, optional mit Verlustbegrenzung? Vermögensplan! Möchte ich kosteneffiziente ETF und ein weltweit gestreutes Portfolio? easyfolio! Möchte ich Faktorinvestments? Dimensional Weltportfolio! Die Strategien Vermögensplan und easyfolio sind auch mit nachhaltigen Fonds erhältlich. So kann jeder sich nach dem Baukastenprinzip seine Wunschstrategie wählen, mit einem Zweitdepot sind sogar Kombinationen von Strategien möglich.

Alternativ können Sie mit uns auch gern Ihre eigene Strategie umsetzen, das heißt, Sie können den Inhalt eines standardisierten Musterportfolios und damit Ihrer Kundenportfolios komplett eigenverantwortlich bestimmen. Diese Strategie trägt Ihren gewählten Namen und Ihre Investmentideen. Sie können so Ihr eigenes Produkt an Ihre Kunden vermarkten. Erfahrung im Asset-Management, Vorbereitung, aktives Portfoliomanagement und ein Mindestvolumen von 2 Millionen Euro nach einem Jahr sind hier allerdings gefragt.

Für jeden ist etwas dabei. Für Ihre unterschiedlichen Kundenzielgruppen haben wir folgende Strategieserien entwickelt, jeweils erhältlich in den drei Risikostufen „Defensiv“, „Ausgewogen“ und „Wachstum“, easyfolio auch als „Chance“ mit höherem Aktienanteil:



**Zielgruppe vorsichtiger Anleger:
Vermögensplan TOP Manager
Flexible Vermögensverwaltung mit aktiv
gemanagten Fonds, optional MIT oder
OHNE automatische Verlustbegrenzung
„Protect-Schwelle“ (VP Classic oder VP
Protect)**

Dies sind Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten Fonds der populären „Top Manager“ wie Flossbach, DJE, Acatis etc.

Die Auswahl der Fonds erfolgt nach einem eigenen Auswahlprozess, in dem 13 verschiedene Performance- und Risikokennzahlen in einem Scoring- („Punktevergabe“)-Modell bewertet werden. Die Überprüfung der Fonds erfolgt zweimal jährlich.

Eine Besonderheit dieser Strategien ist in der Variante Protect die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte

Protect-Schwelle. Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand, je nach Risikostufe des Zielfonds) durch Kursverluste für einen oder mehrere Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir diese in einen Geldmarktfonds und steigen dann sukzessive in Zwei-Monats-Schritten innerhalb von sechs Monaten wieder ein. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir 2022 gesehen haben, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht, um große Verluste in den Kundendepots zu vermeiden. Die Mechanik hat 2022 gut funktioniert und die Anleger vor größeren Verlusten bewahrt. Neu seit Jahresanfang 2021 ist die Variante „Vermögensplan Classic“ für den etwas mutigeren Anleger, wo wir keinen Stop-Loss-Mechanismus (also keine Protect-Schwelle) einsetzen. Die Stra-

ategie ist bei der Auswahl der Zielfonds exakt die gleiche, allerdings durchgängig investiert. Die jeweiligen Zielfondsmanager passen die Asset Allocation ohnehin nach ihrer jeweiligen Marktmeinung an, was auch zu einer gewissen Risikoreduktion führt.

Insgesamt sind die Vermögenspläne also langfristige „Rundum-sorglos-Pakete“, die Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lassen.

Hier die Websites zu den Vermögensplan-Strategien:

<https://www.getvv.de/vpp>



<https://www.getvv.de/vpc>

Zielgruppe: Kunden, die eine „echte“ Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Anlagen suchen

Vermögensplan Nachhaltig: nachhaltige Fonds – optional mit automatischer Verlustbegrenzung

Analog zum TOP-Manager-Konzept: drei Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten Fonds, die als Besonderheit hier nach anerkannten Standards nachhaltig nach strengen ökologischen und sozialen Kriterien investieren. Der Auswahlprozess erfolgt analog dem Vermögensplan TOP Manager, wobei das Fondsuniversum auf nachhaltige Fonds begrenzt ist. Analog funktioniert die Mechanik der Protect-Schwelle, das heißt, der Vermögensplan Nachhaltig ist ebenfalls in den Varianten Protect und Classic erhältlich.

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

<https://www.getvv.de/vpnp>



<https://www.getvv.de/vpnc>

Zielgruppe: weltweit investiert mit Kostenoptimierung für ETF-Fans easyfolio Classic und easyfolio Green

Die easyfolio-Strategien erhalten Sie einerseits in der Variante easyfolio Classic mit weltweiter Streuung und den besten Kandidaten unterschiedlicher ETF-Anbieter. Das bedeutet: vier Risikoklassen mit jeweils circa 10 bis 15 ETF. Das Investment erfolgt mit weltweiter Allokation mit über 14.000 Werten in Länder, Regionen und Themen, erfolgreiches Anlagemodell „Welt-Marktkapitalisierung“ in Kombination mit dem Modell „Welt-BIP“, um den Fokus stärker auf die Wachstumsregionen Asien und China zu legen.

Die Variante easyfolio Green andererseits besteht aus nachhaltigen ETF unterschiedlicher Anbieter. Die easyfolios gibt es auch in der Risikoklasse „Chance“ mit bis zu 90 Prozent Aktien.

Der Trend zu ETF-basierten Investments und Strategien ist ungebrochen, daher bieten die easyfolios Ihren Kunden einen kostengünstigen und transpa-

renten Weg, in eine globale Strategie zu investieren. Das ist Ihre Chance als Berater, dem Wunsch der Kunden nach kostengünstigen Investments nachzukommen und dennoch laufende Erträge zu generieren.

Hier finden Sie seit 2014 eine echte »Live«-Strategie mit hervorragenden Ergebnissen und Ertrag für Sie!

<https://www.getvv.de/easyclassic>



<https://www.getvv.de/easygreen>

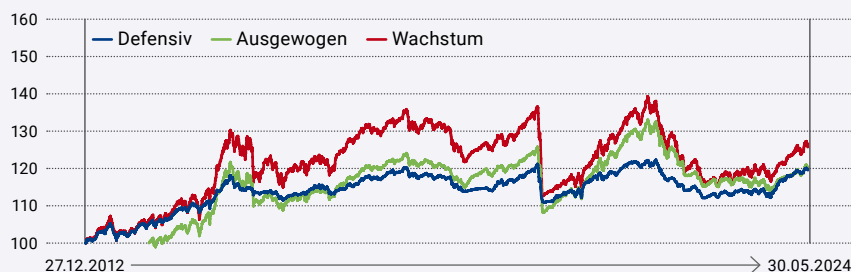
Zielgruppe: indexorientierter langfristiger Anleger

„Dimensional Weltportfolios“

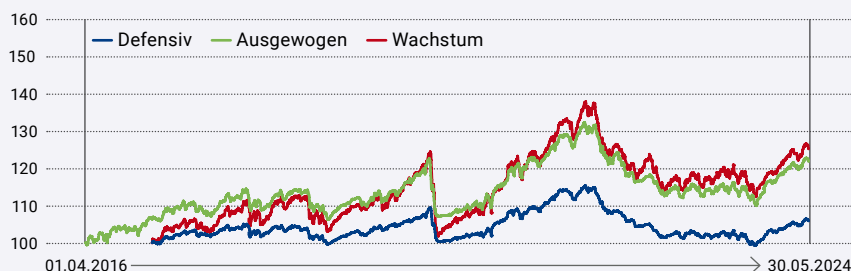
Diese Serie umfasst Strategien in fünf Risikoklassen mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft Dimensional mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie, mit sogenannten „Faktor-Investments“. Sie basieren darauf, dass es gewisse Faktoren gibt, die langfristig eine Outperformance gegenüber dem breiten Markt erzeugen. Dies sind →

Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen

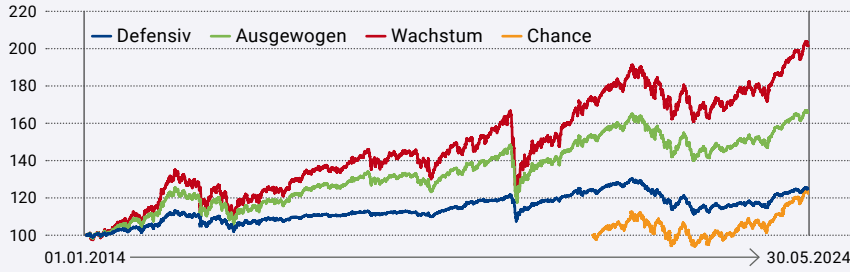
Vermögensplan TOP Manager Protect



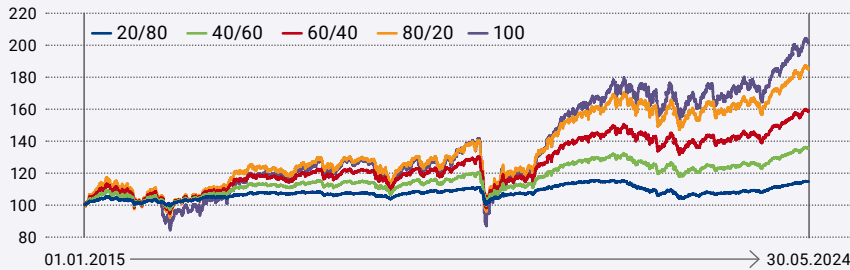
Vermögensplan Nachhaltig Protect



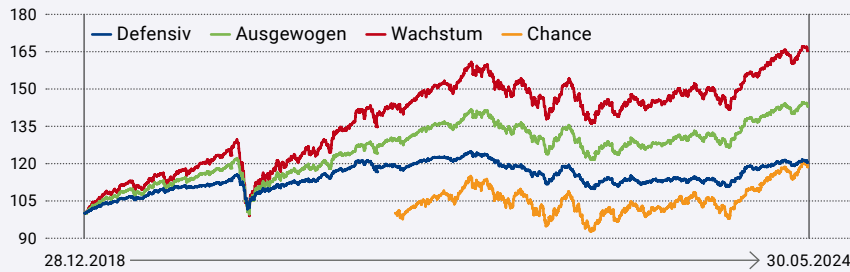
easyfolio Classic



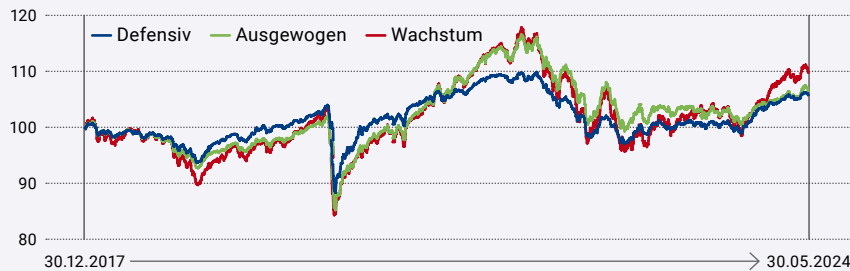
Dimensional Weltportfolio



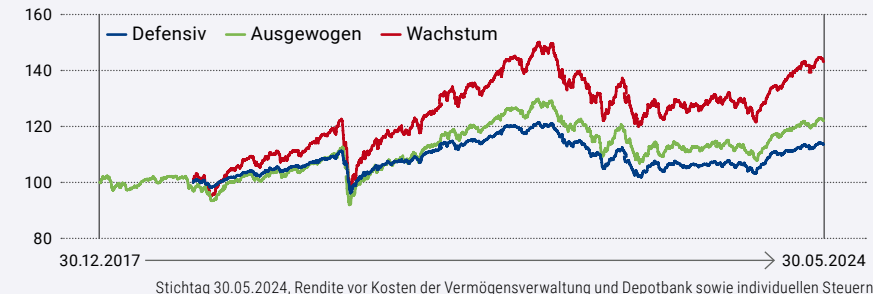
easyfolio Green



Vermögensplan TOP Manager Classic



Vermögensplan Nachhaltig Classic



→ zum Beispiel Value, Small Caps und Emerging Markets. Die Risikovarianten unterscheiden sich in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, von 20 Prozent (defensiv) bis zu 100 Prozent Aktien in der offensivsten Variante. Anleger mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die nach wissenschaftlichen Kriterien dauerhaft und indexnah voll investiert sein wollen, sind die geeigneten Kunden, wenn sie Schwankungen auch mal aushalten.

Die amerikanische Fondsgesellschaft Dimensional ist inzwischen seit vielen Jahren erfolgreich in Deutschland tätig. Die Fonds zeichnen sich durch eine extrem breite Streuung an Aktientiteln (bis zu 4.000 pro Fonds) aus, um möglichst optimal die relevanten Märkte abzubilden. Dazu sind sie mit geringen Kosten ausgestattet (maximal 0,6 Prozent TER). Das Besondere für Sie als Vermittler ist, dass normalerweise nur durch Dimensional akkreditierte Partner die Dimensional-Assetklassen-Fonds anbieten dürfen. Die Vermögensverwaltung mit Dimensional ist jedoch für Sie frei zugänglich! Außerdem sind die Fonds weltweit nicht für Privatkunden im Direktgeschäft (Discounter oder ähnlich) erhältlich. Daraus ergibt sich eine gewisse Exklusivität für Sie als Berater.

<https://www.getvv.de/weltportfolio> 

So sollte für jeden etwas dabei sein. Viel Erfolg im Kundengespräch! ewi

Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
ewiese@hhvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-20



Daniel Deutschmann
Partnerbetreuer HHVM
partnerbetreuung@hhvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-242

MIT VERMÖGENSVERWALTUNG DIE MARGE VERDOPPELN

Was bei der Planung der Unternehmensweitergabe zu beachten ist

Viele deutsche Finanzberatungsunternehmen und -unternehmer stehen vor der Herausforderung, ihre eigene Nachfolge zu organisieren. Bei der Investmentberatung handelt es sich um ein sehr persönliches Geschäft. In allen Fällen der Weitergabe des Unternehmens muss diese Vertrauensbasis ebenfalls mit übergeben werden. Welche Optionen gibt dafür? Am Anfang steht stets die Analyse des eigenen Geschäfts, die „Due Diligence“. Handelt es sich um einen großen oder einen kleinen Laden? Wie viele Kunden habe ich, mit welchen Assets in welchen Investments? Wie alt sind die Kunden, wie die Assets darunter verteilt, wie ist das Vergütungsmodell? Dann die betriebswirtschaftlichen Aspekte, Kennzahlen wie Umsatz, Kosten, Gewinn, im Umsatz die wiederkehrenden Erträge (Bepros, Servicegebühren) und Provisionen. Dann die Fragen: Wie sieht das Geschäftsmodell aus, wie funktioniert das Asset-Management, wie ist die Firmenphilosophie, der Außenauftritt, die Neukundengewinnung? Hier hilft der finfire-Unternehmerreport (siehe Seite 18).

Übergabemodalitäten entscheidend

Soll das Unternehmen oder der Kundenstamm an Dritte verkauft werden, geht es zum einen um den Preis, zum anderen – viel wichtiger – aber um die Übergabe. Es sollte vereinbart werden, dass der Verkäufer dem Unternehmen noch einige Zeit zur Verfügung steht und den Übergang der Kunden begleitet. Das hat für beide Seiten Vorteile: Der Verkäufer kann sich sicher sein, in gute Hände zu übergeben, und sich von seinen Kunden



verabschieden, und der Käufer hat die Sicherheit, dass ihm der Kundenstamm nicht den Rücken kehrt.

Kommen wir zur Bewertung: Zwei wesentliche Faktoren für einen guten Verkauf sind einerseits, Unternehmen administrativ schlank aufzustellen, und andererseits, wiederkehrende Erträge zu maximieren. Käufer gehen oft mit dem Ziel vor, die investierte Summe innerhalb von vier Jahren zu amortisieren. Folgende Modelle für Kaufpreise sind dafür im Markt: Ein Faktor auf die Assets unter Management, er liegt zwischen 1,5 und 2,5 Prozent. 10 Millionen Euro Investmentbestand bringen demnach 150k bis 250k Erlös. Viel wichtiger aber: Ein Faktor auf die wiederkehrenden Erträge oder den kalkulierbaren Gewinn p. a. (mit Faktor 3 bis 5). Beispiel: 10 Millionen Euro Bestand mit 0,5 Prozent Marge (Bepro) = 50k wiederkehrender Ertrag, ergibt wieder 150k bis 250k.

Mit der Vermögensverwaltung kann man die Marge in der Regel verdoppeln, also 1 Prozent Marge bei 10 Millionen

= 100k Ertrag p. a. ergibt 300k bis 500k Euro Firmenwert. Oftmals fallen keine nennenswerten Gewinne an, weil die Geschäftsleiter und/oder Unternehmer sich entsprechende Gehälter zahlen, die zu null Gewinn führen.

Bei Zahlung des Kaufpreises sollte eine Splittung vereinbart werden, das heißt, ein Teil wird bei Vertragsschluss in zeitlicher Folge unter bestimmten Bedingungen gezahlt, etwa bei Erhalt von x Prozent der Assets. Das motiviert beide Seiten zu einem sauberen Übergang. Die Vermögensverwaltung ist eine gute Option, sich auf jede Art der Unternehmensfortführung optimal einzustellen. ewi

Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH

ewiese@hhvm.de

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

RENTENPAKET II: UND WO BLEIBT DIE RIESTER-RENTE?

Was bringen die aktuellen Fördervorhaben der Regierung?

Die Spannung war groß, als Bundesfinanzminister Christian Lindner Ende Mai 2024 die Umsetzung und Inhalte aus dem sogenannten Rentenpaket II verkündete. Das Bundeskabinett hatte zuvor den Gesetzesentwurf entsprechend gebilligt. Doch wer auf Neuigkeiten im Rahmen der Riester-Rente wartete oder hoffte, wurde leider enttäuscht. Wesentlich wurden drei Dinge beschlossen: zum einen soll das Renteneintrittsalter beim 67. Lebensjahr verbleiben, zum anderen wird das Rentenniveau weiter auf 48 Prozent festgelegt, und zusätzlich wird zur Finanzierung das sogenannte Generationenkapital eingeführt.

Rentenniveau bis 2039 fixiert

Das Reformpaket sieht im Detail vor, dass das Rentenniveau von 48 Prozent bis mindestens 2039 festgelegt wird. Zur Erklärung: Das Rentenniveau ist eine rechnerische Größe, die das Verhältnis der Standardrente (45 Jahre Einzahlung in die Rentenversicherung) zum aktuellen Durchschnittslohn wiedergibt. Nach geltendem Recht und ohne das beschlossene Rentenpaket II würde das Niveau mittelfristig unter 48 Prozent und längerfristig sogar unter 45 Prozent sinken. Grund dafür ist der demografische Wandel, der die Relation zwischen Beitragszahlern und Rentnern verändert. Das Rentenniveau selbst sagt aber nur sehr bedingt etwas über die eigene spätere Rentenhöhe aus, da sich diese aus mehreren individuellen Faktoren ergibt. Wichtig für Arbeitnehmer ist der Beitragssatz zur Rentenversicherung, der aktuell bei 18,6 Prozent liegt. Laut offizi-



ellen Prognosen würde er schrittweise immer weiter steigen, nach dem Gesetzesentwurf sogar auf bis zu 22,5 Prozent im Jahr 2040. Beitragserhöhungen sollen aber vermieden bzw. gedeckelt werden, dabei kommt das sogenannte Generationenkapital zum Einsatz. Hier handelt es sich um einen Fonds, der schrittweise von der Bundesregierung aufgebaut und langfristig 200 Milliarden Euro umfassen soll. Ab Mitte der 2030er-Jahre werden dann Renditen

aus diesem Fonds in einer Höhe von 10 Milliarden Euro jährlich kalkuliert, die der Rentenversicherung zufließen und einen höheren Beitragssatz verhindern sollen. Dieser soll dann bei 22,3 Prozent festgelegt bzw. gedeckelt sein. Für diesen Fonds wurde allerdings bis dato kein Vermögen gebildet. Deshalb stellt der Bund in diesem Jahr erstmals ein steuerfinanziertes Darlehen in Höhe von rund 12 Milliarden Euro zur Verfügung. Diese Summe soll jedes Jahr mit

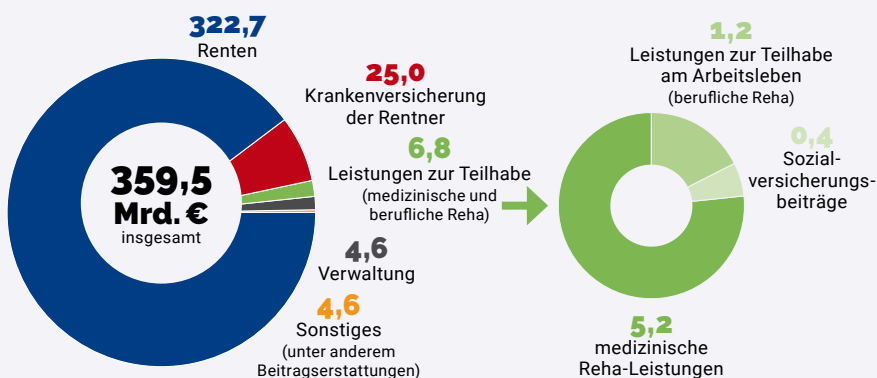
3 Prozent gesteigert und auch in den folgenden Jahren bereitgestellt werden. Darüber hinaus sollen Vermögenswerte in Höhe von rund 15 Milliarden Euro in den Fonds übertragen werden. Bis 2035 wird dann mit einem Anlagevermögen von 200 Milliarden Euro kalkuliert, dies setzt allerdings zusätzlich ebenso eine jährliche Rente von gut 4 Prozent voraus. Ebenso wird unterstellt, dass kommende Bundesregierungen das Projekt bzw. den Vermögensaufbau fortsetzen und die geplanten Gelder nicht für andere wirtschafts- oder sozialpolitische Ziele nutzen.

Einordnung des Rentenpakets II

Die Maßnahmen werden unterschiedlich bewertet. So loben Gewerkschaften und Verbände die Sicherung des Rentenniveaus und betonen die bessere Absicherung im Alter und weniger Aufwand für die private Vorsorge gerade für Personen, die in den nächsten 15 Jahren eine Rente beziehen werden oder auch aktuell schon erhalten. Genau hier setzt aber auch die Kritik an, denn andere Stimmen kritisieren die Umsetzung zulasten der aktuellen Beitragszahler, die zu einem wesentlich späteren Zeitpunkt die gesetzliche Rente beziehen werden. Insbesondere für jüngere Arbeitnehmer bzw. solche, die noch etliche Jahre bis zur gesetzlichen Rente vor sich haben, wird der Spielraum für die eigenverantwortliche private Altersvorsorge damit immer enger, weil dafür weniger Gelder zur Verfügung stehen. Jene ist aber unbedingt notwendig, um den Lebensstandard im Alter einigermaßen sichern zu können. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob weitere Beitragssatzerhöhungen nach 2035 mit dem Generationenkapital wirklich ausgeschlossen werden können.

Positiv zu vermerken ist aber, dass ein Wechsel vom reinen Umlageverfahren in zumindest eine teilweise Kapitaldeckung

Ausgaben der Rentenversicherung



Quelle: Rentenatlas DRV

Können weitere Beitragssatzerhöhungen nach 2035 mit dem Generationenkapital wirklich ausgeschlossen werden?

erfolgt. Gerade skandinavische (Renten-) Modelle gelten hier als eine Art Vorbild.

Die Zukunft der Riester-Rente

Bundesfinanzminister Lindner hat sich auch dazu Ende Mai 2024 geäußert und mitgeteilt, dass Ende September/Anfang Oktober 2024 ein Gesetzesentwurf zur Reform der Altersvorsorge vorgestellt werden soll, der dann in die Parlamentsberatung gehen wird. Dieser lag leider bei Redaktionsschluss im Juni noch nicht vor. Reformen sind aber gerade bei der Riester-Rente dringend geboten, da die Beitragsgarantien vor dem Hintergrund jahrelanger Null- und Negativzinspolitik nicht mehr zeitgemäß und auch von den Produktanbietern kaum zu stemmen sind.

Vielmehr bedarf es einer Flexibilisierung dieser Vorgaben. Gerade bei Bestandsverträgen sollte es in der Entscheidung

der Kundinnen und Kunden liegen, welches Garantieniveau als notwendig erachtet wird. Jeder sollte selbst entscheiden, welches Niveau gewünscht wird, von 100 Prozent bis 0 Prozent, mit allen Folgen bzw. Abhängigkeiten zwischen Absicherung und Renditechance.

Sobald etwas in dieser Richtung konkret wird, werden wir umfänglich darüber informieren und auch gleichzeitig entsprechende Schulungsangebote in Form von zum Beispiel Webinaren anbieten. Diese werden dann über die Newsletter von Netfonds kommuniziert.

Interessante Zahlen und Fakten zur Rentenversicherung können allgemein im jährlichen Rentenatlas eingesehen werden, der von der Deutschen Rentenversicherung Bund zur Verfügung gestellt wird (siehe QR-Code). [gst](#)



Zum Rentenatlas:

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

Abteilungsleiter Depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

einBlick

TOP-FONDS

2024

FONDSEMPFEHLUNGEN

- 53 21 Shares AG
- 54 ACATIS Investment KVG mbH
- 55 AllianceBernstein Europe
- 56 Allianz Global Investors Europe GmbH
- 57 Amundi Deutschland GmbH
- 58 Aramea Asset Management AG
- 59 BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
- 60 BNP Paribas Asset Management
- 62 DJE Kapital AG
- 64 Threadneedle Management Luxemburg S.A. (Germany Branch)
- 65 Discover Capital GmbH
- 66 DNB Asset Management S.A.
- 67 DWS S.A.
- 68 Erste Asset Management Deutschland GmbH
- 69 Eyb & Wallwitz Vermögensmanagement GmbH
- 70 FIL Investment Services GmbH
- 71 Greiff capital management AG
- 72 HSBC Asset Management (Deutschland) GmbH
- 73 J.P. Morgan Asset Management, Inc.
- 74 Kepler-Fonds Kapitalanlagegesellschaft m.b.H.
- 75 KGAL Investment Management GmbH & Co. KG
- 76 LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH
- 77 Loys AG
- 78 LAIQON Solutions GmbH
- 79 MSIM Fund Management (Ireland) Limited
- 80 ODDO BHF Asset Management GmbH
- 81 Pictet Asset Management (Europe) S.A.
- 82 Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft mbH
- 83 R + P Vermögensbetreuung GmbH
- 84 Robert Beer Management GmbH
- 85 J. Safra Sarasin Fund Management (Luxembourg) S.A.
- 86 TBF Sales and Marketing GmbH

BLOCKCHAIN UND KRYPTO-ASSETS VERÄNDERN DIE WELT

21shares™

Von Bernhard Wenger, Head of Northern Europe beim weltgrößten Krypto-ETP-Emittenten 21Shares

Die noch junge Assetklasse der Kryptos wird populärer, bei Privatanlegern wie institutionellen Investoren. Anfang dieses Jahres wurden in den USA sogenannte Spot-ETF auf Bitcoin zugelassen, für weitere ETF auf Ethereum gab die US-Aufsichtsbehörde im Mai grünes Licht. Auch in Großbritannien, Australien und Asien sind aktuell Genehmigungen von Krypto-Fonds zu beobachten. Demzufolge erfährt der Markt derzeit viel Zuspruch.

Gekommen, um zu bleiben

Digitale Assets bieten eine einzigartige Mischung aus Wachstumspotenzial und Diversifikation. Was ihre technische Infrastruktur angeht, sind sie unabhängig von traditionellen Finanzmärkten, was sie zu einem interessanten Instrument zur Risikostreuung in Anlegerportfolios macht. Zudem können die beiden größten Krypto-Assets Bitcoin und Ethereum mit ihrem hohen Innovationspotenzial überdurchschnittliche Renditen bieten, wenn Anleger bereit sind, ein gewisses Risiko einzugehen sowie eine gewisse Laufzeit zu akzeptieren. Der Bitcoin punktet zudem aufgrund seiner begrenzten Verfügbarkeit als Schutz gegen Inflation.

Wer die Wahl hat ...

Bei der Auswahl von Kryptowährungen gilt es vor allem die einzelnen Krypto-Assets zu verstehen, da diese unterschiedlichsten Anwendungsfällen dienen. Während Bitcoin mittlerweile eher als Wertspeicher dient, der oft mit Gold verglichen wird, ist das zweitgrößte Krypto-Asset Ethereum mehr



eine Entwicklerplattform, die beispielsweise Smart Contracts und dezentrale Anwendungen (dApps) ermöglicht, was es zu einer grundlegenden Komponente des wachsenden DeFi-(Decentralized Finance)-Sektors macht. Zudem sollten Anleger die Marktkapitalisierung und das Liquiditätsniveau betrachten, da diese Faktoren Aufschluss über die Stabilität und Handelbarkeit geben können. Bitcoin und Ethereum sind wegen ihrer hohen Marktkapitalisierung und weitverbreiteten Akzeptanz zweifellos führend.

... kann unkompliziert handeln

Europäische ETP, die einzelne Kryptos oder Krypto-Körbe abbilden, sind an

regulierten Börsen wie Xetra gelistet und bieten durch die physische Verwahrung der Vermögenswerte hohe Sicherheit. Diese wird gewährleistet, indem die dem Investment zugrunde liegenden Krypto-Assets zu 100 Prozent in „Cold Storage“ gelagert werden und somit voll physisch repliziert sind. Jene Investoren, die Wert auf unkomplizierte Handelbarkeit, gesetzliche Klarheit und vor allem höchstmögliche Sicherheit bei der Verwahrung ihrer digitalen Assets legen, sind mit diesen Anlageinstrumenten, zum Beispiel in Form besicherter, börsengehandelter Krypto-Produkte – sogenannter ETP oder ETC – gut bedient. ■



ACATIS VALUE EVENT FONDS

Value-Investing mit Event-Driven-Strategien

Am 12. Februar 2024 hat Johannes Hesche die Verantwortung für den milliarden schweren ACATIS Value Event Fonds übernommen, der im Dezember 2008 aufgelegt wurde. Mit der Kombination des Value-Investing und der Eventorientierung ist der ACATIS Value Event Fonds bei vielen Anlegerinnen und Anlegern zu einem beliebten Basisinvestment geworden. Deshalb soll die Anlagestrategie weiterhin fortgeführt werden. Unverändert wird auch eine aktienähnliche, aber kontinuierliche Rendite bei vergleichsweise niedrigen Kursschwankungen angestrebt. Bei der Titelauswahl für den Fonds gilt sowohl bei der Auswahl von Aktien als auch bei der Auswahl von Anleihen zunächst, dass dem Eingehen von Risiken eine angemessene erwartete Rendite gegenüberstehen muss. Findet Fondsmanger Johannes Hesche nicht genügend Titel, die den Anforderungen entsprechen, hält er Liquidität. Diese aktive Steuerung zwischen Aktien, Anleihen



Johannes Hesche, Fondsmanger

und Kasse ist ein wesentlicher Bestandteil der Strategie des ACATIS Value Event Fonds. Um sich als Aktie für den Fonds zu qualifizieren, sollte sie zu den besten der Welt gehören. Das bedeutet, das Unternehmen sollte sich nach Gewinn, Kapitalrendite und Wertschöpfungsentwicklung von den anderen abheben. Wichtig sind zudem die Transparenz des Rechnungswesens und eine verlässliche Unternehmensführung. Beim ACATIS Value Event Fonds wird Johannes Hesche durch das Portfoliomanagement-Team von ACATIS unter-

stützt, das unter der Gesamtleitung von Dr. Hendrik Leber steht, der über langjährige Erfahrung im Investmentbereich verfügt und schon als Fondsmanager des Jahres ausgezeichnet wurde. Als Value-Investor hat die ACATIS Investment eine langfristige Perspektive und strebt grundsätzlich nach einem nachhaltigen Erfolg der Unternehmen, in die sie investiert. Der ACATIS Value Event Fonds selbst ist in Artikel 8 nach der EU-Offenlegungsverordnung eingestuft. Der ACATIS Value Event Fonds wird aktiv und unabhängig von einer Benchmark gemanagt. Der Mischfonds kann für Anleger attraktiv sein, die ihren Fokus auf wertorientierte, globale Anlagen setzen möchten und einen langfristigen Anlagehorizont haben. ■ [ACATIS](#)

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

- ① Value-Investing mit Event-Driven-Strategien
- ② Aktive Titelauswahl und Allokation
- ③ Benchmarkfrei

Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Ihr Ansprechpartner



Michael Niefer

ACATIS Investment

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main

sales@acatis.com

Telefon: (0 69) 97 58 37 77



ACATIS VALUE EVENT FONDS

Anteilklasse A (thesaurierend):

ISIN **DE000A0X7541**

Anteilklasse C (quartalsweise Ausschüttung):

ISIN **DE000A1T73W9**

Disclaimer

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

AKTIEN FÜR UNSICHERE ZEITEN



ALLIANCEBERNSTEIN®

Qualität, Stabilität und Preis: Volatilität ein Schnippchen schlagen

Wie können Anleger Aktien identifizieren, die das Potenzial haben, Marktschwankungen zu überstehen? Das AB Low Volatility Equity Portfolio (ISIN LU0861579265) verwendet einen disziplinierten, volatilitätsarmen Ansatz zum Kauf qualitativ hochwertiger, stabiler Unternehmen zum richtigen Preis (QSP). Qualitätsunternehmen mit einer starken Preissetzungsmacht weisen häufig eine beständige Profitabilität auf, selbst in Phasen konjunktureller Abschwächung. Man kann nachlassendes Wachstum auch durch Stabilität ausgleichen. Stabile Unternehmen haben einen Puffer nach unten, da sie in der Regel eine geringere Empfindlichkeit gegenüber dem breiteren Markt aufweisen als traditionelle Wachstumsunternehmen.



Auch Technologieaktien können in ein schwankungsarmes Portfolio passen

Ein Großteil des durch künstliche Intelligenz (KI) getriebenen Börsenaufschwungs wurde bisher von Halbleiterherstellern und Cloud-Infrastruktur-Anbietern angeführt. Softwareunternehmen standen bisher nicht an der Spitze der KI-Welle. Aber die beträchtlichen Investitionen, die wir heute in Halbleiter und Cloud-Infrastruktur sehen, werden

nur dann einen angemessenen Ertrag erzielen, wenn Softwareunternehmen in den kommenden Jahren in der Lage sind, KI zu monetarisieren. Ausgewählte Softwareunternehmen bieten Anlegern eine attraktive Kombination aus Schutz und Wachstum und werden zu relativ attraktiven Bewertungen gehandelt.

Die Mischung macht's

Traditionelle defensive Sektoren wie das

Gesundheitswesen und Basiskonsumgüter haben in der Regel ein geringeres Gewinnrisiko während wirtschaftlicher Abschwünge und bilden stets einen wichtigen Portfoliobestandteil. Mit dieser ausgewogenen Mischung strebt das AB Low Volatility Equity Portfolio an, in schwierigen Börsenphasen die Verluste abzumildern und in Aufschwüngen dennoch signifikant zu partizipieren, für ein langfristig attraktives Risiko-Ertrags-Muster. ■

Disclaimer

Historische Performance ist kein Indikator für zukünftige Erträge. Das AB Low Volatility Equity Portfolio ist ein Portfolio der AB SICAV I, einer offenen Investmentgesellschaft mit variablem Grundkapital (société d'investissement à capital variable) nach luxemburgischem Recht. Einige der wichtigsten Anlagerisiken im Portfolio sind Allokationrisiko, Derivatrisiko, Schwellenländerrisiko, Aktienrisiko, Fokussiertes-Portfolio-Risiko, Kontrahentenrisiko von OTC-Derivaten, Real-Estate-Investment-Trust-(REIT)-Risiko und Risiko niedrig kapitalisierter Unternehmen. Diese und andere Risiken sind im Prospekt des Portfolios beschrieben. Die hierin von AB geäußerten Ansichten und Meinungen sind als Werbung zu verstehen. Sie richten sich an professionelle Kunden, basieren auf unseren internen Prognosen und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Anlagen in den Fonds bergen bestimmte Risiken. Die Anlageerträge und der Kapitalwert des Fonds sind Schwankungen unterworfen und Kunden können unter Umständen ihr eingesetztes Kapital nicht vollständig zurückerhalten. Die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und der Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds sind kostenfrei und in deutscher Sprache auf www.alliancebernstein.com oder kostenfrei in Papierform bei den Informationsstellen ODDO BHF Aktiengesellschaft, Bockenheimer Landstraße 10, 60323 Frankfurt am Main, bzw. UniCredit Bank, Austria AG, Rothschildplatz 1, 1020 Wien, erhältlich. ICN2023375

Ihr Ansprechpartner



Markus Novak
Sales Director

markus.novak@alliancebernstein.com
Telefon: (0 89) 25 54 00

DYNAMISCHE LÖSUNGEN MIT MULTI-ASSET



Marcus Bayer über den Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75

einBlick: Wie unterscheidet sich der Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI (DMAS) von anderen Strategien auf dem Markt?

Marcus Bayer: Unsere DMAS-Fondsfamilie bietet maßgeschneiderte Risikoprofile für unterschiedliche Anlegerbedürfnisse. Ein wesentlicher Aspekt ist der aktive Managementansatz, der eine flexible Anpassung der Anlageklassen ermöglicht. Das Ziel der Fonds ist dabei, das langfristige Kapitalwachstum über einen gesamten Marktzyklus zu erhöhen, indem sie in eine breite Palette von Anlageklassen investieren und gleichzeitig Abwärtsrisiken abmildern, wenn die Märkte unter starkem Druck stehen.

einBlick: Was zeichnet den Anlageprozess des Fonds aus?

Bayer: Das Erfolgsrezept des Anlageprozesses ist die aktive Vermögensallokation unterstützt durch unser Fundamental Multi Asset Investment Committee, bestehend aus Experten wie Portfoliomanagern und Wirtschaftswissenschaftlern. Unsere Strategie kombiniert dabei eine gründliche Fundamentalanalyse mit



Marcus Bayer, Senior Product Specialist bei Allianz Global Investors

quantitativen Markttrends und einem effektiven Risikomanagement, um langfristiges Wachstum zu sichern.

einBlick: Wie ist der Allianz DMAS SRI 75 konkret aufgestellt?

Bayer: Dieser Fonds richtet sich an Anleger mit mittlerer Risikobereitschaft und ermöglicht flexible Aktienquoten,

je nach Marktsituation, zwischen 0 und sogar bis zu 125 Prozent. Diese Bandbreite erlaubt es dem Fonds, sich bei günstigen Marktbedingungen offensiv zu positionieren oder bei Bedarf eine defensivere Haltung einzunehmen. Ergänzt wird die Anlagestrategie durch sogenannte Satelliteninvestments. Dazu zählen Investitionen in Schwellenländer (bis zu 30 Prozent), hochverzinsliche Anlagen (bis zu 20) und zusätzlich in eine Vielfalt anderer Anlageformen wie inflationsindexierte Anleihen, REITs (Real Estate Investment Trusts), Private Equity, Rohstoffe und alternative Investments. Diese Satelliten bieten zusätzliche Chancen und tragen dazu bei, das Portfolio zu diversifizieren und das Potenzial für höhere Renditen zu erhöhen.

einBlick: Welche Satelliteninvestments sehen Sie als besonders vielversprechend für 2024?

Bayer: Aktuell fokussieren wir uns auf japanische Aktien und Schwellenländer wie Mexiko und Polen, die von der Neuverteilung globaler Lieferketten profitieren könnten. Diese Märkte bieten starke Wachstumspotenziale und sind wichtige Bestandteile unserer Fondsstrategie. ■

Disclaimer

Nur für Vertriebspartner und professionelle Investoren. Dies ist eine Marketing-Mitteilung. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des Fonds, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag gegebenenfalls nicht in voller Höhe zurück. Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 ist ein Teilfonds des Allianz Global Investors Fund SICAV, einer nach luxemburgischem Recht gegründeten offenen Anlagegesellschaft mit variablem Kapital. Der Wert von Anteilen an auf die Basiswährung lautenden Anteilklassen des Teilfonds kann einer erhöhten Volatilität unterliegen. Die Volatilität anderer Anteilklassen kann sich hiervon unterscheiden und möglicherweise höher sein. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur für bestimmte Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und das Basisinformationsblatt in deutscher Sprache sind kostenlos beim Herausgeber postalisch oder als Download unter der Adresse regulatory.allianzgi.com erhältlich. Bitte lesen Sie diese alleinverbindlichen Unterlagen sorgfältig vor einer Anlageentscheidung. Dies ist eine Marketing-Mitteilung herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.de, Kapitalverwaltungsges. mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42-44, 60323 Frankfurt/M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt/M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Die Zusammenfassung der Anlegerrechte ist auf Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch und Spanisch unter <https://regulatory.allianzgi.com/en/investors-rights> verfügbar. #3567405

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

- ① Hohe Flexibilität bei der Nutzung von Investmentopportunitäten
- ② Kombination fundamentaler und systematischer Komponenten mit aktivem Risikomanagement
- ③ Bündelung globaler Kompetenz aus den Bereichen Multi-Asset, Aktien, Anleihen und Nachhaltigkeit

WERBUNG

AUF DIVIDENDENSTARKE UNTERNEHMEN SETZEN

Amundi
Investment Solutions

Vertrauen muss verdient werden

Amundi Funds Global Equity Income ESG

Mit seinem Fokus auf globale Dividentitel kann der Amundi Funds Global Equity Income ESG im aktuellen Marktumfeld eine spannende Anlagealternative darstellen – gerade für ertragsorientierte Anlegerinnen und Anleger. Das Fondsmanagement konzentriert sich auf Firmen mit attraktivem Ertragspotenzial und nachhaltigen, attraktiven Dividendenrenditen. Investiert wird nur in Firmen, die den Nachhaltigkeitsanforderungen von Amundi genügen.* Und: Sie profitieren von Ausschüttungen in Höhe von 3,5 Prozent** für das Gesamtjahr 2024. Dennoch beschränkt sich die Auswahl der Titel nicht nur auf dividendenstarke Aktien. Stattdessen nutzt das Fondsmanagement zusätzliche Investmentmöglichkeiten mit hohem Wachstumspotenzial. ■



Gute Gründe für ein Investment in Dividendenaktien

Planbarkeit	Gewisser Inflationsschutz	Tendenziell weniger volatil
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Regelmäßiger, planbarer Kapitalfluss ➔ Im Allgemeinen automatische Gutschrift der Dividendenzahlungen auf dem Referenzkonto 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Oft Unternehmen mit Preisgestaltungsmacht ➔ Können steigende Kosten leicht weitergeben und gegebenenfalls ihre Gewinne steigern 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Dividendenzahler sind in der Regel etablierte, zahlungsfähige Unternehmen ➔ Unterliegen längerfristig in der Regel geringeren Schwankungen als der breite Aktienmarkt

Mögliche Risiken: Anleger sollten sich über die erhöhten Aktienmarktrisiken (zum Beispiel Wertschwankungen, Marktengte, Einwirken irrationaler Faktoren auf die Kursentwicklung) im Klaren sein, die eine Aktienanlage in bestimmten Branchen/Themen automatisch mit sich bringt.

*Das Fondsmanagement investiert ausschließlich in Unternehmen mit einem Amundi ESG-Rating von A bis D. A = bestes Rating, G = schlechtestes Rating.

**Geschätztes Ziel für 2024. Das Renditeziel des Fonds wird jährlich angepasst. Zu beachten ist, dass der angegebene Wert deutlich von der Prognose abweichen kann (auch nach unten), insbesondere in Perioden mit starken Marktschwankungen. Dieses Ziel kann über- oder unterschritten werden und ist nicht als Zusicherung oder Garantie zu betrachten. Die Erträge sind nicht garantiert, und ein Verlust des investierten Kapitals ist möglich.

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Mitteilung. Sofern nicht anders angegeben, haben sämtliche in diesem Beitrag enthaltenen Angaben den Stand 30.04.2024 und stammen von Amundi Asset Management. Dieses Dokument enthält Informationen zum Amundi Funds Global Equity Income ESG (der „Teilfonds“), einem Teilfonds des Amundi Funds (die „SICAV“). Die SICAV ist ein Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren gemäß Teil I des luxemburgischen Gesetzes vom 17.12.2010, die in Form einer Investmentgesellschaft mit variablem Kapital gegründet wurde und unter der Nummer B68.806 im Handels- und Gesellschaftsregister Luxemburg eingetragen ist. Der eingetragene Sitz der SICAV befindet sich in 5, Allée Scheffer, L-2520 Luxemburg. Der Teilfonds wird von der Amundi Luxembourg S.A., einer Kapitalanlagegesellschaft nach Luxemburger Recht, beaufsichtigt von und registriert bei der Luxemburger Finanzmarktaufsicht, der Commission de Surveillance du Secteur Financier, unter der Nummer A00000039 S00 000 406, verwaltet. Die Fonds von Amundi Asset Management erhalten Sie bei Banken, Versicherungen und Anlageberatern. Die vollständigen Angaben zum Teilfonds sind dem Verkaufsprospekt bzw. dem Basisinformationsblatt, ergänzt durch den jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls dieser mit jüngerem Datum als der Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage des Kaufs dar. Sie sind in Deutschland kostenfrei in digitaler Form unter www.amundi.de und als Druckstücke bei der Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstr. 124–126, D-80636 München, erhältlich. Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen in Ländern dar, in denen ein solches Angebot nicht rechtmäßig wäre. Außerdem stellt dieses Dokument kein solches Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf.

Ihr Ansprechpartner



Andreas Schubert

Executive Director Third Party Distributors

andreas.schubert@amundi.com

Telefon: (0 89) 992 26-2150

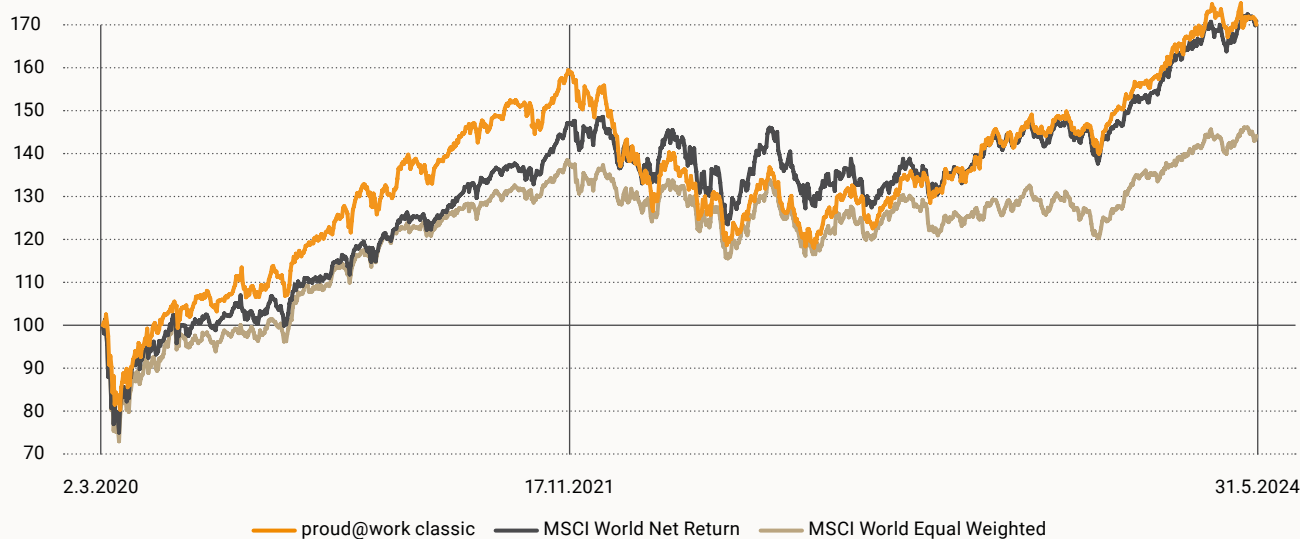
Mobile: (0171) 233 74 89

STOLZE MITARBEITER – GLÜCKLICHE AKTIONÄRE



proud@work classic | DE000A2PRZX5

Wertentwicklung seit Auflage



Quelle: Aramea, Stand: 05/2024

Im weiterhin schwankenden Zinsumfeld spielen Aktien nach wie vor eine unverzichtbare Rolle im Portfolio. Die Welt befindet sich in einem stetigen Wandel, wodurch die Disruption zwischen einzelnen Branchen und Unternehmen immer größer wird. Auch die geopolitische Kehrtwende sorgt dafür, dass die Qualität und Selektion der Unternehmen immer wichtiger werden. ESG-Kriterien spielen eine immer größere Rolle bei der Vermögensanlage, wobei der Fokus häufig auf dem E (Environmental) liegt und es wenige S-(Social)-Strategien gibt. Der proud@work investiert weltweit in Unternehmen mit besonders stolzen Mitarbeitern. Die Artikel-8-Strategie arbeitet hier mit Great Place to Work (GpTW) zusammen. GpTW ist ein international tätiges Forschungs- und Beratungsinstitut, das Unternehmen bei der Entwicklung einer attraktiven Arbeitsplatz-

Vertrauens- und Unternehmenskultur unterstützt. Unternehmen, die von GpTW ausgezeichnet sind, haben über drei Jahre betrachtet 45 Prozent weniger Krankenstand, 43 Prozent weniger Fluktuation sowie 400 Prozent mehr Initiativbewerbungen als Unternehmen, die nicht ausgezeichnet sind. Dies führt durchschnittlich zu 60 Prozent höherem Umsatzwachstum. Das Fondsmanagement bildet über einen Bottom-up-Ansatz ein konzentriertes Portfolio von maximal 40 Aktien ab. Dabei stehen Unternehmen im Fokus, welche durch ihr Geschäftsmodell strukturelle Gewinner sein werden und ein attraktives Chance-Risiko-Profil aufweisen. Das Fondsmanagement verfügt über einen langen Track Record in der Analyse globaler Aktien und somit auch viel Erfahrung in schwierigen Kapitalmarktphasen. Das GpTW-Universum

umfasst erstklassige Unternehmen, die gegenüber ihren Wettbewerbern nachhaltige Vorteile besitzen und daher schneller wachsen. Somit sind sie in der Lage, Maßnahmen zu ergreifen, um ihre Mitarbeiter „stolz“ zu halten, was wiederum zum Unternehmenserfolg beiträgt. Diese Autokorrelation beschleunigt sich dann selbst. Der proud@work bietet Anlegern die Möglichkeit, global in Blue-Chip-Aktien zu investieren und dabei einen Fokus auf das S (Social) beim ESG-Investing zu legen. ■

Ihr Ansprechpartner



Stephan Lipfert
Managing Director

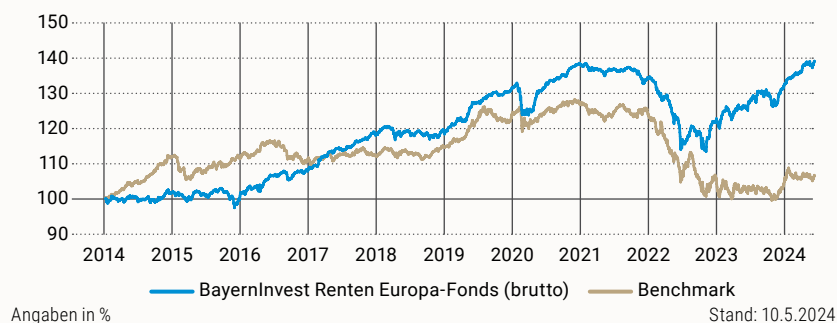
stephan.lipfert@punica-invest.de
Telefon: (0 40) 86 64 88-120

MIT EUROPÄISCHEN ANLEIHEN ZUM ERFOLG



Der mehrfach ausgezeichnete BayernInvest Renten Europa-Fonds im Porträt

Fondsperformance – Wertentwicklung der letzten 10 Jahre



Die wirtschaftlichen Aussichten im Euroraum werden aktuell durch ein weiterhin schwaches Wachstum sowie abnehmende Inflationssorgen dominiert. „Eine rückläufige Inflation in Kombination mit einem schwächeren konjunkturellen Umfeld ist in der Regel sehr positiv für die Kursentwicklung von Anleihen.“

Deshalb erachten wir europäische Anleihen als eine interessante Anlageoption“, erklären Gerd Rendenbach und Hakem Saidi-Merella, die beiden Portfoliomanager des BayernInvest Renten Europa-Fonds.

Mit dem BayernInvest Renten Europa-Fonds erzielt das Fondsmanager-Duo seit Jahren überdurchschnittliche Renditen. Der Fonds investiert vorwiegend in Euro-denominierte Staatsanleihen. Je nach Marktlage mischen Rendenbach und Saidi-Merella Unternehmensanleihen, Pfandbriefe und in geringem Umfang auch Hochzinspapiere bei. „Wir sind immer auf der Suche nach einem guten Chance-Risiko-Verhältnis“, erklärt Rendenbach: „Aus unserer Sicht bieten

das im aktuellen Marktumfeld beispielsweise Staatsanleihen aus Süd- und Osteuropa sowie Unternehmensanleihen solider Firmen.“ Und ihre Performance gibt ihnen recht.

Ausgezeichnete Performance dank aktivem Management

Nicht nur bei Morningstar ist der BayernInvest Renten Europa-Fonds seit Jahren mit fünf Sternen ausgezeichnet unter den Top-Produkten gelistet. Beim Fondsranking 2023 des Wirtschafts magazins „Capital“ belegte der BayernInvest Renten Europa-Fonds Platz eins in der Kategorie „Anleihen Euro“. Zudem wurde der Fonds mehrfach in Folge mit dem renommierten Refinitiv Lipper Award Germany in der Kategorie „EUR Bond“ ausgezeichnet.

Das Erfolgsrezept? „Eine überdurchschnittliche Performance ist nicht durch eine Buy-and-Hold-Strategie zu erreichen, sondern nur durch akzentuierte Positionierungen der jeweiligen Werttreiber eines Portfolios. Wichtigste Performancequelle ist für uns meistens ein aktives Durationsmanagement, aber auch Kurvenpositionierung, Ländergewichtungen und die Beimischungsquote von Unternehmensanleihen können entscheidende Beiträge liefern“, so Saidi-Merella. ■

Mehr zum BayernInvest Renten Europa-Fonds:
www.bayerninvest.de/renten-europa



BAYERNINVEST RENTEN EUROPA-FONDS

Anteilklasse I	
ISIN	DE000A0ETKT9
Fondsauflage	12. Juni 2006
Fondsvolumen	205,97 Mio. € (Stand: 10.5.2024)
Nachhaltigkeitsklassifizierung nach SFDR	Artikel 8

Disclaimer

Dieses Dokument ist eine Marketing-Mitteilung. Es wurde von der BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH nach bestem Wissen und Gewissen erstellt und dient ausschließlich Informationszwecken. Dem Dokument liegen die Informationen mit dem Stand zum Zeitpunkt seiner Erstellung zugrunde. Die BayernInvest übernimmt keine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben. Die Angaben beinhalten oder ersetzen weder eine rechtliche noch eine steuerliche Beratung und stellen keine Kaufempfehlung und kein Angebot zum Kauf von Anteilen dar. Die geäußerten Ansichten können je nach Markt- und anderen Bedingungen jederzeit Veränderungen unterliegen. Die Rendite und der Wert der zugrunde liegenden Anlagen unterliegen Schwankungen und können zu einem vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals führen. Die Wertentwicklung des Fonds unterliegt der Besteuerung auf Ebene des Anlegers, ist von der persönlichen steuerlichen Situation des Anlegers abhängig und kann sich in der Zukunft ändern. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Der Verkaufsprospekt (OGAW-Prospekt), die wesentlichen Anlegerinformationen sowie die Halbjahres- und Jahresberichte können unter www.bayerninvest.de in deutscher Sprache abgerufen oder auf Verlangen von der BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Karlstraße 35, 80333 München, jederzeit kostenlos in Papierform zur Verfügung gestellt werden.

Kontakt

BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Telefon: (0 89) 548 50 -132
Fax: (0 89) 548 50 -444
relationship-management@bayerninvest.de
Internet: bayerninvest.de

WASSER – EINE WERTVOLLE RESSOURCE



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

BNP Paribas Aqua investiert weltweit in innovative Unternehmen.



Wasser wird knapp. Die Nachfrage nach dem kostbaren Nass steigt; gleichzeitig verknappt marode Leitungen, veraltete Pumpen und Filter das Angebot. Unternehmen, die intelligente Lösungen für eine effiziente Wasserwirtschaft anbieten, können von den hohen notwendigen Investitionen profitieren. Das eröffnet interessante Perspektiven für BNP Paribas Aqua.

Der Wasserverbrauch wird bis 2050 nach Einschätzung der Experten der UNESCO um 20 bis 30 Prozent im Vergleich zum heutigen Verbrauch steigen.* Der Klimawandel und die damit verbundenen Dürren und Überschwemmungen verstärken diesen Trend. Viel Kapital ist erforderlich, aber es geht um mehr als um neue Rohre und Filter. Wasseraufbereitung, smarte Bewässerungssysteme, digitale Ortung von Lecks – das Anlageuniversum ist weltweit über Regionen

und Branchen hinweg gestreut. BNP Paribas Aqua wird von Impax Asset Management verwaltet, einem seit 1998 führenden Anbieter von Umweltinvestments. Das Portfolio besteht aus innovativen Small und Mid Caps, die einen bedeutsamen Anteil ihres Umsatzes in Bereichen wie Wasseraufbereitung und -recycling, Modernisierung und Instandhaltung von Bewässerungssystemen oder Abwasserbehandlung erwirtschaften. Die Aqua-Strategie existiert seit 15 Jahren. Anleger sollten einen langfristigen Anlagehorizont haben, um Wertschwankungen des konzentrierten Portfolios aushalten zu können.

Messbare Effekte des investierten Kapitals

Der Fonds zielt auf fünf nachhaltige Entwicklungsziele der UNO ab: sauberes Trinkwasser, Energie, Infrastruktur,

nachhaltige Städte und nachhaltiger Konsum. Impax selbst hat in einem eigens entwickelten Messverfahren aufgezeigt, dass eine investierte Summe in Höhe von 10 Millionen Euro über ein Jahr 700 Millionen Liter Wasser spart – das entspricht dem Jahresverbrauch von knapp 17.000 Haushalten.** Weitere positive Effekte betreffen die Wasseraufbereitung (1,5 Milliarden Liter) und die Verbesserung des Trinkwasserangebots (370 Millionen Liter). ■

* Weltwasserbericht 2019 der UNESCO

** Quelle: www.impaxam.com, 2021

Ihr Ansprechpartner



Ralf Bartl

Director Wholesale

ralf.bartl@bnpparibas.com



CAPATICO – Spezialitäten abseits des Mainstreams

Best-in-Class · internationale Boutiquen · aktiv und benchmarkfrei

Basis-Investment

Die aktiv gemanagten Basisstrategien weisen einen langfristig erfolgreichen Track Record auf und verfolgen einen wertorientierten Investmentansatz. Sie bestehen durch eine gegenüber der Peergroup überdurchschnittliche Rendite in Kombination mit einem etablierten Risikomanagementansatz. Diese „Best-in-Class-Fonds“ sind als langfristige Kerninvestition geeignet.

CAPATICO Selection

- DC Value Global Balanced WKN: A0YAX7
- DC Value Global Dynamic WKN: A0Q5G9
- DC Value Global Equity WKN: A3CNEH

Beimischung

Unsere Spezialitäten-Fonds bieten einen Zugang zu besonders aussichtsreichen Investmentregionen und -themen. Wir wählen diese aktiven Strategien international exklusiv für den deutschen Investmentmarkt aus und eröffnen Anlegern damit einen Zugang zu hochwertigen Fonds abseits des Mainstreams. Die Fonds eignen sich als Beimischung oder Satelliten-Investment.

CAPATICO Selection

- Alpora Innovation Europa WKN: A2PQ59
- Fondita Nordic Small Cap WKN: A14W77
- Fondita Global Megatrends WKN: A2PD3V

Sie möchten mehr über die einzelnen Strategien erfahren?

CAPATICO GmbH
Moorfuhrweg 15
D-22301 Hamburg

Telefon: +49 40 609 421-490
E-Mail: news@capatico.com
Internet: www.capatico.com

Ihre Ansprechpartner: Torben Gerber & Jürgen Rittenauer



AUSGEWOGEN, AGIL UND FLEXIBEL

DJE – Zins & Dividende: attraktive Renditen bei geringen Schwankungen



„Was man nicht verliert, muss man nicht wieder aufholen“, sagte jüngst Dr. Jan Ehrhardt, stellvertretender Vorstandsvorsitzender von DJE und Fondsmanager des Flaggschiffs DJE – Zins & Dividende, in einem Interview. Das Eingrenzen von Verlusten sieht Ehrhardt als ein Markenzeichen von DJE und das Geheimnis des langfristigen Erfolgs. Grundsätzlich verfolgt der Fonds den Absolute-Return-Gedanken. Ziel dabei ist es, Verluste weitestgehend zu vermeiden. Und das gelingt mit großem Erfolg durch eine breite Allokation zwischen den Anlageklassen Aktien und Anleihen.

Die Strategie basiert auf einer einfachen Regel: Es werden stets mindestens 50 Prozent Anleihen gehalten, um Schwankungen abzufedern, während der Aktienanteil Chancen auf Kursgewinne bietet. Der Fokus liegt auf soliden Unternehmen, die ihre Aktionäre regelmäßig belohnen, sowie auf stabilen Anleihen mit zuverlässigen Zinsen. Die

Stabilität des DJE – Zins & Dividende in den letzten Jahren ist das Ergebnis einer ausgewogenen Asset-Allokation und einer strikten Risikokontrolle, mit einem konsequenten Fokus auf Diversifizierung zwischen Anleihen und Aktien.

Die Vermögensaufteilung des Fonds ist dynamisch und kombiniert Top-down- und Bottom-up-Ansätze. Das Fondsmangement nutzt beides gleichermaßen, um makroökonomische Trends zu erkennen und parallel dazu einzelne Wertpapiere auf ihr individuelles Potenzial zu prüfen. Die Gewichtung von Anleihen und Aktien wird dabei kontinuierlich an die Marktbedingungen angepasst, stets mit einem Mindestanteil von 50 Prozent in Anleihen zur Risikominderung und einem variablen Aktienanteil zwischen 25 Prozent und 50 Prozent. Dieser flexible Ansatz ermöglicht es, effektiv auf makroökonomische Veränderungen zu reagieren und gleichzeitig von unterbewerteten Einzelwerten zu profitieren.

Der Fonds zeigt seine Stärken nicht zuletzt in unsicheren oder volatilen Marktphasen, indem er auf Anlagen mit geringerem Risiko und stabilen Einkünften setzt. In Phasen hoher Spekulationen und Bewertungen kann die Performance manchmal hinter den Marktführern zurückbleiben. Die Investition in dividendenstarke Unternehmen und qualitativ hochwertige Anleihen soll Anlegern auch bei niedrigen Zinsen oder Marktunsicherheiten stetige Erträge sichern. Dieser Ansatz schafft nicht nur eine regelmäßige Einkommensquelle, sondern auch eine defensive bis ausgewogene Positionierung des Portfolios. ■

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammen-

ANTIZYKLISCHE KAUFGELEGENHEIT



Philipp Stumpfegger (DJE – Mittelstand & Innovation) sieht Aufholpotenzial.

Auf den ersten Blick scheint alles klar: Große Tech-Unternehmen, die sogenannten „Glorreichen Sieben“, sind die Börsenstars und stehen somit im Fokus vieler Fonds. Philipp Stumpfegger, er verantwortet den DJE – Mittelstand & Innovation, sieht das differenzierter. Der Fondsexperte führt dafür mehrere Argumente ins Feld.

Zum einen: „2024 ist das Jahr der Zinswende. Davon werden Nebenwerte profitieren. Es ist nicht entscheidend, ob die erste Zinssenkung drei Monate früher oder später kommt“, sagt er. Zum anderen: „Im Vergleich zu Large Caps sehen wir bei Small und Mid Caps massives Aufholpotenzial.“ Daher ist der DJE – Mittelstand & Innovation derzeit voll investiert. Der Fondsmanager: „Wir positionieren uns für den erwarteten Aufschwung!“

Ein Blick auf die deutschen Börsenindizes unterstreicht diese Aussage. Während der DAX 2024 Rekorde gejagt hat, haben sich MDAX und SDAX, also die Indizes der mittleren und kleineren Unternehmen, in den vergangenen drei Jahren im Vergleich deutlich schlechter entwickelt. Auslöser waren die hohe Inflation und die damit verbundenen schnellen Leitzinserhöhungen der Europäischen Zentralbank (EZB). Das seitdem höhere Zinsniveau hat Investitionen in Wachstum verteuert.

fassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.

Für den DJE – Mittelstand & Innovation stehen Wachstumswerte im Fokus. Ihr Geschäftsmodell beruht unter anderem auf künstlicher Intelligenz (KI), Halbleitern bzw. Medizin. Letztere wird etwa durch die Einführung des E-Rezepts in Deutschland getrieben. Bei der Auswahl

Marktnischen relativ groß. Denn zum Anlageuniversum des Fonds gehören mehr als 1.500 Unternehmen, die vor allem in der DACH-Region, also in Deutschland, Österreich und der Schweiz, beheimatet sind – der Kernregion für „Hidden Champions“ in Europa.



von Wachstumstiteln setzen Stumpfegger und sein Team auf einen Mix aus Unternehmen, die vor allem für strukturelles, das heißt anhaltendes Wachstum stehen. Hinzu kommen zyklisch wachsende Firmen und solche, die ein hohes zukünftiges Wachstumspotenzial haben. Allerdings: „Wachstum findet man zurzeit in Deutschland und Europa nur in der Nische“, sagt Stumpfegger. Auf der anderen Seite ist das Feld für

Unter diesen vielfach unbekanntem Unternehmen aus dem Mittelstand finden sich nicht selten Weltmarktführer, und sie sind der Innovations-, Technologie- und Wirtschaftsmotor der DACH-Region. Und: Stimmen die Voraussetzungen, haben diese Firmen ein oft höheres Wachstumspotenzial als Großkonzerne. Sinken die Zinsen, könnte das ein Vorteil für die Small und Mid Caps sein. ■

CT (LUX) GLOBAL FOCUS – DER FOKUS SITZT!



Wirkliches Verständnis für Zielportfoliowerte im Mittelpunkt

Portfoliomanager David Dudding steuert zusammen mit Co-Manager Alex Lee den 2,9 Milliarden US-Dollar (03/2024) schweren CT (Lux) Global Focus, der weltweit in ein konzentriertes Portfolio aus circa 30 bis 50 Aktien investiert, wobei die zehn größten Positionen bis zu 50 Prozent ausmachen können.

Diversifikation? Ja, aber ...

Portfoliostreuung ist im CT (Lux) Global Focus zwar relevant – gerade auch mit Blick auf das aktuell von globalen Unsicherheiten und konjunkturellen Bedenken geprägte Umfeld. Aber Dudding investiert nur in Aktien, die er und sein Team wirklich verstehen: sie fokussieren sich auf diejenigen Unternehmen, von denen sie glauben, dass sie mittelfristig in einer noch stärkeren Position sein werden als aktuell.

Jedes Unternehmen für sich beurteilt

Bei Themen ist der Portfoliomanager eher zurückhaltend: „Man bezahlt schnell zu viel, wenn man dem Hype um bestimmte Themen folgt.“ Wichtiger

ist ihm, jede einzelne Anlagethese bzw. jedes einzelne Unternehmen für sich zu prüfen und dann zu entscheiden. Das Credo im CT (Lux) Global Focus lautet: Investiert wird nicht in Technologieaktien, weil es Technologieaktien sind, sondern in vielversprechende Unternehmen, die Technologie auch am besten nutzen. Der Fall Pearson PLC (Medienkonzern) verdeutlicht das sehr gut: Der größte Bildungsverlag plant mit seiner digitalen

Lernplattform, seinen Kunden mithilfe von KI ein verbessertes, individuelleres Lernerlebnis zu bieten.

Qualität im Fokus

Wie erwirtschaftet ein Unternehmen hohe Renditen? Diese Frage steht mit weiteren relevanten Kriterien wie dem Margenprofil und dem zur Wachstumsfinanzierung benötigten Kapital im Zentrum der Analyse potenzieller Portfoliotitel. Genauso wie die Branchenrivalität in Form der Preissetzungsmacht von Kunden und Lieferanten sowie der Bedrohung durch neue Anbieter und Ersatzprodukte. ■



Dave Dudding,
Fondsmanager

Disclaimer

Der Fonds ist ein Teilfonds von Columbia Threadneedle (Lux) I, einer in Luxemburg gegründeten Investmentgesellschaft mit variablem Kapital („SICAV“), von Threadneedle Management Luxembourg S.A. verwaltet. Der aktuelle Verkaufsprospekt der SICAV, die aktuellen Basisinformationsblätter und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind in englischer Sprache und/oder in Deutsch (sofern verfügbar) bei der Verwaltungsgesellschaft Threadneedle Management Luxembourg S.A., International Financial Data Services (Luxembourg) S.A., bei Ihrem Finanzberater und/oder auf unserer Website www.columbiathreadneedle.de erhältlich. Threadneedle Management Luxembourg S.A. kann beschließen, die für die Vermarktung des Fonds getroffenen Vorkehrungen aufzuheben. Die Berechnung der Wertentwicklung erfolgt nach der BVI-(Bundesverband Investment und Asset Management)-Methode. Der Fonds ist nach Artikel 8 der EU-Verordnung 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Angaben im Finanzdienstleistungssektor (Offenlegungsverordnung) als Fonds eingestuft, der ökologische oder soziale Merkmale fördert. Bei der Entscheidung, in den beworbenen Fonds zu investieren, sollten alle Eigenschaften oder Ziele des beworbenen Fonds berücksichtigt werden, wie sie in seinem Prospekt beschrieben sind. columbiathreadneedle.com. Dieses Material ist nicht als Angebot, Aufforderung, Anlageberatung oder Empfehlung zu verstehen. Diese Mitteilung ist zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung gültig und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Informationen aus externen Quellen werden als zuverlässig erachtet, es wird jedoch keine Garantie für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit übernommen. Im EWR: herausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A., eingetragen beim Registre de Commerce et des Sociétés (Luxemburg), Registernummer B 110242, und/oder von Columbia Threadneedle Netherlands B.V., die von der niederländischen Finanzmarktaufsicht (AFM) beaufsichtigt wird, unter der Registernummer 08068841. © 2024 Columbia Threadneedle Investments. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe.

Ihr Ansprechpartner



Benno Kriews (CEFA)
Sales Director

benno.kriews@columbiathreadneedle.com
Telefon: (0 69) 29 72 99 41

EINE 20-JÄHRIGE ERFOLGSGESCHICHTE

SQUAD
FONDS

Das Augsburger Unternehmen bietet Anlegern mit der Fondsplattform „SQUAD Fonds“ Zugang zu Spitzenprodukten.

Vor 20 Jahren begann die Erfolgsgeschichte von Discover Capital. Stephan Hornung und Christian Struck gründeten 2004 das Unternehmen in Augsburg und legten von Anfang an Wert auf Unabhängigkeit – sowohl unternehmerisch als auch bei ihren Anlageentscheidungen. Mittlerweile ist SQUAD Fonds auf 16 Fonds und 9 unabhängige Fondsboutiquen gewachsen. Alle Fonds zeichnen sich durch eine flexible Anlagepolitik ohne Orientierung an Indizes wie beispielsweise dem MSCI World aus. Stephan Hornung erklärt: „Die Fondsberater treffen eigene Entscheidungen aufgrund eines dezidierten Investmentansatzes. Sie bewegen sich in Märkten, in denen sich eigenes Research lohnt und die einen Mehrwert für Anleger bieten.“ Der erste Fonds, der 2004 von Discover Capital aufgelegt wurde, feiert in diesem Jahr ebenfalls sein 20-jähriges Jubiläum und überzeugt mit einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von 9,38 Prozent seit Auflage (A-Tranche, Stand: 13.05.2024, Morningstar). Es handelt sich um den Mischfonds SQUAD Value (WKN B-Tranche: A0Q50K), der sich auf europäische Aktien konzentriert. Die Gründer Stephan Hornung und Christian Struck sind seit Beginn gemeinsam verantwortlich und setzen auf eigene Analysen, um lukrative Investmentideen



Christian Struck, Matthias Ruddeck und Stephan Hornung

zu finden. Der Fonds bevorzugt Unternehmen mit günstiger Bewertung und nachhaltiger Führung, nutzt aber auch Spezialsituationen wie Übernahmen. Deutsche Wertpapiere dominieren das Portfolio, gefolgt von Wertpapieren aus den Benelux-Ländern und Südeuropa. Im Jahr 2018 wurde der Deep-Value-Aktienfonds SQUAD Point Five als 7. von nunmehr 16 Fonds in die Spezialisten-Boutique aufgenommen. Der SQUAD Point Five (WKN R-Tranche: A2H9BE) ist ein weltweit investierender Fonds für Nebenwerte. Während Matthias Ruddeck für das Portfolio außerhalb Europas verantwortlich ist, kümmern sich die Gründer von Discover Capital, Stephan Hornung und Christian Struck, um europäische Werte. Der Fonds konzentriert sich auf stark unterbewertete Aktien mit

positivem Geschäftsausblick, um das Risiko von Bewertungsfallen zu reduzieren. Die Strategie des Fonds basiert auf gezielten Einzelunternehmensanalysen, da Nebenwerte historisch betrachtet oft unterbewertet sind und weniger Analysenabdeckung haben.

Der Fonds konnte sich über einen Zeitraum von 5 Jahren einen der Top-3-Plätze bei Morningstar in der Vergleichsgruppe „Aktien weltweit Nebenwerte“ sichern (Stand: 13.05.2024) und weist eine durchschnittliche jährliche Performance von 10,28 Prozent in den letzten 5 Jahren auf (R-Tranche, Stand: 13.05.2024), womit er seine Mitbewerber deutlich übertrifft. ■

Kontaktieren Sie mich gerne für ein individuelles Gespräch zu unseren Fonds SQUAD Value und SQUAD Point Five.



Damien Auer
Fondsvertrieb

auer@squad-fonds.de
Telefon: (0821) 45 54 20 85

Disclaimer

Es handelt sich hierbei um eine Werbemitteilung und nicht um ein investmentrechtliches Pflichtdokument, es enthält nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentlichen Angaben und kann von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Es wird ausdrücklich auf die Risikohinweise des ausführlichen Verkaufsprospektes verwiesen. Diesen erhalten Sie kostenlos bei AXION S.A., 15, Rue de Flaxweiler, 6776 Grevenmacher, Luxemburg, oder elektronisch unter www.axxion.de. Die Point Five Capital GmbH und die Discover Capital GmbH (Gründerin der Marken SQUAD Fonds und SQUAD Green) sind als vertraglich gebundene Vermittler der PEH Wertpapier AG tätig.

WACHSTUMSSEKTOR ERNEUERBARE ENERGIE



Was Anleger jetzt beachten sollten

einBlick: Wie steht es aktuell um erneuerbare Energien im Markt?

Christian Rom: Der Sektor erneuerbare Energie ist in den letzten Jahrzehnten sehr stark gewachsen und hat sich zu einem äußerst wettbewerbsfähigen Sektor entwickelt. Mittlerweile machen Cleantech-Investitionen zwei Drittel der weltweiten Energieinvestitionen aus. Allerdings muss ein hohes Ertragswachstum nicht unbedingt zu einem Shareholder Value führen. Um den Aktienwert langfristig zu steigern, müssen die Unternehmen einen Mehrwert schaffen, indem sie etwas Einzigartiges auf den Markt bringen.

einBlick: Haben die höheren Zinssätze dem Sektor zugesetzt?

Rom: Höhere Zinssätze haben sich in den letzten Jahren auf den Sektor ausgewirkt. Dadurch sind die Kosten für Strom aus erneuerbaren Energien gestiegen. Trotzdem wird der Sektor auch bei diesem neuen Zinsniveau weiterwachsen. Unternehmen weltweit haben in den letzten zwölf Monaten mehr Verträge für neue Ökostromanlagen unterzeichnet als je zuvor. Zudem gibt es oftmals einen Inflationsschutz, das heißt, die Einnahmen steigen während der Vertragslaufzeit stärker als die Zinskosten. Neuere Verträge werden zu einem Preisniveau abgeschlossen, das den höheren Finanzierungskosten Rechnung trägt.

einBlick: Welchen Einfluss könnten die bevorstehenden US-Wahlen haben?

Rom: Wir sehen die US-Wahlen als weniger kritisch für den Sektor an, da die letzten Jahre eine starke parteiübergreifende Unterstützung für den Sektor



Christian Rom,
Portfoliomanager
DNB AM

gezeigt haben. Die positiven Auswirkungen der Schaffung neuer Arbeitsplätze und der Konjunkturbelebung infolge der Inflationsbekämpfung sind in republikanischen wie in demokratischen Bundesstaaten gleichermaßen spürbar.

einBlick: Worauf setzen Sie jenseits von Solar-, Wind- und Batteriefabriken?

Rom: Im Bereich Ressourceneffizienzen haben wir zahlreiche interessante Unternehmen identifiziert, die eine starke Position in ihren jeweiligen Nischenmärkten einnehmen und ein sehr gutes Wertversprechen für langfristiges, profitables Wachstum haben. Ein Beispiel ist Novonesis, der weltweit führende Anbieter von Enzymen und Bakterien. Mit diesen kann eine breite Palette von Endprodukten – von Waschmitteln bis hin zu Biokraftstoffen

– ressourceneffizienter und nachhaltiger gemacht werden. Weitere Beispiele für gut positionierte Unternehmen sind Kingspan, das energieeffiziente Dämmlösungen für Gebäude anbietet, und Darling, ein führender Hersteller von Biodiesel, der für die Dekarbonisierung schwer abbaubarer Sektoren wie schwere Nutzfahrzeuge und Flugzeuge benötigt wird. ■

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

- ① Value-basierte Bottom-up-Strategie mit Fokus auf Umwelt- und Klimaschutz mit Alpha-Generierung
- ② Bewertungsgetriebener Ansatz und überdurchschnittlicher Track Record seit 2007
- ③ Artikel-9-Fonds mit Höchstnote des FNG-Siegels seit fünf Jahren

DWS ESG AKKUMULA



Ein moderner Klassiker – bewährt seit 1961

„Künstliche Intelligenz ist und bleibt ein wichtiger Treiber und ein großes Thema an den Märkten“, sagt Andre Köttner. „Unternehmen aus allen Branchen überlegen sich, wie sie in Zukunft künstliche Intelligenz nutzen können. Ich rechne daher mit weiteren Fortschritten bei der Umsetzung von KI in die Praxis“, so der Fondsmanager des DWS ESG Akkumula. Dass Technologiewerte derzeit einen Schwerpunkt in seinem Fonds bilden, liegt daher für Andre Köttner auf der Hand: „KI wird in vielen Lebens- und Arbeitsbereichen Einzug halten, und das kann Chancen für Unternehmen und auch für Anleger bereithalten.“ Gute Wachstumsmöglichkeiten sieht er darüber hinaus auch im Gesundheitssektor: „Unternehmen mit guten Forschungskapazitäten und neuen, vielversprechenden Produkten wie etwa Spritzen und Medikamenten für die Gewichtsabnahme dürften weiterhin Potenzial bieten“, sagt Köttner, der neben dem DWS ESG Akkumula ein weiteres DWS-Flaggschiff verantwortet: den DWS Vermögensbildungsfonds I.

Mix aus Wachstumspapieren und Substanzaktien

Damit das Ziel des langfristigen Kapitalaufbaus erreicht werden kann, verfolgt der Fondsmanager eine sogenannte Hantelstrategie: Auf der einen Seite der Hantel sollen sich wachstumsorientierte Aktien befinden und auf der anderen Seite substanzstarke Aktien, die er jeweils passend zur Marktlage miteinander kombiniert. Der DWS ESG Akkumula ist langfristig orientiert, was sich darin widerspiegelt, dass der Großteil der Titel im Fonds in der Regel über viele Jahre gehalten wird. „Wir investieren nur in



Andre Köttner, Fondsmanager DWS ESG Akkumula

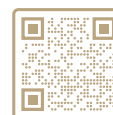
Unternehmen, bei denen wir grundsätzlich bereit sind, sie auch für die nächsten zehn Jahre zu halten“, sagt Köttner, der den Fonds mittlerweile seit mehr als einem Jahrzehnt erfolgreich managt. Insbesondere in schwierigen Phasen wie zum Beispiel zu Beginn der Coronapandemie hat sich sein starker Fokus auf Qualitätsaktien bewährt.

Im Visier: zukunftsfähige Unternehmen

Um Qualitätsaktien zu finden, steckt Köttner mit seinem 15-köpfigen globalen Aktienteam viel Zeit in die fundamentale Analyse der Unternehmen: „Einen großen Einfluss auf unsere Anlageentscheidung hat natürlich die Börsenbewertung im Verhältnis zu den Gewinnaussichten“,

sagt Köttner. Ergebnis der Analyse ist ein Portfolio aus 100 bis 150 Unternehmen mit überzeugenden, wachstumsorientierten Geschäftsmodellen, soliden Bilanzen, starken Managements und attraktiven Bewertungen, das mal mehr und mal weniger stark von seinem Vergleichsindex – dem MSCI World – abweicht. Dass sich der DWS ESG Akkumula derzeit mit rund 70 Prozent von seiner Benchmark unterscheidet, lässt ihn insbesondere für Anleger interessant erscheinen, die sich nicht allein auf den Markt verlassen möchten. ■

Weitere Informationen und alle
Fondsfakten finden Sie hier:



ERSTE STOCK TECHNO

Mit dem Tech-Aktienfonds in den Megatrend Zukunftstechnologien investieren

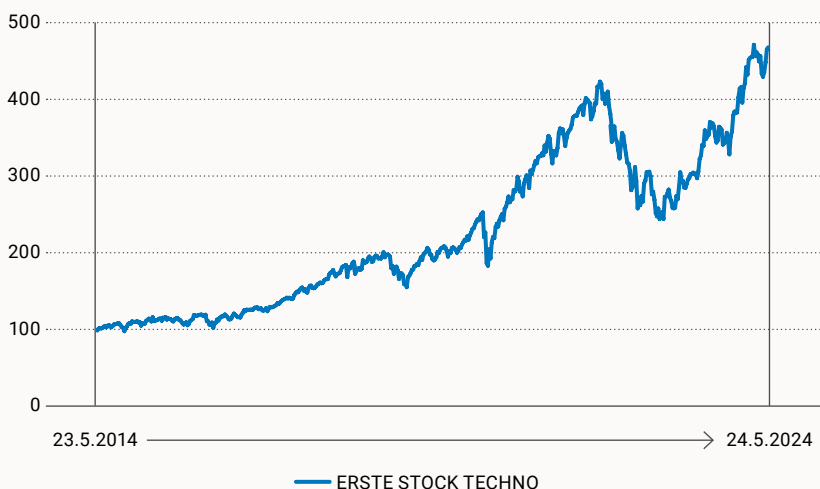
An Tech-Aktien gibt es derzeit kein Vorbeikommen am Markt. Die großen Technologiekonzerne setzen immer mehr auf den Megatrend künstliche Intelligenz und investieren in großem Ausmaß in ihre KI-Infrastruktur. In der neuen Technologie steckt viel Potenzial, und auch die Einsatzbereiche sind vielseitig – sei es im Entertainment-, im Healthcare- oder im Umweltbereich. (Hinweis: Bitte beachten Sie, dass eine Veranlagung in Wertpapieren neben Chancen auch Risiken beinhaltet.)

Hinter Tech-Aktien steckt mehr als »nur« KI

Doch auch abseits des Trendthemas KI gibt es spannende Zukunftstechnologien, die für Anlegerinnen und Anleger Chancen bieten. Ein Beispiel dafür ist Cybersecurity. Unternehmen sind gewillt, ihre kritische Infrastruktur vor den steigenden Bedrohungen zu schützen, und Studien zeigen, dass im Bereich Cybersecurity bei Unternehmen als Letztes der Rotstift angesetzt wird.

Auch Firmen aus den Sektoren Cloud Computing, Robotics oder Digital Payment bergen beispielsweise Potenzial. Für Investorinnen und Investoren macht es daher Sinn, auf mehrere Themen und Trends zu setzen und breit gestreut in den Megatrend Tech-Aktien zu inves-

Wertentwicklung in den vergangenen 10 Jahren



tieren. Beispielsweise mit unserem Aktienfonds ERSTE STOCK TECHNO, der nicht nur auf einen langen Track Record zurückblickt, sondern auch zu den Top-Performern in seiner Peergroup zählt.

Überzeugende Performance

In den vergangenen zehn Jahren konnte sich der Fonds im Wert mehr als vervierfachen. Im Portfolio setzt das Fondsmanagement auf qualitativ hochwertige und wachstumsstarke Unternehmen, die in den bereits genannten Zukunftstechnologien tätig sind. Zu

den größten Positionen zählen aktuell unter anderem einige der „Magnificent Seven“ rund um die Tech-Konzerne Apple, Meta, Nvidia und Microsoft. (Hinweis: Die angeführten Unternehmen wurden beispielhaft ausgewählt und stellen keine Anlageempfehlung dar. Im Rahmen des aktiven Managements können sich die genannten Portfolioportionierungen jederzeit ändern.) ■

Weitere Informationen
zum Fonds:



Disclaimer

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

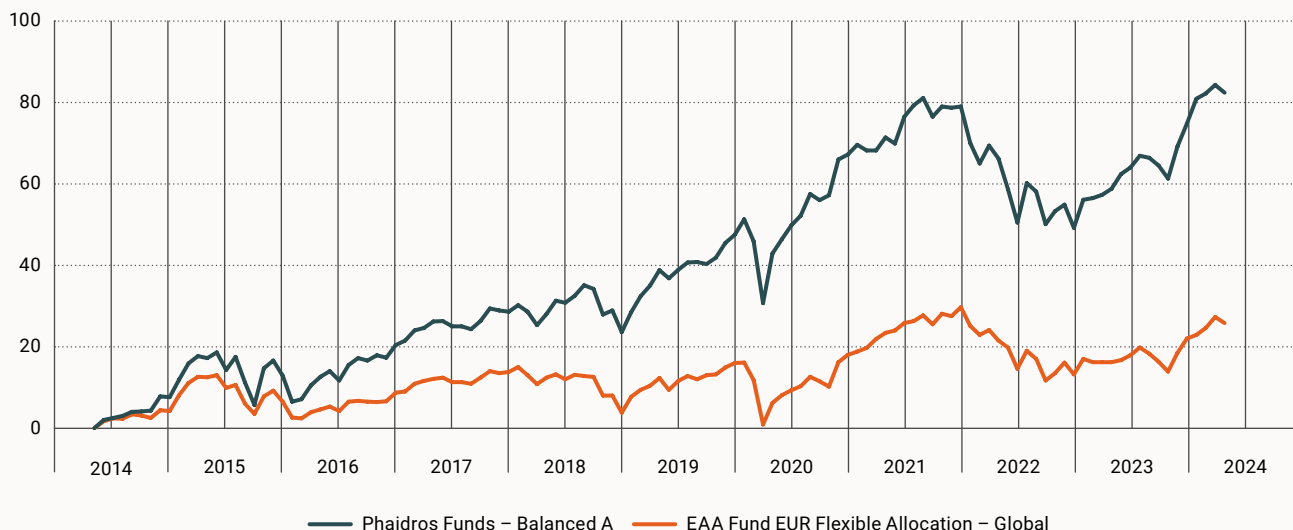
Bitte nennen Sie uns vier Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Breite Streuung in Technologie-Unternehmen
- ② Aktive Titelselektion nach fundamentalen Kriterien
- ③ Fonds unter den Top-Performern seiner Peergroup
- ④ Ausgezeichneter Track Record

AUF WACHSTUM UND SCHUMPETER SETZEN

Phaidros Funds Balanced – intelligent zu langfristigem Erfolg

Phaidros Funds Balanced A vs. Morningstar Peergroup



Quelle: Eyb & Wallwitz & Morningstar Direct für den Zeitraum 30.4.2014 bis 30.4.2024

Intelligent investieren mit Weitblick und Vernunft – das ist das Ziel des Phaidros Funds Balanced von Eyb & Wallwitz. Der Fonds besteht aus einem flexiblen Portfolio von Aktien, Anleihen, Geldmarktkomponenten und Gold. Die breite Streuung und hohe Flexibilität des Portfolios machen den Fonds grundsätzlich unabhängiger von einzelnen Finanzmarktszenarien.

Top-down-Ansatz

Der Investmentprozess folgt einem dreistufigen Top-down-Ansatz. Auf der ersten Stufe entwickeln wir ein strategisches Weltbild mit einem zeitlichen

Disclaimer

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

Horizont von drei bis fünf Jahren. Dafür richten wir uns an ökonomischen Größen wie Wachstum, Inflation, Liquidität oder den Gewinnmargen aus und ergänzen das entstandene Bild um eine ausführliche Risikoanalyse. Innerhalb dieses taktischen Rahmens ermitteln wir mithilfe verschiedener Modelle, welche Anlageklassen im aktuellen Umfeld das beste Risiko-Ertrags-Profil aufweisen. Der Zeithorizont erstreckt sich hierbei in der Regel auf sechs bis zwölf Monate. Auf der zweiten Stufe werden die attraktivsten Aktien und Anleihen ausgewählt. Bei der Aktienselektion setzen wir auf unsere bewährte Schumpeter-Strategie, bestehend aus „Monopolisten“ und „Herausforderern“. Im Anleihenbereich investieren wir in Opportunitäten an den globalen Anleihemärkten. Dabei fokussieren wir uns vornehm-

lich auf Unternehmensanleihen, ergänzt um Staats- und Wandelanleihen sowie Nachrangpapiere. Die dritte Stufe besteht aus einer fortlaufenden Risikoanalyse, um Diversifikationseffekte optimal ausnutzen zu können. Durch diesen Investmentansatz gehört der Phaidros Funds Balanced seit Jahren zu den erfolgreichsten Fonds in seiner Vergleichsgruppe und ist für renditeorientierte und langfristige Anleger als „Allwetter“-Lösung bestens geeignet ■

Ihr Ansprechpartner



Oliver Schmitz

Senior Relationship Manager
schmitz@eybwallwitz.de
Telefon: (0 69) 273 11 48-08

»DIVIDENDEN SIND DIE HALBE MIETE«



Qualität und Nachhaltigkeit – ein „Push“ für Portfolios?

Die Kurssprünge der Tech-Giganten, auch bekannt als die „Glorreichen Sieben“, ziehen derzeit viele Blicke auf sich. Lohnt es sich da, auf so etwas wie Dividendenaktien zu schauen? Unbedingt, sagt Aditya Shivram, Fondsmanager des Fidelity Funds – Sustainable Global Equity Income Fund. Ein Gespräch über Qualität, Nachhaltigkeit und Gesamtrenditen.

einBlick: Sind Dividenden „out“?

Aditya Shivram: Das kommt darauf an, ob man auf die Hälfte der Gesamtrendite verzichten möchte. Denn über lange Zeiträume hinweg sind Dividenden ebenso wichtig wie der Kapitalzuwachs: Weltweit haben Kurssteigerungen und reinvestierte Dividendenrenditen in den letzten 20 Jahren jeweils etwa die Hälfte der Gesamtrendite ausgemacht.* Daher sollten qualitativ hochwertige Dividentitel auch künftig eine wichtige Rolle in den Anlegerportfolios spielen. Zumal sie dazu beitragen können, das unsichere Markt- und makroökonomische Umfeld zu überstehen.

einBlick: Also gilt die Faustformel: Je höher die Dividende, desto besser?

Shivram: Da schauen wir für den Fonds schon genauer hin: Hohe Dividenden können ein Zeichen für strukturelle



Aditya Shivram, Fondsmanager

Rentabilität sein – aber auch für Bilanzprobleme und bescheidene Zukunftsaussichten. Wir bevorzugen solide aufgestellte Firmen mit dem Potenzial für langfristige, wachsende Zahlungen. Zudem kann etwa ein Sachversicherer einen hohen Prozentsatz der Gewinne ausschütten. Bei einem kapitalintensiven Halbleiterhersteller mit hohen Wachstumsaussichten sieht das anders aus. Für uns zählt, ob die Unternehmen ein gutes Gleichgewicht herstellen. Wenn sie ihr Kapital sinnvoll einsetzen, können sie nachhaltige und wachsende Dividen-

den zahlen. Hinzu kommen regionale Unterschiede bei der Dividendenkultur. Bei europäischen Unternehmen sind Barausschüttungen gängiger als etwa bei asiatischen. Allerdings drängen die dortigen Regierungen in letzter Zeit auf eine aktionärsfreundlichere Praxis. Und in den USA setzen die Firmenleitungen eher auf Aktienrückkäufe als auf erhöhte Dividenden. Das alles muss man berücksichtigen, um global gesehen Chancen zu nutzen.

einBlick: Für was steht das „Sustainable“ im Fondsnamen?

Shivram: Vor allem für eine tiefe Überzeugung: Nachhaltigkeit wird immer mehr zum kritischen Faktor für den Unternehmenserfolg – und damit für die Fondsperformance. Die Beurteilung bauen wir auf unseren firmeneigenen ESG-Bewertungsmodellen und unserer tiefgehenden Analyse auf. Robuste Unternehmensführung und Nachhaltigkeitsstandards sehen wir als Weg, um Nachhaltigkeitsrisiken für langfristige Cashflows zu mindern: etwa beschädigte Markenwerte und teure Rechtsstreitigkeiten. Denn was nützt heute die schönste Dividende, wenn morgen das Geschäftsmodell gefährdet ist! ■

*Quelle: Fidelity International, Refinitiv Datastream, Stand: 31. März 2024

Disclaimer

Der Wert der Anteile des Aktienfonds kann schwanken und wird nicht garantiert. Der Fonds investiert auch in Fremdwährungen. Änderungen der Wechselkurse können zu Wertverlusten führen. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen, auch im Vergleich zu Anlagen, die einen solchen Fokus nicht aufweisen. Die Nachhaltigkeitsmerkmale von Wertpapieren können sich ändern. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage des Basisinformationsblatts, des Verkaufsprospektes, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichtes getroffen werden. Diese Unterlagen sind die allein verbindliche Grundlage des Kaufs und können kostenlos bei der FIL Investment Services GmbH, Postfach 200237, 60606 Frankfurt/Main, oder über fidelity.de/fondsuebersicht angefordert werden. Der Verkaufsprospekt enthält ausführliche Risikohinweise. Fidelity, Fidelity International, das FFB-Logo, das Fidelity-International-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Fidelity/Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. MK16371

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

- ① Fokus auf solide Qualitätsunternehmen mit Perspektiven in jedem Marktumfeld
- ② Ziel sind nachhaltige, überdurchschnittliche Dividenden mit dauerhaftem Wachstumspotenzial.
- ③ Defensiver Basisbaustein für das Portfolio

»DIE BESTEN IDEEN DER BESTEN FONDSMANAGER!«

Wissenschaft, die Mehrwert schafft

einBlick: Herr Schilling, Sie verwalten gemeinsam mit Frank Termathe den Human Intelligence (A3CNF5), einen Publikumsfonds, der in die besten Ideen der besten Fondsmanager investiert. Warum glauben Sie an einen Mehrwert dieser besten Ideen?

Volker Schilling: Es ist weniger eine Frage des Glaubens als der Wissenschaft. Eine Langzeitstudie der Harvard Business School und der London School of Economics zeigt, dass langfristig erfolgreiche Fondsmanager ihre Outperformance oft mit wenigen Werten erzielen, die sie besonders stark in ihrem Portfolio gewichtet haben.

einBlick: Wie hoch ist diese Outperformance?

Schilling: In der Studie wird eine signifikante Outperformance von 2,8 bis 4,5 Prozent pro Jahr nachgewiesen. Für uns stellte sich mit Auflage des Human Intelligence im August 2021 die Frage, ob wir diesen Mehrwert systematisch heben können. Die Harvard-Studie haben wir um unsere eigene jährliche Studie zur Messung von „Aktivität im Fondsmanagement“ ergänzt, um uns auf die besten Ideen der erfolgreichsten Fondsmanager zu konzentrieren.

einBlick: Was genau messen Sie in Ihrer eigenen Studie und worin liegt der zusätzliche Mehrwert?

Schilling: Die Harvard-Studie misst die besten Ideen aller Aktienfondsmanager. Ich habe mich aber gefragt: Was wäre, wenn wir uns nur die besten Ideen der besonders erfolgreichen aktiven Fondsmanager ansehen? Da ich mit meinem Greiff Research Institut seit 2012 jährlich die Aktivität und den Erfolg

Volker Schilling,
Vorstandsmitglied
der Greiff Capital
Management AG



von über 9.000 Fonds messe, verfügen wir über signifikant lange Zeitreihen, um langfristig erfolgreiche Fondsmanager zu identifizieren. Durch unsere harten Kriterien, in unterschiedlichen Zeiträumen und Marktphasen einen Mehrwert zu erzeugen, bleiben nur 200 bis 250 Studiensieger übrig. Davon circa 100 Aktienfonds, deren beste Ideen wir regelmäßig analysieren.

einBlick: Was ist eine beste Idee und kaufen Sie alle Ideen, die Sie identifizieren?

Schilling: Beste Ideen sind für uns Aktienwerte, die ein Fondsmanager signifikant zu seinem Vergleichsindex übergewichtet. Aufgrund regulatorischer Vorgaben zur Diversifikation sind diese Titel meist unter den Top Ten Holdings eines Fonds. Wir haben ein Modell entwickelt, das diese Werte ausliest und scort. Damit erhalten wir eine Buylist, die wir mit unseren Vorgaben abgleichen. Passen das Scoring und das Funda-

ment, dann investieren wir in die 20 bis 30 interessantesten Werte.

einBlick: Und konnten Sie den in Aussicht gestellten Mehrwert heben?

Schilling: Der Human Intelligence wird im August drei Jahre alt. Seit Auflage hat er in Korrekturphasen wie in Anstiegsphasen einen Mehrwert generiert: seit Start 34 Prozent Zuwachs (Stand 27.05.2024), während die Vergleichsgruppe der globalen All-Cap-Weltfonds nur 11 Prozent zulegen konnte. ■

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

- ① Evidenzbasiertes wissenschaftliches Vorgehen durch langfristige Studienergebnisse
- ② Einzigartiges Konzept, um in die besten Ideen der besten Fondsmanager zu investieren
- ③ Nachweisbare Outperformance über unterschiedliche Marktphasen

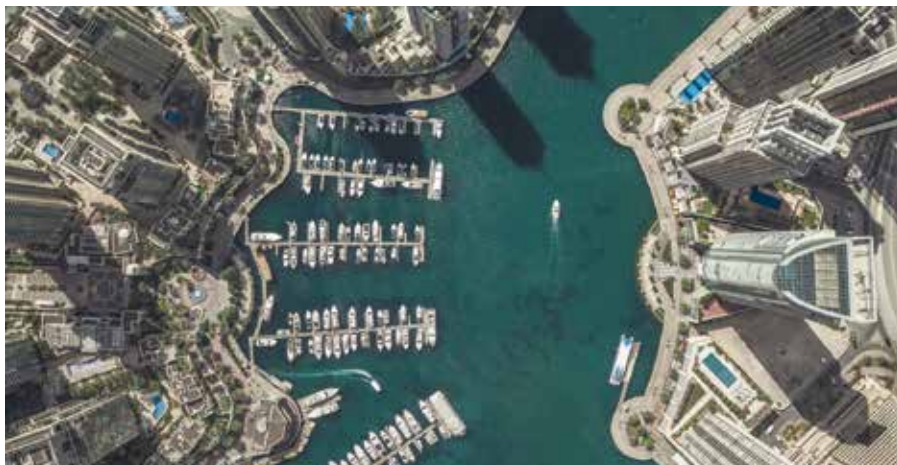
FRONTIER MARKETS AUF DER ÜBERHOLSPUR



Mit dem HSBC GIF Frontier Markets das Depot diversifizieren

Anlegern eröffnet sich mit dem HSBC GIF Frontier Markets die Chance, das Performancepotenzial der Länder auf der Vorstufe von Emerging Markets zu nutzen sowie das Depot zu diversifizieren. Mit dem Fonds kann man von drei globalen Trends profitieren, die die Frontier Markets stützen: Erstens werden Produktionsstätten verstärkt dorthin verlagert. Zweitens werden Lieferketten diversifiziert. Drittens schlägt die beschleunigte Digitalisierung positiv zu Buche. Weltweit geht der Bargeldumlauf zurück, was an den Frontier Markets die Integration des informellen Sektors unterstützt.

Dazu kommt, dass die Makrodaten und die demografischen Trends von Frontier Markets günstig sind, was auch den Aktienmärkten zugutekommt. Die Wachstumsprognosen sind vergleichsweise vielversprechend, die Verschuldung oft niedriger als bei vielen Industrieländern. Aufgrund der wachsenden und jüngeren Bevölkerung kann die Wirtschaft auf viele Arbeitskräfte zurückgreifen, die ein höheres Einkommen haben, mehr Steu-



ern zahlen sowie den Konsum ankurbeln. Allerdings weisen Frontier Markets eine geringere Marktkapitalisierung und Liquidität als die stärker entwickelten Schwellenländer auf.

Frontier-Markets-Aktien können auch vergleichsweise hohe Dividendenrenditen gegenüber Industrieländern verbuchen. Sie bringen Diversifizierungsvorteile für das Portfolio, denn die Märkte sind meist nur geringfügig in die Weltwirtschaft integriert. Länderspezifische Faktoren wie Politik oder Devisenkurse

haben stärkere Auswirkungen. Einzelne Länder korrelieren untereinander nur sehr schwach.

HSBC Asset Management verfolgt mit dem HSBC GIF Frontier Markets einen globalen Ansatz, der in diese Märkte investiert, aber auch in kleinere Schwellenländer, die Frontier-Merkmale aufweisen. Dabei positionieren wir uns in rund 30 Frontier Markets und streuen Risiken daher bewusst. Wir profitieren davon, weltweit präsent zu sein und eigenes Fundamentalresearch vor Ort zu erstellen sowie zudem die Analysen unserer globalen Investmentteams nutzen zu können. ■

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Dieser Artikel ist nur für professionelle Anleger geeignet. Der Fonds ist nicht für jeden Anleger geeignet. Es ist möglich, dass der Anleger bei einem Investment in diesen Fonds einen Verlust erleidet – bis zur Höhe seines Investments. Die Angaben stellen in keiner Weise eine Finanzanalyse, Anlageberatung bzw. eine Kauf- oder Verkaufsempfehlung dar. Die in diesem Text vertretenen Stellungnahmen entsprechen der Auffassung unseres Hauses und können sich jederzeit ändern; solche Änderungen müssen nicht publiziert werden. **Risiken:** Der Kontrahent ist eventuell nicht dazu bereit oder fähig, seine Verpflichtungen zu erfüllen. Die Preisbildung und Volatilität von Derivaten können von der strikten Widerspiegelung der Preisbildung oder Volatilität ihrer zugrunde liegenden Instrumente abweichen. Schwellenmärkte sind weniger etabliert und häufig volatiler als entwickelte Märkte. Sie bringen höhere Risiken mit sich, vor allem Markt-, Liquiditäts- und Währungsrisiken. Wechselkursänderungen können Anlagegewinne oder Anlageverluste schmälern oder vergrößern. Eine Anlagehebelung tritt auf, wenn das wirtschaftliche Engagement größer als der investierte Betrag ist, etwa bei Derivaten. Ein Fonds, der eine Hebelung einsetzt, kann aus einer Bewegung des Preises der Referenzquelle höhere Gewinne und/oder Verluste erfahren. Das Risiko, dass ein Fonds Schwierigkeiten haben kann, seine Verpflichtungen im Hinblick auf finanzielle Verbindlichkeiten, die durch die Lieferung von Barmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten beglichen werden, zu erfüllen, wodurch bestehende oder verbleibende Anleger beeinträchtigt werden. Der Fonds kann unter anderem Fehlern in Bezug auf Geschäfte, Bewertung, Rechnungslegung und Finanzberichterstattung ausgesetzt sein. **Weitere Informationen zu den potenziellen Risiken können dem Key Investor Information Document (KIID) oder dem Prospekt entnommen werden.** Einen Überblick Ihrer Anlegerrechte in deutscher Fassung finden Sie auf unserer deutschen Website: Institutionelle & Firmenkunden: <https://www.assetmanagement.hsbc.de/de/institutional-investors>. Finanzintermediäre & Distributoren: <https://www.assetmanagement.hsbc.de/de/intermediaries-and-distributors>. Privatkunden: <https://www.assetmanagement.hsbc.de/de/individual-investors>

Ihr Ansprechpartner



Olaf Riemer

Director, Senior Relationship Manager
Germany / Austria
Wholesale Business, HSBC Asset Management

Olaf.Riemer@hsbc.de
Telefon: (0211) 910 14 35

FOKUS AUF DIE BESTEN AKTIEN WELTWEIT

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT

Mit dem Global Focus Fund in die top 2,5 Prozent des Marktes investieren



Der Investmentprozess des seit über 20 Jahren erfolgreichen **JPMorgan Funds – Global Focus Fund** (WKN 343439) wurde vor genau fünf Jahren noch flexibler und unabhängiger ausgerichtet. Das Kerninvestment mit hoher Konzentration und hoher Konfidenz funktioniert damit in unterschiedlichen Marktumfeldern.

Kombination aus Qualität, Wachstum und Preis

Das Management-Team sucht für den Global Focus Fund Unternehmen, die herausragende Ertragsqualität mit schnellerem Wachstum als der Markt zu einem besseren Preis als der Markt bieten.

Viele Investmentansätze fokussieren sich nur auf eines oder zwei dieser Kriterien. Nur dank der einzigartigen globalen Research-Plattform von J.P. Morgan Asset Management ist es möglich, Titel zu finden, die alle drei Kriterien erfüllen. Denn die große Herausforderung ist, dass Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial tendenziell einen höheren Preis haben. Ist der Preis wiederum niedrig, stimmt wahrscheinlich die Qualität nicht. Nur rund 2,5 Prozent der Unternehmen bieten eine Kombination aller drei Merkmale. Wenn das Research also nicht breit genug angelegt ist, wird es schwierig, ein Portfolio aufzubauen, das diversifiziert

ist und das Risiko im Fokus hat. Der bewährte Investmentprozess zielt nicht nur auf Wachstumsaussichten und Bewertungen ab, sondern fokussiert auch auf ESG-Kriterien, Qualität und ein rigoroses Risikomanagement. Unterstützt von der innovativen, KI-integrierten Investmentplattform Spectrum, erstellen die Fondsmanager für den Global Focus Fund ein global diversifiziertes, auf „beste Ideen“ konzentriertes und stilneutrales Portfolio, das sowohl in Growth- als auch in Value-Märkten überzeugen kann.

Mit dieser besonders flexiblen „Core“-Strategie ist der Global Focus Fund dank seiner multiplen Alpha-Quellen nie „out of favor“. Seit Jahresbeginn erzielte der Fonds eine Wertentwicklung von 10,8 Prozent; die annualisierte Wertentwicklung beträgt für 5 Jahre 13,8 Prozent und für 10 Jahre 12 Prozent – ein deutlicher Vorsprung vor dem Referenzindex MSCI World (Stand: 30.04.2024, Anteilklasse A (dist) – EUR). ■

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Kommunikation. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Produktinformationsblatt, bevor Sie endgültige Anlageentscheidungen treffen. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung. Die Wertentwicklung wird nach BVI-Methode dargestellt für die Anteilklasse A (dist) – EUR. Die BVI-Methode berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (Beratungsgebühr sowie Betriebs- und Verwaltungsaufwendungen). Die beim Kunden anfallenden Kosten, hier beispielhaft dargestellt durch einen einmaligen Ausgabeaufschlag von 5 Prozent im ersten Jahr, wirken sich negativ auf die Wertentwicklung der Anlage aus. Zusätzliche Kosten, die sich auf die Wertentwicklung auswirken, zum Beispiel Depotgebühren, Rücknahmegebühr, Umtauschgebühren sowie etwaige Steuern, können variieren und daher in der Darstellung nicht berücksichtigt werden. 09gt241305130605

>>65/35-MISCHUNG – EINE ERFOLGSSTORY<<

KEPLER FONDS

Der KEPLER Vorsorge Mixfonds. Seit 30 Jahren vom selben Managementteam gesteuert

einBlick: Herr Eichhorn, sehen wir uns den von Ihnen gemanagten Anleiheteil an. Was macht Ihren Ansatz speziell?

Kurt Eichhorn: Rentenseitig werden neben klassischen Staatsanleihen auch inflationsgeschützte Anleihen und Spread-Produkte, vor allem Anleihen aus den Emerging Markets und Bankanleihen, gewichtet. Unser Investmentansatz ist betont mittel- bis langfristig ausgerichtet. Kurzfristige Nachteile werden in Kauf genommen. Der Fokus wird auf effizientes Abgreifen von Risikoprämien für Zinsänderungs- und Kreditrisiken gelegt. Zusätzlich werden Prämien aus der Beimischung kleinerer Emissionen mit interessanten Zinsaufschlägen lukriert.

einBlick: Können Sie uns dieses effiziente Abgreifen von Risiko- und Liquiditätsprämien anhand von Beispielen veranschaulichen?

Eichhorn: Manche Emittenten aus dem staatlichen Bereich sowie Banken emittieren öfters auch Anleihen mit geringem Emissionsvolumen, die für ihre „Unhandlichkeit“ am Sekundärmarkt höhere Renditen aufweisen. Beispielsweise haben wir Anleihen der Deutschen Bank, die noch immer in italienischen Lire notieren, mit Renditeaufschlägen von etwa 1 Prozent aufgesammelt. Oder eine polnische Bank mit Mehrrenditen von bis zu 1,5 Prozent p. a. über Euro-Anleihen des polnischen Staates, der diese Anleihen explizit garantiert – also ohne zusätzliche Bonitätsrisiken.

einBlick: Wie schaut Ihre aktuelle Markteinschätzung aus und welche Positionierung ergibt sich daraus im Rententeil des Fonds?

Eichhorn: Die Entscheidung, ob es



Rudolf Gattringer

bezüglich Konjunktur zu einem Hard-, Soft- oder gar No-Landing kommen wird, ist aufgeschoben. Zuletzt sanken die Wahrscheinlichkeiten für eine Rezession aber. Trotz unseres eher antizyklischen Ansatzes sind wir derzeit bei der Duration nur leicht über Marktdurchschnitt. Spread-Produkte sind trotz der erfreulichen Entwicklung der vergangenen Quartale noch haltenswert, aber der Anteil wird derzeit nicht weiter erhöht.

einBlick: Herr Gattringer, kommen wir zum Aktienteil. Auch hier setzen Sie auf eine Strategie, die sich etwas abseits der bekannten Investmentpfade bewegt?

Rudolf Gattringer: Der Aktienanteil besteht aus etwa 100 Einzeltiteln. Neben den traditionellen Industriestaaten befinden sich auch rund 12 Prozent Emerging Markets in der Aktienaufteilung. Jedes Unternehmen aus dem Anlageuniversum wird bei uns nach eigenen Bewertungs-, Wachstums- und Qualitätsfaktoren bewertet. Im Idealfall hat ein Aktientitel, in den investiert wird, eine attraktive Bewertung, ein gesundes



Kurt Eichhorn

Wachstum und ein profitables Geschäftsmodell. Und was uns gegenüber den klassischen Prognose-Indikatoren unterscheidet: KEPLER berücksichtigt seit einiger Zeit auch KI-Modelle.

einBlick: Wie sehen diese KI-Modelle aus und inwieweit treffen sie auch Investmentsentscheidungen?

Gattringer: Wir entwickeln unsere KI-Modelle gemeinsam mit Wissenschaftlern. Seit zwei Jahren besteht eine Kooperation mit der Fachhochschule Hagenberg, die auf diesem Gebiet ein exzellentes Know-how hat. Wir haben gemeinsam ein Modell aufgesetzt, das uns durch die Analyse großer Datenmengen frühzeitig auf potenzielle Probleme von Unternehmen hinweisen soll. Dieses Modell wird in unserem Selektionsprozess unterstützend eingesetzt und liefert seither einen wertvollen Beitrag bei der Titelauswahl in nahezu allen KEPLER-Aktienfonds. Die Entscheidungen trifft aber nach wie vor der Fondsmanager und nicht die KI. ■

NEUE ASSETKLASSE FÜR PRIVATE ANLEGER

KGAL  klimaSUBSTANZ

Mit dem KGAL klimaSUBSTANZ in den Megatrend Infrastruktur investieren

einBlick: Was ist das Besondere am Konzept des neuen Fonds KGAL klimaSUBSTANZ?

Michael Kohl: Der KGAL klimaSUBSTANZ ist einer der ersten Fonds, die nach dem Konzept des deutschen offenen Infrastruktur-Sondervermögens strukturiert sind. Damit hat der Gesetzgeber Privatanlegern erstmals die Möglichkeit gegeben, ohne hohe Einstiegshürden in Sachwerte aus dem Bereich Infrastruktur zu investieren, und zugleich für ein hohes Maß an Anlegersicherheit gesorgt.

einBlick: Wie schätzen Sie die Aussichten im Markt für Erneuerbare-Energie-Infrastruktur ein?

Kohl: Dieser Markt befindet sich auf einem dauerhaften Wachstumspfad, der durch politische Entscheidungen gestützt wird. Die Dekarbonisierung aller Industriesektoren kurbelt die Nachfrage nach erneuerbaren Energien an.

einBlick: In welche Art von Anlageobjekten investiert der Fonds hauptsächlich und warum?

Kohl: In seiner Anlagestrategie konzentriert sich der KGAL klimaSUBSTANZ auf bestehende Anlagen mit hoher Ertrags-sicherheit in Europa. Wir gehen davon aus, dass die Nachfragesteigerung im Bereich erneuerbare Energien grundsätzlich über alle Technologien stattfindet, angeführt jedoch von den bewährten Technologien Windenergie (Onshore und Offshore) und Photovoltaik. Daher wird hier auch der Fokus des defensiv ausgerichteten Fonds liegen. Wir wollen als Beimischung perspektivisch auch den Wandel der Technologien aktiv begleiten, da wir hier ebenfalls großes Potenzial

Michael Kohl,
Head of Open
Investment Funds,
KGAL



sehen. Dazu zählen etwa Batteriespeicher oder die Entwicklung von grünem Wasserstoff. Mit Blick auf das Rendite-Risiko-Profil präferieren wir Core- und Core+-Investments. Bestandsanlagen (Brownfield) liefern stabile Cashflows, Projektentwicklungen (Greenfield) können als Beimischung attraktiv sein.

einBlick: Welchen geografischen Schwerpunkt hat der neue Fonds?

Kohl: Der KGAL klimaSUBSTANZ investiert schwerpunktmäßig in den 27 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Dort sehen wir eine optimale Kombination aus Marktchancen für erneuerbare Energien, attraktivem Förderregime und hoher politischer Stabilität.

einBlick: Für welchen Anlagehorizont ist der KGAL klimaSUBSTANZ geeignet?

Kohl: Investitionen in Erneuerbare-Energie-Infrastruktur sind grundsätzlich mittel- bis langfristige Investments. Aus unserer Sicht sollte die Mindesthaltedauer des Fonds drei bis fünf Jahre betragen. ■

Jetzt mehr erfahren:

KGAL klimaSUBSTANZ –
mein Fonds für unsere Zukunft



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

- ① Der Markt für Erneuerbare-Energie-Infrastruktur profitiert von der Energiewende.
- ② KGAL ist ein seit 2003 etablierter Spezialist für erneuerbare Energien.
- ③ Privatanleger können sich bereits mit geringen Beträgen ab 25 Euro und Sparplänen engagieren.

LBBW GLOBAL WARMING R

LBBW Asset Management

Diese fünf schnellen Fakten sollen Ihnen Orientierung darüber geben, warum dieser Fonds ein „Dauerbrenner“ ist:

- ① Ausgezeichnete Performance sowohl relativ (zum Index MSCI World EUR NR) als auch absolut (fünf Sterne Morningstar, Stand: 30.04.2024). Nachhaltig investieren heißt bei diesem Fonds langfristig nicht automatisch, auf Rendite zu verzichten.
- ② Langjährig am Markt bewährt. Mit dem Auflagdatum 15. Januar 2007 war der LBBW Global Warming R damals der erste Klimawandelfonds nach deutschem Recht.
- ③ Kein „Wind- & Solarindustrie“-Fonds, sondern breit aufgestellt. Die aktuellen Fokusthemen: Technologie, Industrie, Gesundheit, Finanzdienstleister und Versicherungen.
- ④ Hohe Qualität – nicht nur auf die Performance bezogen, sondern auch bezüglich der Umsetzung des Themas Nachhaltigkeit.
- ⑤ Zeitloses, aber dennoch emotionales Themeninvestment. Die Begrenzung des Klimawandels geht uns alle an, auch beim Thema Geldanlage. ■



Die wichtigsten Chancen und Risiken

- ⊕ Partizipation an den Kurschancen in- und ausländischer Unternehmen, deren Geschäftserfolg mit der globalen Erwärmung in Zusammenhang steht
- ⊕ Wertentwicklung von Finanzprodukten abhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte
- ⊕ Der Fonds weist aufgrund seiner Zusammensetzung eine erhöhte Volatilität auf, das heißt, die Anteilpreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein.

Ausführlichere Informationen unter www.lbbw-am.de

Disclaimer

Marketing-Anzeige. Sie enthält nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind, und berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Allein verbindliche Grundlage für den Anteilerwerb der dargestellten Investmentvermögen sind die jeweils aktuellen Verkaufsunterlagen (Basisinformationsblätter, Verkaufsprospekte, Jahres- oder Halbjahresberichte). Die Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache kostenlos bei den Vertriebspartnern der LBBW und der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Postfach 10 03 51, 70003 Stuttgart, E-Mail: info@LBBW-AM.de, sowie unter www.LBBW-AM.de erhältlich. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte und Informationen zu Instrumenten der kollektiven Rechtsdurchsetzung sind ebenfalls in deutscher Sprache kostenlos bei der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH wie oben angegeben sowie unter <https://www.lbbw-am.de/anlegerrechte> erhältlich. FNG-Siegel mit Maximalpunktzahl von 3 Sternen für Nachhaltigkeit für 2024. „Österreichisches Umweltzeichen“ für den Zeitraum 10.03.2020–19.09.2024, vergeben durch das Österreichische Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft. Für Auszeichnungen und deren Nutzung wurden Zahlungen geleistet.

FONDSDATEN

LBBW GLOBAL WARMING R

ISIN	DE000A0KEYM4
WKNR	A0KEYM
Ausgabeaufschlag	bis zu 5,00 %
Verwaltungsvergütung p. a.	1,50 %
Gesamtkostenquote	1,73 % (Stand: 31.12.2023)
Performance-Fee	keine
Fondsvolumen	1.768 Mio. € (Stand: 30.04.2024)
Offenlegungsverordnung	Artikel 8

DIE BESTEN IDEEN DER BESTEN US-MANAGER



Wie ein Stockpicker-Fonds aus Obertshausen den S&P 500 aussticht

Performanceentwicklung seit Auflage im Oktober 2022



Angaben in %

Quelle: eigene Darstellung, Stand 22.05.2024, EUR-I Tranche

Das Anlagekonzept ist so einfach wie genial: Mit dem Vates Aktien Offensiv (WKN: A3DV56) partizipieren Anleger an den besten Ideen der besten Stockpicker aus den USA. Konkret bedeutet das: Fondsiniciator Vates Invest GmbH mit Sitz in Obertshausen bei Frankfurt wählt die Aktien nicht selbst aus, sondern analysiert sehr umfangreich die Portfoliobestände der führenden Asset-Manager aus den USA und packt die besten Aktien daraus in eine eigene Fondsstrategie.

Mit diesem innovativen, strategischen Follower-Investmentansatz hat der Vates Aktien Offensiv seit seiner Auflage im Oktober 2022 eine eindrucksvolle Wertentwicklung hingelegt und Peergroup sowie die etablierten Aktienindizes Russell 2000 und S&P 500 deutlich abgehängt. Das Bemerkenswerte dabei ist, dass die

sogenannten „Magnificent Seven“, also die großen US-Konzerne wie Amazon, Apple und Microsoft, seit Auflage des Fonds nur eine untergeordnete Rolle spielen. „Die Outperformance kam und kommt vor allem aus der Breite des Portfolios“, erläutert Fondsmanager Maik Komoss. Somit bietet der Fonds Investoren eine interessante Alternative zu allen gängigen US-Aktienfonds und ist ein attraktiver Baustein zur Diversifikation.

Ein weiterer Pluspunkt: Mit dem Fonds erhalten Investoren Zugang zur Expertise renommierter Top-Stockpicker aus den USA, die ansonsten kaum investierbar sind. Dazu gehören Family Offices und Hedgefonds ebenso wie bei der US-Börsenaufsicht SEC registrierte Asset-Manager. Die realen Aktienpositionen der Investmentprofis, die den Markt

langfristig übertroffen haben, werden in Datenbanken erfasst und von Vates Invest systematisch ausgewertet, um deren beste Aktienideen zu identifizieren.

Im nächsten Schritt werden von circa 60 Top-Managern diejenigen Titel systematisch selektiert, bei denen eine hohe Schnittmenge und ein hoher Überzeugungsgrad herrschen. In einem Konzentrationsprozess verbleiben die besten Ideen in einem fokussierten Portfolio mit bis zu 40 Aktien. Dabei wird ein besonderes Augenmerk auf die Top-Positionen der ausgewählten Stockpicker gelegt, die dann entsprechend hoch gewichtet werden.

Die Freiheitsgrade sind hoch: „Es gibt keine Orientierung der Anlageentscheidungen an Benchmark-Restriktionen, wie beispielsweise Sektorvorgaben, denn wir wollen die Expertise der beobachteten Vermögensverwalter für langfristiges Alpha bestmöglich nutzen“, betont Fondsmanager Komoss. Er ist davon überzeugt, dass nur eine gezielte Einzelaktienauswahl und eine konzentrierte Portfoliogestaltung die Möglichkeit bieten, langfristig höhere Renditen zu erzielen.

Der US-Aktienfonds ist neuestes Mitglied der LOYS-Familie. Denn die LOYS AG ist seit Kurzem zu 50 Prozent an der Asset-Management-Boutique Vates Invest GmbH beteiligt. Dadurch kann LOYS nun für Berater und Investoren ergänzende, komplementäre Anlagestrategien und neue Bausteine zur Diversifikation von Portfolios anbieten. Dazu gehört nun auch der Vates Aktien Offensiv. ■

DAS LAIQON ANLEIHEN-PORTFOLIO

LAIQON
Wealth. Next Generation.

Renditechancen mit Renten



FONDSNAME	ANTEILKLASSEN & ISIN	FONDS-VOLUMEN	AUFLAGE-DATUM	ZIEL-RENDITE	DURATION
LF – Sustainable Yield Opportunities	R DE000A2PB6F9 I DE000A2PB6G7	ca. 208 Mio. € (R)	02.04.2019	Geldmarkt + 3,5 %	keine Vorgaben
LF – ASSETS Defensive Opportunities	R DE00A1JGBT2 I DE000A1H72N5	ca. 68 Mio. € (R)	30.04.2011	Geldmarkt + 1,5 %	bis 1,5 Jahre
LF – Dynamic Yield Opportunities	offen	Seeding	Q4/2024	Geldmarkt + 4,5 %	keine Vorgaben

Von attraktiven Chancen am Rentenmarkt profitieren, dabei frei von Zinserwartungen spannende Opportunitäten finden und antizyklisch investieren: Mit dieser Vorgehensweise ist Fondsmanager Dr. Tobias Spies seit über 22 Jahren erfolgreich. Mit einer Investition in den LF – Sustainable Yield Opportunities, den LF – ASSETS Defensive Opportunities und den geplanten neuen Fonds LF – Dynamic Yield Opportunities können Anleger am Rentenmarkt profitieren. Lernen Sie unser Anleihenportfolio näher kennen!

LF – Sustainable Yield Opportunities

Der 2019 aufgelegte LF – Sustainable Yield Opportunities mit einem aktuellen Fondsvolumen von über 200 Millionen Euro investiert in Unternehmensanleihen mit dem Fokus auf Opportunitäten, frei von Zinserwartungen. Mit einem aktiven Bottom-up-Ansatz werden überwiegend europäische Unternehmensanleihen selektiert und dabei ökologische Investmentkriterien berücksichtigt. Mit der zugrunde liegenden Fondsstrategie erzielt Dr. Tobias Spies seit Strategiebeginn am 1. Januar 2009 eine Performance von aktuell über 6 Prozent p. a. bei einer Schwankungsbreite (Volatilität) von

4,16 Prozent (Stand: 31.05.2024; Quelle: Bloomberg, eigene Berechnung). Der Fonds ist nach Artikel 8 SFDR klassifiziert, gehört per Ende Mai im Morningstar-Ranking über 3 Jahre zu den besten 10 Prozent seiner Vergleichsgruppe und wird mit 5 Morningstar-Sternen ausgezeichnet (R-Anteilklasse).

LF – ASSETS Defensive Opportunities

Der LF – ASSETS Defensive Opportunities wurde am 30.05.2011 zur Benchmark EONIA® + 1,5 Prozent p. a. aufgelegt. Als global anlegender geldmarktorientierter Rentenfonds verfolgt dieser das Ziel, eine stetige, über dem Geldmarkt liegende Rendite bei einer sehr geringen Schwankungsbreite von unter 2 Prozent zu erreichen. Langfristig soll eine bessere Wertentwicklung als Tagesgeld + 1 Prozent erzielt werden. Das Portfolio konzentriert sich dabei auf 40 bis 50 Titel mit einer kurzen Duration. Der Fonds ist nach Artikel 8 SFDR klassifiziert, gehört per Ende Mai im Morningstar-Ranking über 3 Jahre zu den besten 3 Prozent seiner Vergleichsgruppe und wird mit 5 Morningstar-Sternen ausgezeichnet (I-Anteilklasse).

Disclaimer



Dr. Tobias Spies,
Senior Fund Manager
(LAIQON-Gruppe)

Neu im Q4 2024:

LF – Dynamic Yield Opportunities

Im Q4 2024 ist die Auflage eines neuen Fonds von Dr. Spies und seinem Team geplant. Der voraussichtliche Name: LF – Dynamic Yield Opportunities. Der Fonds strebt eine angemessene und stetige Wertentwicklung an, basierend auf €STR + 4,50 Prozent p. a. Er investiert überwiegend in Unternehmensanleihen mit Fokus auf Opportunitäten und Nachhaltigkeit. Der Fonds beabsichtigt, in Unternehmen mit SBTi-validierten Klimazielen und Green Bonds nach ICMA-Prinzipien, die Projekte zur Förderung einer Netto-Null-Emissionswirtschaft finanzieren, zu investieren. Der Fonds wird voraussichtlich nach Artikel 8 SFDR klassifiziert werden. Er wird die LAIQON-Anleihenfamilie als „dynamischere“ Variante ergänzen. ■

Interesse an unseren Fondsprodukten und/oder Fragen? Unser Senior Sales Manager Lars Kammann steht Ihnen gerne zur Verfügung!

Besuchen Sie außerdem unsere Website: www.laiqon.com/solutions

Ihr Ansprechpartner



Lars Kammann

Director – Senior Sales Manager

lars.kammann@laiqon.com

Tel.: (040) 325 67 81 36

EMERGING LEADERS EQUITY

Morgan Stanley

Bottom-up-Fokus – die nächste Ära der Schwellenmärkte

INVESTMENT MANAGEMENT



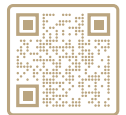
Die Ära der Nullzinsen ist vorbei, weshalb wir einen Reset der Markterwartungen beobachten konnten. Folgend haben wir das MS INV Emerging Leaders Equity Portfolio angepasst und ausgerichtet, um den Veränderungen im operativen Umfeld und im Anlageumfeld Rechnung zu tragen. Die Erholung des Konsums in China ist bisher schwächer ausgefallen als ursprünglich erwartet, da sich sowohl Unternehmen als auch Verbraucher noch anpassen. Dagegen gehen die Unternehmen in unserem Portfolio gestärkt aus dieser Phase hervor, weshalb wir glauben, dass sich Unterschiede in den realisierten Gewinnen herauskristallisieren werden. Indien bleibt unsere größte

Ländergewichtung, da hier weiterhin entsprechend attraktive Unternehmensgewinne erzielt werden. Angesichts der Konsolidierungsperiode Anfang letzten Jahres erscheint Indien unserer Meinung nach weiterhin attraktiv, da wir glauben, dass wir uns dem Wendepunkt im Konjunkturzyklus nähern.

Mit Blick auf das aktuelle Bewertungsniveau und in Anbetracht der Wachstumsaussichten erscheint das Portfolio derzeit sehr attraktiv. Wir gehen zukünftig von einer weiteren Verbesserung der Gewinnvisibilität unserer Portfoliounternehmen aus. Chancen bieten sich unter anderem in Lateinamerika. Wenn man unsere Titel im Portfolio betrachtet,

beispielsweise den lateinamerikanischen E-Commerce-Marktführer Mercado Libre, so erzielte dieser in den letzten Quartalen sowohl Marktanteilsgewinne als auch eine starke Rentabilitätsverbesserung. Während die Ära des „freien Geldes“ ausklingt, rechnen wir zudem mit stärkeren Gegenwinden für kleinere Player. Neue Branchenführer, wie beispielsweise NU Holding, tauchen in etablierten Industrien wie dem Bankensektor auf, indem sie Technologien nutzen, um Geschäftswachstum und Kundenzufriedenheit zu erzielen. ■

Mehr Einblicke in
Entwicklungsländer
und deren Märkte
(ENG):



Disclaimer

Nur für professionelle Kunden bestimmt. Anträge auf Anteile am Fonds sollten erst dann gestellt werden, wenn der aktuelle Verkaufsprospekt und das Key Investor Information Document („KIID“) in englischer Sprache und in der Amtssprache Ihres Landes unter morganstanleyinvestmentfunds.com in Betracht gezogen wurden. Informationen zu Nachhaltigkeitsaspekten des Fonds und eine Zusammenfassung der Anlegerrechte sind auf Englisch auf derselben Website verfügbar. Der Wert der Anlagen und die Erträge daraus können sowohl steigen als auch fallen und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen denen der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ändern. Dieses Dokument dient lediglich zu Informations- und Bildungszwecken und stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf bestimmter Wertpapiere oder zum Verfolgen einer bestimmten Anlagestrategie dar. Dieses Material ist nur für Personen mit Wohnsitz in Ländern bestimmt, in denen ein solcher Vertrieb nicht gegen lokale Gesetze verstößt. Diese Marketing-Mitteilung wurde von MSIM Fund Management (Ireland) Limited herausgegeben. MSIM MFIL wird von der irischen Zentralbank reguliert. FMIL wird von der Central Bank of Ireland reguliert und ist in Irland als Privatgesellschaft eingetragen, die durch Aktien mit der Gesellschaftsregisternummer 616661 beschränkt ist. Sie hat ihren eingetragenen Sitz in 24-26 City Quay, Dublin 2, D02 NY19, Irland. CRC: 5717195 Exp 05/31/2024

Ihr Ansprechpartner



Bozidar Kristic
Executive Director

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

ATTRAKTIVE RENDITEN SICHERN



ODDO BHF
ASSET MANAGEMENT

Interview mit Alexis Renault, ODDO BHF AM, Global Head of High Yield

einBlick: Was spricht aktuell für Rentenfonds mit fester Laufzeit?

Alexis Renault: Renditeniveaus, wie wir sie aktuell sehen, haben wir lange nicht gesehen. Dies erklärt das wieder erwachte Interesse an Anleihefonds, insbesondere an Laufzeitfonds – Anleger möchten sich die attraktiven Renditen sichern. Ein Laufzeitfonds bietet den zusätzlichen Vorteil, dass seine Entwicklung über die Laufzeit des Produkts gut vorhersehbar ist. Er ähnelt einer einzelnen Anleihe mit dem zusätzlichen Vorteil der Diversifizierung, wie sie klassische Rentenfonds bieten.

einBlick: Wie investiert der von Ihnen gemanagte Fonds ODDO BHF Global Target 2028?

Renault: Der Fonds ODDO BHF Global Target 2028 wurde am 22. November 2022 aufgelegt. Das Team besteht aus neun Fondsmanagern und Analysten, die von Düsseldorf aus tätig sind. Ihr Ziel ist es, die Rendite zu optimieren und gleichzeitig die Volatilität zu minimieren. Sie verfolgen einen konservativen Ansatz, um das Ausfallrisiko von Unternehmen möglichst gering zu halten. Das Portfolio ist mit über 100 Unternehmen bzw. Emittenten überaus breit gefächert.

einBlick: Wie wählen Sie die Unternehmen für Ihr Portfolio aus?

Renault: Im ODDO BHF Global Target 2028 investieren wir in High-Yield-Anleihen, um die Rendite zu optimieren. Dabei legen wir großes Augenmerk auf eine sorgfältige Titelauswahl. Wir meiden hoch verschuldete Unternehmen ohne klaren Fahrplan zum Schuldenabbau bzw. mit wenig transparentem und insta-



bilem Management. Unsere Präferenz gilt profitablen Unternehmen, deren Verschuldung unter Kontrolle ist, die offen kommunizieren und aus unserer Sicht im aktuellen Umfeld eine attraktive Prämie bieten. Wir investieren auch in internationale Unternehmen, gehen jedoch kein Währungsrisiko ein. Hierbei sei daran erinnert, dass die Wertentwicklung in der Vergangenheit kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung ist und im Laufe der Zeit nicht konstant bleibt.

einBlick: Welche Risiken bestehen bei dieser Art von Fonds?

Renault: Das Hauptrisiko ist derzeit das Ausfallrisiko. Allerdings geben die Aussichten für die Ausfallraten international wie auch auf europäischer Ebene aktuell keinen Anlass zur Besorgnis. Sie

liegen vielmehr unter den historischen Durchschnittswerten. Jedoch ist eine große Streuung zwischen den verschiedenen Branchen zu beobachten. Insbesondere der Immobilien- oder Bausektor stehen unter Druck. In diesen Segmenten gehen wir – ganz im Einklang mit unserer DNA und unserer Philosophie – überaus zurückhaltend vor. ■

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

- ① Die Transparenz einer Anleihe kombiniert mit der Diversifikation eines Fonds
- ② Das Risiko nimmt ab, wenn sich die Anleihen im Portfolio ihrer Fälligkeit nähern.
- ③ Das Fondsmanagement-Team hat seit über 20 Jahren keinen Zahlungsausfall zu verkräften.

UNTERSCHÄTZT: DIE NACHHALTIGE ENERGIEWENDE

Mit dem Pictet-Clean Energy Transition in die Energiewende investieren



Erneuerbare Energien, Elektrifizierung, saubere Technologien. Seit Jahren gibt es sie und andere Bemühungen, den Klimawandel abzuwenden, und dennoch ist die Welt weiterhin stark von fossilen Brennstoffen abhängig. Macht die Energiewende denn überhaupt Fortschritte? Auf den ersten Blick scheint sich der Wandel in den letzten zehn Jahren nur langsam vollzogen zu haben – 80 Prozent des weltweiten Energiebedarfs werden immer noch mit fossilen Brennstoffen gedeckt. Diese Zahl isoliert betrachtet täuscht aber über den tatsächlichen Fortschritt hinweg. Erneuerbare Energien, darunter Windkraft und Solar, sind gegenüber fossilen Brennstoffen wirtschaftlich wettbewerbsfähiger

geworden und bereits in den meisten Teilen der Welt die günstigste Stromquelle. Um das Potenzial bestmöglich ausschöpfen zu können, muss der Stromanteil am Gesamtenergiebedarf erhöht werden. Dies kann mit neuesten Technologien zur Elektrifizierung erreicht werden. Für Versorgungsunternehmen besteht die Herausforderung darin, die Infrastruktur auf Haushalts- und breiter Netzebene aufzurüsten sowie den Grad der Digitalisierung und Konnektivität zu erhöhen, um das Netzmanagement und die Flexibilität zu verbessern.

Die Umstellung auf saubere Energie ist ein komplexer und langwieriger Prozess, der nicht nur Unternehmen in der Stromerzeugung, sondern auch in den Bereichen Verkehr, Fertigung, Bauwesen, IT und Energieinfrastruktur betrifft. Die jährlichen Investitionen in saubere Energie dürften sich bis 2030 auf mehr als 4 Billionen US-Dollar verdreifachen, wodurch sich Investmentchancen entlang der gesamten Wertschöpfungskette ergeben.

Die Clean-Energy-Transition-Strategie von Pictet Asset Management

Der Clean-Energy-Fonds ist ein konzentrierter, weltweit anlegender „ESG-Impact-Aktienfonds“, der in die strukturellen Gewinner der grünen und nachhaltigen Energiewende investiert. Dabei strebt er neben einer attraktiven finanziellen Rendite gleichzeitig einen positiven Beitrag („Impact“) zur Lösung der globalen ökologischen und/oder sozialen Herausforderungen rund um das Thema Energiewende an. Der Fokus liegt hierbei auf Unternehmen, die von nachhaltigen Megatrends aus den Bereichen erneuerbare Energien (Produzenten und Versorger), Produktionseffizienz, grüne Gebäude und intelligente Mobilität – inklusive der zugrunde liegenden Schlüsseltechnologien wie Leistungshalbleitern und Energiespeichern – überproportional profitieren und durch ihr überdurchschnittliches Wachstum den weltweiten Aktienmarkt langfristig hinter sich lassen sollten. Am Ende umfasst das Portfolio des Artikel-9-Fonds etwa 45 Titel. ■



**PICTET-CLEAN ENERGY
TRANSITION-P EUR**

Globale Themenaktien / Saubere Energie

ISIN **LU0280435388**

WKN **A0MQNA**

MEHRWERT DURCH ANTI-ZYKLISCHE STEUERUNG



Mit dem Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent antizyklisch, flexibel und bewertungsorientiert investieren



Thomas Bichler,
Senior Fonds-
manager Multi
Assets bei
Raiffeisen Capital
Management

Foto: Roland Rudolph

Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent ist ein globaler, flexibler Anleihefonds mit einem antizyklischen, strategisch ausgerichteten Investmentprozess. Das Fondsmanagement folgt dabei keiner fix vorgegebenen Anlagestruktur, sondern hat im Rahmen definierter Grenzen einen großen Handlungsspielraum. Zugleich verfolgt der Fonds ein sehr striktes Nachhaltigkeitskonzept, das erneut mit dem „3 Sterne“-FNG-Siegel ausgezeichnet wurde.

Fels in der Brandung

Generell zeigte sich der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent im sehr schwierigen Marktumfeld der vergangenen Jahre sehr widerstandsfähig und hielt sich meist erheblich besser als zum Beispiel Euro-Staatsanleihen oder Euro-Unternehmensanleihen. Der Fonds gehört in Peergroup-Vergleichen zu den Top-Fonds, indem er seine Stärken und strategischen Vorteile ausspielen konnte, die ihn auch und gerade jetzt zu einer sehr interessanten Alternative für Anleiheinvestor:innen machen.

Antizyklisch, flexibel und bewertungsorientiert

Der Fonds ist in seiner Strategie langfristig ausgerichtet, operiert antizyklisch, flexibel und bewertungsorientiert. Er trachtet danach, Anleihen mit relativ hohem erwarteten langfristigen Ertrag und überdurchschnittlicher Raiffeisen-Nachhaltigkeits-Bewertung zu erwerben. Dabei wird eine langfristige Volatilität von 4 bis 6 Prozent angestrebt. Er investiert weltweit in nahezu alle Anleihe-Sub-Assetklassen und agiert dabei sehr flexibel und opportunistisch, da es keine vorgegebene Anlagestruktur und keine Benchmark gibt.

Volle Flexibilität in der Allokation

Die Strategie zeichnet sich durch eine einzigartige Kooperation mit dem Multi-Asset-Fondsmanagement aus, welche die SAA definiert, während die Emittenten- bzw. Anleiheausswahl und die Umsetzung in den einzelnen spezialisierten Anleihetteams erfolgen (Staatsanleihen entwickelte Märkte, Unternehmens- und EM-Anleihen). Dies gewährleistet eine rasche und effiziente Umsetzung von „best ideas“ und eine sehr aktive Portfoliosteuerung. ■

Disclaimer

Im Rahmen der Anlagestrategie kann überwiegend (bezogen auf das damit verbundene Risiko) in Derivate investiert werden. Die Fondsbestimmungen des Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent wurden durch die FMA bewilligt. Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent kann mehr als 35 Prozent des Fondsvermögens in Wertpapiere/Geldmarktinstrumente folgender Emittenten investieren: Frankreich, Niederlande, Österreich, Italien, Großbritannien, Schweden, Schweiz, Spanien, Belgien, Vereinigte Staaten von Amerika, Kanada, Japan, Australien, Finnland, Deutschland. Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten. Die veröffentlichten Prospekte bzw. die Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG sowie die Basisinformationsblätter der Fonds der Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H. stehen unter www.rcm.at unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ in deutscher Sprache bzw. im Fall des Vertriebs von Anteilen im Ausland unter www.rcm-international.com unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ in englischer (bzw. in deutscher) Sprache bzw. in Ihrer Landessprache zur Verfügung. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte steht unter <https://www.rcm.at/corporategovernance> zur Verfügung. Beachten Sie, dass die Raiffeisen KAG die Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteilscheine außerhalb des Fondsdomizillandes Österreich aufheben kann. Einschätzungen und Positionierungen stellen eine Momentaufnahme dar und können sich jederzeit und ohne Ankündigung ändern. Raiffeisen Capital Management steht für die Raiffeisen KAG. Dies ist eine Marketing-Mitteilung. FNG steht für Forum Nachhaltige Geldanlagen.

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

- ① Fels in der Brandung – antizyklisch in Anleihen investieren
- ② Gutes Umfeld für aktives Anleihe-management – antizyklisch, flexibel und bewertungsorientiert
- ③ Volle Flexibilität in der Allokation – rasche und effiziente Umsetzung von „best ideas“

EIN ZINSSCHRITT MACHT NOCH KEINE ZINSWENDE



Sensibles Handeln für defensive Strategien gefragt



Frank Ringelstein,
Gründer und
Fondsmanager bei
Ringelstein & Partner

einBlick: Herr Ringelstein, Ihr Fonds R + P RenditePlus (WKN A0M7WN) belegt Platz eins im „WirtschaftsWoche“-Ranking der besten defensiven Vermögensverwalter. Überrascht?

Frank Ringelstein: Teils ja, teils nein. Ja, weil wir uns gegen starke, teils sogar internationale Konkurrenz durchgesetzt haben. Nein, weil wir uns in dieser Rangliste stetig verbessern konnten – letztes Jahr lagen wir bereits auf Platz vier. Wir haben in unser Know-how, Personal und unsere Infrastruktur investiert. Der Erfolg freut uns, aber noch mehr das positive Feedback unserer Anleger.

einBlick: Wie haben Sie Ihren Fonds aktuell ausgerichtet?

Ringelstein: Der erste Zinsschritt in Euro-

pa – noch vor den USA – ist getan. Wir spekulieren allerdings nicht auf Zinsentwicklungen, sondern investieren immer in starke Bonitäten bis in den mittleren Laufzeitenbereich.

einBlick: Und auf der Aktienseite?

Ringelstein: Das Plus zur Rendite liefert, neben Edelmetallen, das sorgfältig ausgesuchte Aktiensegment unseres Fonds. Wir schauen uns momentan weitere attraktive Qualitätstitel an, die das Portfolio sinnvoll ergänzen und weiter diversifizieren sollen. Hier bilden starke Marken und Unternehmen, in die wir langfristig investieren wollen, unsere Grundüberzeugung.

einBlick: Was treibt Sie derzeit um?

Ringelstein: Globale Krisen, die ungewis-

se Zinsentwicklung, Inflation, schwaches Wirtschaftswachstum und die bevorstehenden US-Präsidentschaftswahlen. Künstliche Intelligenz – sowohl als Investitionsthema als auch für unsere praktische Arbeit – gehört ebenso dazu.

einBlick: Wie zeigt sich der Einsatz von KI denn bereits heute bei Ihnen?

Ringelstein: Wir sehen großes Potenzial von KI zur Steigerung der Effizienz, Produktivität und Innovation. Nicht nur Aktien von Chip- und Prozessorenherstellern werden davon profitieren. Dies zeigen auch folgende Investmentbeispiele:

- **Microsoft:** KI wird bei Microsoft in verschiedenen Bereichen eingesetzt, etwa zur Entwicklung von Sprachassistenten, zur Optimierung der Lieferketten und zur Verbesserung der Cybersicherheit.
- **Deere:** Deere entwickelt Agrarmaschinen, die mit KI ausgestattet sind, um die Arbeit der Landwirte zu automatisieren und zu optimieren. Beide Unternehmen setzen KI ein, um ihre Marktposition – und ihren Burggraben – zu stärken. Wir beobachten diese Entwicklung genau und investieren auch weiterhin aus Überzeugung in Unternehmen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken und langfristig erfolgreich sind. Diese bilden für uns das Plus zur Anleihenrendite. ■

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

- ① Fokussiertes Portfolio mit voller Transparenz über alle Titel
- ② Konstante Entscheidungen und exzellenter 15-jähriger Track Record
- ③ Vermögensverwaltende Strategie mit geringer Volatilität und niedrigem Drawdown

KEINE ANGST VORM NÄCHSTEN CRASH!



RB LuxTopic Flex: risikoadjustiert und entspannt investieren

einBlick: Herr Beer, Aktien sind sehr gut gelaufen. Kann man jetzt noch investieren?

Beer: Natürlich. Die Wirtschaft wächst global, und die Unternehmen machen gute Geschäfte und Gewinne. Dies wird auch die kommenden Jahre und Jahrzehnte der Fall sein. Deswegen fühlen wir uns wohl, in bekannte Unternehmen zu investieren und langfristig am Erfolg zu partizipieren. Oder hätten Sie Sorgen, wenn Ihr Kind bei Siemens, Microsoft oder Beiersdorf eine Anstellung eingeht?

einBlick: Sicher nicht. Dennoch schwanken die Aktienkurse mitunter heftig. Gerade nach den jüngsten Anstiegen, ist Ihnen nicht mulmig?

Beer: Langfristig liefern Blue-Chip-Aktien im Schnitt um die 8 Prozent p. a. Daher investieren wir in Aktien großer Unternehmen. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass es immer wieder teils kräftige Korrekturphasen an den Märkten gibt. Für uns ist dies der Beweggrund, die Aktien mit einem systematischen Risikomanagement zu versehen. Daher ist mir mit unseren Fonds nicht mulmig.

einBlick: Auf welche Aktien setzen Sie?

Beer: Fundamental investieren wir in weltweit tätige Marktführer, die die technologischen Trends abbilden und kalkulierbare Erträge haben. Mit einem Algorithmus selektieren wir systematisch die trend- und renditestärkeren Aktien. In Summe investieren wir in etwa 80 bis 100 Aktien, mit einer tendenziellen 1-Prozent-Gewichtung und somit breiten Diversifikation. Neben den monopolartigen Tech-Riesen sind auch Finanztitel wie Allianz oder Konsumgüteraktien wie Colgate und Amazon dabei. In den

letzten Monaten haben auch japanische Unternehmen wie Hitachi viel Freude bereitet.

einBlick: Ein bunter Mix also. Wie funktioniert Ihr Risikomanagement?

Beer: Wir verwenden Optionsstrategien. Dies dämpft zwar in Anstiegsphasen die Entwicklung – wie beispielsweise im ersten Halbjahr 2023 –, dafür federt sie bei größeren Drawdowns wie 2020, 2011 oder 2008/2009 ab. Wichtig ist, systematisch zu agieren. So liefern die Optionen nach einem Kursrückgang Cash, um Aktien nachkaufen zu können. Eine Strategie, die aufgeht: Nahezu 7 Prozent p. a. sowie deutlich geringere Risikowerte als reine Aktienanlagen nach 20 Jahren belegen dies.

einBlick: Für welche Anleger ist der RB LuxTopic Flex geeignet?

Beer: Der RB LuxTopic Flex kombiniert breit gestreut Aktien mit aktiver Risiko- steuerung und ist für Anleger gedacht,



Robert Beer,
Geschäftsführer
Robert Beer
Investment GmbH

die langfristig von Aktienmärkten profitieren wollen. Aufgrund der Struktur – etwa 100 Aktien mit tendenzieller Gleichgewichtung – sowie des Risikomanagements besitzt er jedoch auch einen vermögensverwaltenden Charakter und eignet sich ideal zum langfristigen Vermögensaufbau. Zum anderen weist der RB LuxTopic Flex aufgrund dieser Kombination ein besonderes Profil auf und führt – aufgrund des vorteilhaften Korrelationseffekts – zu positiven Depoteigenschaften in Verbindung mit anderen Strategien. ■

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

- ① Verfolgt eine langfristig bewährte, risikoadjustierte Aktienstrategie
- ② Verfügt über ein ausgezeichnetes Rendite-Risiko-Profil und sehr gute Ratings
- ③ Bietet vorteilhafte Korrelationseigenschaften in Verbindung mit anderen Aktien-/Mischfonds

GEHT DIE TECH-RALLYE WEITER?



J. Safra Sarasin

Dem Tech-Sektor fehlt es nie an strukturellen Wachstumstrends!



Tomasz Godziek,
Lead Portfolio
Manager,
Bank J. Safra
Sarasin AG

einBlick: Tech-Aktien waren der große Outperformer der letzten 18 Monate. Kommt jetzt die Trendwende?

Tomasz Godziek: Die Outperformance von Tech-Aktien im Jahr 2023 war keine Überraschung. Tatsächlich hat sich der MSCI World Information Technology Index in 12 der letzten 15 Jahre besser entwickelt als der MSCI World Index. Die langfristige Outperformance der Tech-Aktien ist im höheren Wachstum dieser Unternehmen begründet und daher gerechtfertigt. Tatsächlich stehen Tech-Firmen heute viel besser da als noch vor 15 Jahren. Neben Wachstum bieten diese Aktien mittlerweile auch Qualität durch hohe, sich weiter verbessernde Margen und bedeutende wiederkehrende Erlöse (insbesondere im Softwarebereich). Dadurch sind die Voraussetzungen für eine überdurchschnittliche Performance der Tech-Unternehmen besser denn je.

einBlick: Lohnt sich der Einstieg für Anleger auf dem inzwischen erreichten Bewertungsniveau überhaupt noch?

Godziek: Tech-Aktien werden mit einem Aufschlag gegenüber dem breiten Markt

gehandelt, aber diese Prämie ist gerechtfertigt – durch das überdurchschnittliche Wachstum, die Profitabilität und die wiederkehrenden Erlöse dieser Unternehmen. Auch ist festzuhalten, dass die Bewertungen aktuell weit entfernt sind vom Niveau der Dotcom-Blase Ende der 1990er-Jahre. Der KI-Riese Nvidia wird mit dem 31,7-Fachen* des Gewinns der nächsten zwölf Monate gehandelt (was in etwa dem Zehnjahresdurchschnitt entspricht). In der Dotcom-Ära notierten viele Aktien mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von über 100 – und viele dieser Unternehmen waren hoch verschuldet und schrieben rote Zahlen.

einBlick: Was sind die größten Risiken für Tech-Aktien?

Godziek: Wie jedes Investment sind auch Anlagen im Tech-Sektor mit gewissen Risiken verbunden. Diese reichen von geopolitischen Krisen über eine strengere Regulierung von Big Tech bis hin zu einer kurzfristig nachlassenden KI-Begeisterung. Am besten begegnet man diesen Risiken mit einem aktiven Management und der Konzentration

auf Unternehmen, die vom Reshoring profitieren, einer Diversifikation über Big Tech hinaus und Investitionen in andere strukturelle Wachstumstrends als KI.

einBlick: Wie lassen sich die Chancen im Tech-Bereich nutzen?

Godziek: Investitionen in Tech-Aktien erfordern umfangreiches Research und eine gut durchdachte Anlagestrategie. Wir verfolgen einen „High Conviction“-Ansatz mit einem konzentrierten Portfolio von 35 Aktien, die wir für wirklich werthaltig halten. Wir bevorzugen Deep-Tech-Unternehmen sowie Halbleiter- und Softwarefirmen, die die Grundlagen für Innovationen schaffen. Unser Portfolio ist über mehrere, weitgehend unkorrelierte Tech-Themen diversifiziert. Durch eine dynamische Allokation in diese Themen sowie in Small, Mid und Large Caps können wir erfolgreich durch die verschiedenen Phasen des Konjunkturzyklus navigieren. ■

*Quelle: Bloomberg, Stand: 31.05.2024

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

- ① Über alle Zeiträume (YTD, 1J, 3J, 5J) besser als seine Morningstar-Peergroup (Technology)**
- ② Erstklassige ESG-Ratings
- ③ Bietet Anlegern Zugang zu den innovativsten Tech-Themen

**Quelle: Morningstar Direct, Peergroup: EEA Fund Sector Equity Technology, Stand: 31.05.2024

Ihr Ansprechpartner



Thomas Volpe
Executive Director

thomas.volpe@jsafrasarasin.com
Telefon: (0 89) 558 999-483

WAS HAT ENERGIEINFRASTRUKTUR MIT KI ZU TUN?



Unternehmen im TBF SMART POWER decken Bedarf des Wachstumssegments.

Künstliche Intelligenz (KI) ist derzeit in aller Munde. Sicher zu Recht – es vergeht kaum ein Tag ohne neue Nachrichten. Weniger beachtet, aber genauso wichtig ist der Energiehunger der neuen Technologie.

So verbrauchen Data Center laut dem „Economist“ bereits 2022 zwischen 240 und 500 Terawattstunden Strom, das entsprach etwa 1 bis 2 Prozent des weltweit verbrauchten Stroms. Die Tendenz ist stark steigend. So verbraucht eine typische Google-Suche etwa 0,3 Wattstunden Strom, während das KI-basierende ChatGPT 2,9 Wattstunden pro Anfrage verbraucht. Nach vorn geschaut, kann der Energieverbrauch schnell einem Zuwachs in der Höhe des gesamten deutschen Stromverbrauchs entsprechen.

Ein KI-Data-Center hat je nach geforderter Berechnung den fünf- bis zehnfachen Energiebedarf eines klassischen Rechenzentrums, da mit deutlich mehr und deutlich schnellerer Hardware gleichzeitig an der Lösung einer gestellten Aufgabe gearbeitet wird. Nicht nur



der laufende Betrieb benötigt Energie, sondern auch das Trainieren der KI-Modelle verbraucht Energie. OpenAIs ChatGPT benötigte für das Training von Version GPT-4 bis zu 50 Gigawattstunden Strom – das 50-Fache der für GPT-3 benötigten Menge.

Die „Großen“ – Amazon, Google, Meta und Microsoft – vereinen laut Internati-

onaler Energieagentur etwa 80 Prozent der weltweiten Data-Center-Kapazitäten. Angesichts des Energiebedarfs bemühen sich die Betreiber, die Data Center in Regionen mit verfügbaren Stromressourcen, gern erneuerbare Energien, bzw. in Regionen mit günstigen Stromkosten zu betreiben. Zusätzlich ist es immens wichtig, eine jederzeit stabile Stromversorgung zu haben. Notstromsysteme werden benötigt. Die Rechenleistung erzeugt eine Menge Wärme, die am besten mit flüssigkeitsbasierten Kühlsystemen abtransportiert wird.

In einem Goldrausch lohnt es sich, auf die Schaufelhersteller zu setzen, lautet ein alter Investment-Tipp. Analog dazu: Im aktuellen KI-Boom könnten vor allem Data-Center-Ausrüster profitieren. Stabile Auftragseingänge bei auskömmlichen Margen – das Umfeld bleibt attraktiv für den TBF SMART POWER. ■

Quellen: „The Economist“, Internationale Energieagentur, OpenAI

Disclaimer

© 2024 TBF Global Asset Management GmbH (für vorstehende Texte und Bilder). Alle Rechte vorbehalten. Diese Unterlage dient ausschließlich Informationszwecken. Historische Wertentwicklungen sind keine Garantie für eine ähnliche Entwicklung in der Zukunft. Diese ist nicht prognostizierbar. Die Abbildungen kurzfristiger Zeiträume (unter 12 Monaten) müssen im Kontext der langfristigen Entwicklung gesehen werden. Alle Angaben zur Performance verstehen sich netto, das heißt inklusive aller Fondskosten ohne eventuell bei den Kunden anfallende Bank-, Verwaltungs- und Transaktionsgebühren sowie Ausgabeaufschläge. Die Angaben beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Der Fonds weist aufgrund seiner Zusammensetzung und seiner Anlagepolitik ein nicht auszuschließendes Risiko erhöhter Volatilität auf, das heißt in kurzen Zeiträumen nach oben oder unten stark schwankender Anteilspreise. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass dies keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen darstellt. Anlageentscheidungen sollten nur auf der Grundlage des Basisinformationsblatts (PRIIPs) und der geltenden Verkaufsprospekte getroffen werden, die auch die allein maßgeblichen Vertragsbedingungen enthalten. Die Verkaufsprospekte werden bei der jeweiligen Depotbank und den Vertriebspartnern zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten. Die Verkaufsprospekte sind zudem erhältlich im Internet unter www.tbfsam.com oder auf den Internetseiten der jeweiligen Kapitalanlagegesellschaften. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers/der Verfasser wieder und stellen nicht zwingend die Meinung einer der in dieser Information genannten Gesellschaften dar. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Die hier genannten Gesellschaften übernehmen keine Haftung für die Verwendung dieser Information oder deren Inhalts. Änderungen dieser Information oder deren Inhalts, einschließlich Kopien hiervon, bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis des Herausgebers TBF Global Asset Management GmbH.



ALLIANCEBERNSTEIN

Wir investieren mit Überzeugung in das Gesundheitswesen der Zukunft

Fokus auf die Gesundheit der
Unternehmen

AB International Health Care Portfolio

In unsicheren Märkten könnte der Gesundheitssektor für Anleger eine widerstandsfähige Option bieten. Durch den demografischen Wandel und den weltweit steigenden Bedarf ist der Sektor weniger anfällig für konjunkturelle Einflüsse.

Und mit fortschreitender Innovation, günstigen Bewertungen und steigender Profitabilität bietet er auch ein überzeugendes Wachstumspotenzial.

Um überzeugende Anlagechancen zu finden, ist ein zielgerichteter Prozess erforderlich. Das Team des **AB International Health Care Portfolio** lässt sich nicht von den neuesten wissenschaftlichen Durchbrüchen leiten, sondern sucht nach Unternehmen mit attraktivem Ertragspotenzial, indem es die Gesundheit der zugrunde liegenden Unternehmen gründlich untersucht. Ein fokussierter Ansatz, der in die Unternehmen investiert, die ihrer Meinung nach jetzt und in Zukunft florieren werden.

Mehr
erfahren



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Nur für professionelle Anleger. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Der Wert einer Anlage kann sowohl steigen als auch fallen. Unter Umständen erhalten Anleger ihr eingesetztes Kapital nicht vollständig zurück.

Diese Information stammt von AllianceBernstein (Luxembourg) S.à r.l. Société à responsabilité limitée, R.C.S. Luxembourg B 34 305, 2-4, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg. Zugelassen in Luxemburg und reguliert durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Anlageinteressenten sollten den Verkaufsprospekt und das KID via www.alliancebernstein.com konsultieren.

ICMA2024410

IMMOBILIEN-TEILVERKAUF AUCH FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER MÖGLICH

Engel & Völkers LiquidHome bietet den Immobilien-Teilverkauf nun wieder für Mehrfamilienhäuser (MFH) an. Diese Entscheidung wurde nach einer sorgfältigen Bewertung der aktuellen Marktlage und der positiven Rückmeldungen der Gesellschafter getroffen. Diese Neuerung eröffnet Ihnen und Ihren Kunden erweiterte Möglichkeiten. Einerseits vielseitige Investitionschancen: Der MFH-Teilverkauf bietet eine zusätzliche Option für Berater, die ihr Portfolio diversifizieren möchten. Andererseits Liquidität: Eigentümer können einen Teil ihres Eigentums liquidieren, ohne das gesamte Objekt verkaufen zu müssen. Dies kann insbesondere in unsicheren Zeiten eine attraktive Option sein.



Eine komplette Beratungsdokumentation

Um eine Beratung zu geschlossenen AIF zu dokumentieren, stellen wir Ihnen als Berater bei der NFS verschiedene Dokumente zur Verfügung. Hier finden Sie einen Überblick, welche Dokumente bei jeder Beratung auszufüllen und welche einmalig als Grundlage für die Kundenbeziehung zu erstellen sind. Darüber hinaus muss der Onboarding-Status in finfire komplett erfüllt sein.

Bei jeder Beratung müssen Sie folgende Dokumente erstellen:

- ③ Zeichnungsschein des Produktanbieters
- ③ Ex-ante-Kosteninformation des Produkts
- ③ NFS-Geeignetheitserklärung –
Beteiligungen & geschlossene AIF
- ③ NFS-Risikotragfähigkeitsprüfung –
Beteiligungen & geschlossene AIF

Einmalig einzuholen als Grundlage für die Beratung:

- ③ NFS-Kenntnisse und Erfahrungen –
Beteiligungen & geschlossene AIF
- ③ Erweiterung der Rahmenvereinbarung –
NFS-Beteiligungen & geschlossene AIF

ZWEITMARKT GESCHLOSSENE AIF

Bei der Fondsbörse Deutschland AG erfolgt der Handelsablauf mit geschlossenen Fonds in mehreren Schritten. Zunächst gibt der Verkäufer ein Verkaufsangebot ab, welches von einem geprüften und zugelassenen Vermittler aufgenommen und in das Handelssystem der Fondsbörse eingestellt wird. Anschließend prüfen potenzielle Käufer die Angebote und können bei Interesse Gebote abgeben. Diese Gebote werden ebenfalls von Vermittlern erfasst und in das Handelssystem eingebracht. Die Fondsbörse Deutschland AG übernimmt die Aufgabe, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, indem sie die Gebote und Angebote vergleicht und bei Übereinstimmung den Handel initiiert. Sobald ein passendes Gebot vorliegt, wird der Handel zwischen Käufer und Verkäufer abgewickelt, wobei die Fondsbörse die Vertragserstellung und die Übertragung der Anteile koordiniert. Nach erfolgreichem Abschluss des Handels erfolgt die Eintragung des neuen Eigentümers ins Anteilregister des Fonds.

4 Fragen zu Edelmetallen an ...



Andreas Ullmann
Geschäftsführer SOLIT Vertriebs GmbH

Andreas Ullmann verfügt über eine mehr als 30-jährige Erfahrung an den Kapitalmärkten. Er ist Ökonom mit Schwerpunkt Geldpolitik, ausgewiesener Experte für Edelmetalle und alternative Investments sowie gefragter Referent.

Im Zeitalter von Kryptowährungen und Onlinebrokern: Welche Gründe sprechen aus Ihrer Sicht dafür, dass Anleger im Jahr 2024 in Edelmetalle investieren sollten?

Neben der faszinierenden Geschichte der Edelmetalle und der ganz besonderen Haptik haben Gold und Silber eine sehr lange Tradition als werthaltige Anlageform. Heute wie vor 2.000 Jahren: Gerade in stürmischen Zeiten bleibt ihr Wert weitgehend stabil, und sie begründen eine verlässliche Diversifikation für das Anlageportfolio. Ein weiterer Vorteil: Der Erlös aus dem Verkauf von Gold ist nach einem Jahr Haltedauer steuerfrei. Dies ist ein wesentlicher Vorteil gegenüber Aktien und den meisten anderen Anlageformen.

Interessant. Die Edelmetallpreise sind derzeit relativ hoch. Wie können Anleger einsteigen, ohne ständig den Goldpreis beobachten zu müssen?

Natürlich ist es ideal, Gold zu einem Zeitpunkt zu kaufen, wenn der Preis niedrig ist. Allerdings lässt sich nicht mit Sicherheit sagen, wie sich der Kurs weiterentwickeln wird. Eine Vielzahl von Analysten prognostiziert tatsächlich, dass er bis Ende des Jahres noch wesentlich höher steigen wird. Insofern ist jetzt der optimale Zeitpunkt für einen Einstieg. Eine weitere Möglichkeit, diese Überlegungen zu relativieren, ist der Abschluss eines Edelmetallsparrplans wie des SOLIT Edelmetalldepots. Durch die monatliche Sparrate wird der Cost-Average-Effekt genutzt, auch Durchschnittskosteneffekt genannt. Er ermöglicht es dem Anleger, zum immer gleichen Zeitpunkt automatisch langfristig den besten Preis zu erreichen.

Wie funktioniert das SOLIT Edelmetalldepot?

Ziel des SOLIT Edelmetalldepots ist etwa die Beteiligung an Kilobarren in Gold oder Silber. Dies erfolgt zu Großhandelskonditionen, wodurch teure Aufschläge vermieden werden. Weißmetalle können Mehrwertsteuerfrei gekauft werden. Diese Beteiligung erreicht der Investor durch selbst festgelegte monatliche Raten. Wer sein Sparziel erreicht hat, kann die Anteile verkaufen oder sich kleine Barren ausliefern lassen. Bis dahin werden die Edelmetalle in der Schweiz in Hochsicherheitsstresoren kosteneffizient und unabhängig von Banken gelagert.

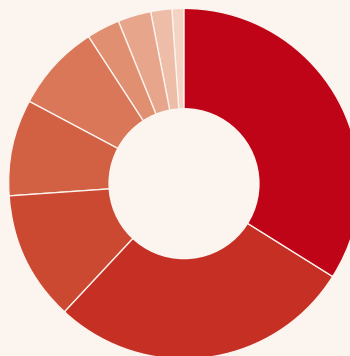
Und mit welchen Beträgen können Anleger einsteigen?

Kunden können eine größere Summe ab 2.000 Euro einmalig zahlen oder monatlich kleinere Beträge zum Beispiel ab 25 oder 100 Euro investieren, um dem Sparziel näher zu kommen. Beide Optionen sind kombinierbar. Sollte die monatliche Rate anderweitig gebraucht werden, kann der Sparplan auch unterbrochen werden. Neben der Höhe der Investition hat der Kunde dann noch die Wahl zwischen Gold-, Silber-, Platin-, Palladium- oder gemischten Sparplänen. Bereits 200.000 Kunden vertrauen auf unseren mehrfach ausgezeichneten Edelmetallsparrplan. Durch seine Transparenz und Flexibilität ist das SOLIT Edelmetalldepot gleichermaßen für den Edelmetall-Einsteiger wie auch für den fortgeschrittenen Profi geeignet.

Anlageklasse Immobilien weiter dominant

Das Platzierungsvolumen bei geschlossenen Publikums-AIF und Vermögensanlagen erreichte bei den Privatanlegern im Jahr 2023 rund 1,12 Milliarden Euro, was einem Rückgang von circa 38 Prozent gegenüber 2022 entspricht. Der Rückgang des Platzierungsvolumens lässt sich auf das Pausieren vieler Anbieter zurückführen. Die drei platzierungsstärksten Häuser waren die Deutsche Finance Group, RWB AG und Solvium Capital. Auch 2023 waren „Immobilien International“ am stärksten nachgefragt mit 34 Prozent Marktanteil, gefolgt von „Immobilien Deutschland“ sowie „Private Equity“ und „Erneuerbare Energien“. Die Anlageklasse „Erneuerbare Energien“ hat mit einem Plus von 7 Prozent am stärksten zugelegt.

Platziertes Kapital Privatanleger 2023

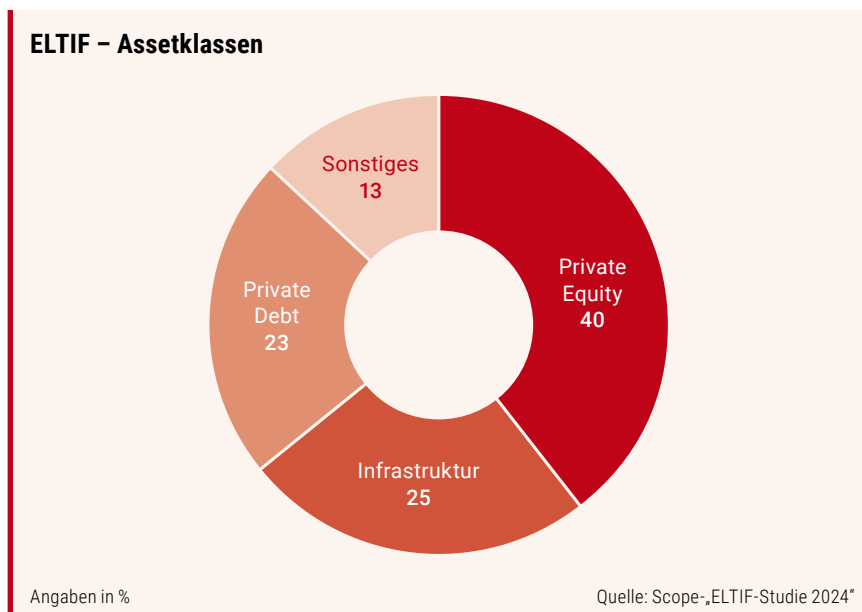


Marktanteile Sparten in %

Quelle: kapital-markt Intern

KOMMT JETZT DER DURCHBRUCH?

Netfonds-Update zum Investmentvehikel ELTIF



Kaum ein anderes Finanzvehikel erfuhr jemals so starke politische Unterstützung wie der European Long-Term Investment Fund, kurz ELTIF. Das Ziel: Privatanleger sollen sich stärker an der Transformation der europäischen Infrastruktur beteiligen. Der erste ELTIF-Wurf missglückte. Zu viel Regulierung, zu viele Nebenbedingungen. Privatanleger sollten etwa mindestens 10.000 Euro investieren und zugleich nachweisen, dass sie über ein Kapital von mehr als 100.000 Euro verfügen. Das ist nun vom Tisch – für ELTIF gelten jetzt dieselben MiFID-Regeln wie für Publikumsfonds.

Neue, attraktive Rahmenbedingungen

Auf Anbieterseite wurden ebenfalls diverse Lockerungen vorgenommen. Statt 75 müssen ab jetzt nur noch 55 Prozent des Fondskapitals in Sachwerte investiert werden, was den Managern mehr Spielraum bei der Liquidität verschafft. Die ursprünglich geforderte Diversifikation wird eingeschränkt: ELTIF dürfen

bis zu 20 Prozent ihres Vermögens in ein einzelnes Investment stecken (zuvor 10 Prozent). Durchaus sinnvoll bei chancenreichen Großprojekten, die ansonsten eventuell tabu wären. Zudem wurde auch die zulässige Fremdkapitalquote für Privatanlegerfonds von 30 auf 50 Prozent erhöht. Bei Fonds für professionelle Anleger liegt sie sogar bei 100 Prozent.

Nachdem sie 2023 größtenteils abwartend und zurückhaltend agiert haben, starten die großen Fondsanbieter nun durch. Privatanlegerinnen und -anlegern soll endlich der Zugang zu Investments ermöglicht werden, die eben nicht an der Börse handelbar sind. Es geht um die Assetklassen Private Equity und Private Debt, Infrastrukturprojekte wie Straßen, Windparks, Strom- und Glasfaserleitungen und auch Immobilien.

Die Realwirtschaft erhält via ELTIF Mittel für langfristige Investitionen, was die ursprüngliche Motivation seitens der Politik war. Bei den Volumen der einzel-

nen Assetklassen dominiert der Bereich Private Equity gefolgt von Infrastruktur und Private Debt (siehe Grafik).

Sekundärmarkt im Aufbau

Es bleibt spannend, inwieweit die Privatinvestoren die neuen Möglichkeiten annehmen werden. Der Investment-spezialist Moonfare denkt schon einen

Neu: ELTIF dürfen bis zu 20 Prozent ihres Vermögens in ein einzelnes Investment stecken.

Schritt weiter und bastelt bereits jetzt an einem möglichst liquiden Sekundärmarkt. So können ELTIF-Investoren gegebenenfalls schon vor den Fondsaufösungen ihre Anteile verkaufen, natürlich mit entsprechenden Abschlägen zum Nettoinventarwert.

Arbeitsbedarf gibt es allerdings noch bei den Depotbanken. Dort arbeiten die gängigen Player am Markt für sich und mit ausgewählten ELTIF-Anbietern. Von einer vollumfänglichen Lösung ist man hier noch weit entfernt. Steigende Nachfrage wird den Druck erhöhen, hier eine bessere Basis zu schaffen. [ulü](#)

Ihr Ansprechpartner



Ulrich Lück

Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF

ulueck@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-365

TOP-KAPITALANLAGE-IMMOBILIEN IN MECKLENBURG-VORPOMMERN

Wir stellen Ihnen Neubau-Doppelhaushälften im Landkreis Rostock vor.



📍 **Top-Ausstattung:** Doppelhaushälften in Bad Doberan und Neu Roggentin

Das Land zum Leben – so lautet ein bekannter Slogan, der die Vorteile von Deutschlands nordöstlichem Bundesland auf den Punkt bringt. Eine breite Kultur- und Freizeitlandschaft in schöner Natur mit spektakulärer Küste zieht jährlich nicht nur viele Urlauber nach Mecklenburg-Vorpommern, die Region gilt auch als ein attraktiver Ort für Wohneigentum. Die NSI Netfonds Structured

Investments bietet Ihren Kunden aktuell im Landkreis Rostock, genauer gesagt im Heilbad Bad Doberan und in Neu Roggentin, neu gebaute Doppelhaushälften als nachhaltiges Investment an. Eine Kapitalanlage mit sehr guter Perspektive. Der Kaufpreis pro Quadratmeter beträgt 4.518,52 Euro in Bad Doberan und 4.868,89 Euro in Neu Roggentin. Für die bezugsfertigen Doppelhaushälften

besteht eine Erstvermietungsgarantie. Die Wohn-/Nutzfläche beträgt jeweils 108 Quadratmeter. Energieträger ist Elektro (Energiestandard: KfW 55EE).

Hochwertige Ausstattung mit viel Wohnkomfort

Zu den Highlights der Ausstattung zählen unter anderem Fliesenböden, eine hochwertige Einbauküche, ein Tageslicht-Vollbad sowie ein Gäste-WC. Terrasse und Garten sind ebenso vorhanden wie zwei Stellplätze. Eine halbgewendelte massive Holztreppe im Dielenbereich unterteilt das Erdgeschoss auf elegante Weise in Nutz- und Wohnbereich. Ein geräumiger Hauswirtschaftsraum bietet ausreichend Raum und Komfort für Singles, Paare oder Familien. Die Mietrendite der Angebote liegt bei attraktiven 4 Prozent (Bad Doberan) und 3,7 Prozent (Neu Roggentin). Eine beispielhafte Liquiditätsbetrachtung haben wir erstellt (siehe Kasten). Bei progressiver AfA beträgt die Steuerersparnis bis 2029 bis zu 42.000 respektive 45.000 Euro! Der Clou: Ihre Kunden können bereits jetzt ein Angebot erwerben und erst nach der Fertigstellung bezahlen! Sprechen Sie uns an! [ole](#)

Beispielhafte Liquiditätsbetrachtung im ersten Jahr bei Kaufpreisfinanzierung:

	Neu Roggentin	Bad Doberan
Gesamtaufwand p. a.	29.293,50 €	27.277 €
– Mieteinnahmen p. a.	19.051,20 €	18.144 €
– Steuererstattung im 1. Jahr	9.742,32 €	8.891,60 €
= Gesamtaufwand im 1. Jahr	-499,98 €	-665,80 €
monatlich (im 1. Jahr)	-41,67 €	-55,48 €

Herleitung: Der oben genannte Gesamtaufwand bezieht sich auf eine angenommene Kaufpreisfinanzierung mit dem Einsatz von Eigenkapital in Höhe der Kaufnebenkosten (Neu Roggentin: ca. 42.000 Euro, Bad Doberan: 39.040 Euro) und einem Grenzsteuersatz des Investors von 40 Prozent.

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel

Geschäftsführer der
NSI Netfonds Structured Investments GmbH

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

ENTDECKEN SIE DIE NSI-AKADEMIE

Wir bieten Weiterbildung für effektives Immobilieninvestment.



⤴ **Horst Mayr**



⤴ **Mark Horenburg**

In der dynamischen Welt der Kapitalanlageimmobilien ist fundiertes Wissen der Schlüssel zum Erfolg. Wir bei NSI verstehen die Bedeutung einer soliden Ausbildung, um unsere Vermittler bestmöglich zu unterstützen und zu beraten. Die NSI-Akademie bietet eine umfassende Schulungslösung, die speziell darauf

ausgerichtet ist, Ihnen das notwendige Rüstzeug zu geben, um in der Welt der Immobilieninvestitionen erfolgreich zu sein.

Wir veranstalten interaktive Workshops, um sicherzustellen, dass interessierte Vermittler die Fähigkeiten erwerben, die sie benötigen, um auf dem Markt nicht

mieren und beraten möchten, bieten wir zusätzlichen Support an.

Unser Team steht bereit, um Sie bei der Planung und Durchführung von Kundenseminaren mit den notwendigen Unterlagen und Ressourcen zu unterstützen. Dies ist eine hervorragende Möglichkeit, Ihr Fachwissen zu demonstrieren und die Beziehungen zu Ihren Kunden zu stärken.

Wir laden Sie herzlich ein, Teil der NSI-Akademie zu werden. Für weitere Informationen und zur Anmeldung kontaktieren Sie uns gern direkt unter akademie@nsi-netfonds.de [ihe](https://www.nsi-netfonds.de)

Inhalte der interaktiven Workshops der NSI-Akademie

- ⊕ Immobilien-Erstgespräch
- ⊕ Vorsorgewege und ihre Schwächen
- ⊕ Das „Bierdeckel“-Verkaufsgespräch
- ⊕ Immobilien-Lösungsgespräch
- ⊕ Anwendungen des Kapitalanlage Immobilien Support Systems (KISSY)
- ⊕ Einwandbehandlungen
- ⊕ Mietpool, Mietgarantien und andere (Un)Sicherheiten
- ⊕ Die Lage – Metropole oder Randregion
- ⊕ Regeln für erfolgreiche Verkäufe
- ⊕ Berechnung der Indikatoren
- ⊕ Willkommen in der Öffentlichkeit (Präsenzseminar)

Die NSI-Akademie unterstützt Sie gern bei der Durchführung von Kundenseminaren.

nur zu bestehen, sondern ihn aktiv zu gestalten. Unsere Seminare werden von unseren erfahrenen Bereichsleitern Mark Horenburg (Region Nord) und Horst Mayr (Region Süd) geleitet und decken viele verschiedene Themen ab (siehe Kasten).

Für interessierte Vermittler, die ihre Kunden durch eigene Seminare infor-

Ihre Ansprechpartner

Mark Horenburg
Bereichsleitung Nord Immobilien
mhorenburg@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-459
Mobil: (0172) 416 14 29

Horst Mayr
Bereichsleitung Süd Immobilien
hmayr@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-435
Mobil: (0178) 404 55 88

ETFs UND

BESTANDSPROVISION?

KLAR!

min. 60bp BePro

Mit den neuen easyfolio R-Tranchen

WKN:

EASY3R

EASY5R

EASY7R

easyfolio.de

Weltweit in ETFs investieren nach dem BIP.





DIE BEITRÄGE DER GKV WERDEN WEITER STEIGEN

Immer mehr Spatzen pfeifen es von den Dächern: Die gesetzlichen Krankenkassen geraten unter Druck. Es drohen höhere Beiträge für die Versicherten. Zu diesem Ergebnis kommt nicht nur eine Untersuchung des Dachverbands der Ersatzkassen (BKK), sondern auch eine des IT-Unternehmens Bitmark, das die elektronische Patientenakte (ePA) erstellt. Als Gründe zählen sie auf: die demografische Situation des Landes, stärkere Spezialisierung in der Medizin und neue Gesetze. Das alles führe schon in diesem Jahr zu einem Defizit von über 30 Milliarden Euro, das in der Konsequenz zu Beitragssteigerungen führen müsse.

Deutsche beurteilen ihre Finanzen wieder positiver

Laut Bundesverband deutscher Banken werden die Deutschen wieder optimistischer, was ihre eigene finanzielle Lage angeht. 46 Prozent beurteilten im April 2024 ihre wirtschaftliche Situation als gut. Das sind deutlich mehr als noch vor einem Jahr, als der Wert nur 37 Prozent betrug.

PRIVATE RENTE MUSS BIS ZUM LEBENSENDE REICHEN!

Die Chefin der Deutschen Rentenversicherung, Gundula Roßbach, hat sich in der politischen Diskussion um die Reform der staatlich geförderten Altersvorsorge im „Handelsblatt“ zu Wort gemeldet. Sie sprach sich gegen eine staatliche Förderung für Produkte aus, die keine lebenslange Rente vorsehen. Auch die Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV) warnt davor. „Entnahmesparpläne, die von manchen als Instrument der Absicherung genannt werden, bieten jedoch keinen ausrei-

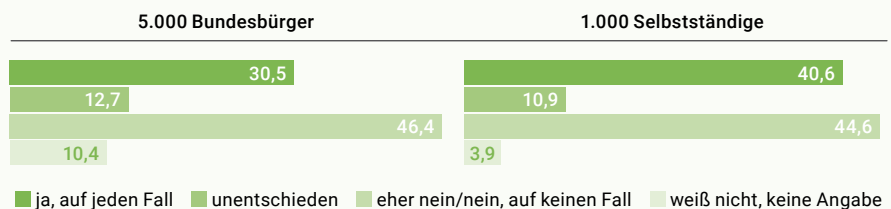


chenden Schutz. Sie werden bis zu einem bestimmten Alter, etwa 85 Jahre, berechnet und danach steht der Betroffene nackt da“, erläutert Maximilian Happacher, DAV-Vorstandsvorsitzender (Bild). Dieses „Danach“ könne ganz schön lang sein.

Selbstständige machen sich Sorgen um schwere Krankheiten

Eine von Canada Life in Auftrag gegebene Umfrage bringt es an den Tag: 40 Prozent der Selbstständigen machen sich Sorgen, eine schwere Krankheit zu bekommen und längerfristig auszufallen. Die Umfrage erfolgte bei 5.000 Bürgerinnen und Bürgern und 1.000 Selbstständigen. Eine Besonderheit: Vor allem die jüngeren Befragten sind besorgt. Also: eine Steilvorlage für Sie, mit den passenden Lösungen ins Beratungsgespräch zu gehen.

Machen Sie sich Sorgen, dass Sie eine schwere Krankheit bekommen und dadurch für einen längeren Zeitraum nicht mehr arbeiten können?

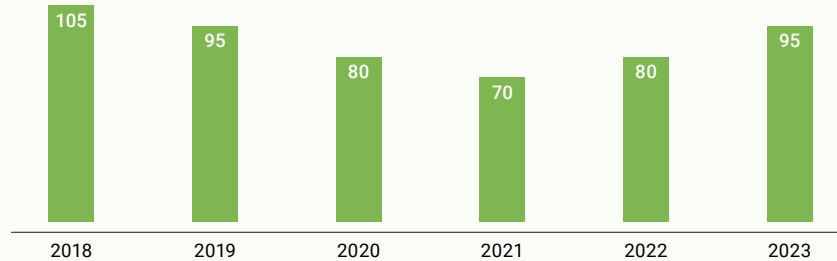


Angaben in %

Quelle: Canada Life

Schadenhöhe bei Wohnungseinbrüchen auf Rekordhoch

Wie der GDV meldet, sind 2023 rund 95.000 versicherte Wohnungseinbrüche aktenkundig geworden. Die gute Nachricht ist: Seit dem Höchststand von 2015 hat sich die Anzahl nahezu halbiert. Damals waren es noch über 180.000. Gestiegen ist allerdings der durchschnittliche Schaden. Und zwar auf einen Rekordwert von 3.500 Euro.



Angaben in Tausend Einbrüche

Quelle: GDV

CHECKEN SIE IHR HOCHWASSER-RISIKO!



Der GDV hat einen neuen Service eingerichtet, mit dem das Risiko erfragt werden kann, dass ein Gebäude von Hochwasser und/oder Überflutung betroffen sein wird. Wer den QR-Code aufruft und seine Adresse eingibt, bekommt eine

Einschätzung. Dieser Service wurde vom GDV in einem laufenden Forschungsprojekt zusammen mit dem Deutschen Wetterdienst (DWD) erarbeitet und steht kostenfrei zur Verfügung.



Private Haftpflicht: Best-Leistungs-Garantie nicht ausreichend

Das Analysehaus Franke und Bornberg hat private Haftpflichtversicherungen untersucht und dabei auch den Trend zur „Best-Leistungs-Garantie“. Was nach einem automatischen Anspruch klingt, beinhaltet indes noch ein paar Hürden und ist am Ende vielleicht gar keiner. Zunächst muss der Versicherte im Schadenfall nachweisen, dass er mit einem anderen Tarif eine Erstattung bekommen hätte. Und dann gibt es auch noch eine Reihe von Ausnahmen. „Generell sehen wir die Best-Leistungs-Garantie in der PHV durchaus positiv. Aber auch hier ist ein Blick ins Kleingedruckte unverzichtbar“, betont Christian Monke, Leiter Ratings Gesundheit und Private Risiken.

6 Fragen an ...



Jürgen Hinrichs
Vertriebsmanager Versicherungen

Was gefällt dir an Netfonds?

Von Beginn an hat mich die familiäre Kultur begeistert. Ich fühlte mich schon nach kurzer Zeit hier bei Netfonds angekommen. Es fühlt sich an, als wenn ich schon sehr lange dabei bin. Das ist vor allem ein Verdienst meiner Kolleginnen und Kollegen!

Welche Aufgaben hast du übernommen?

Ich bin in der Abteilung Vertriebsmanagement Versicherungen tätig. Auch hier bin ich auf tolle Kollegen mit einer hohen Fachkompetenz getroffen.

Wie ist der erste Eindruck von Netfonds und seinen Partnern?

Ausgezeichnet. Die Telefonate sind durch ein sehr gutes Miteinander und von Wertschätzung unserer Arbeit geprägt.

Was fasziniert dich an Versicherungen?

Versicherungen bieten jedem nicht nur Vermögensabsicherung, sondern auch Vermögensaufbau. Maßgeschneiderte Lösungen zu liefern halte ich für eine elementare Aufgabe und freue mich, meinen Anteil daran zu leisten.

Wie definierst du Erfolg?

Erfolg ist für mich immer eine Teamleistung. Gemeinsam nach „einfachen“ Lösungen bei komplexen Themen zu suchen ist eine tolle Herausforderung, die meines Erachtens nur in einem Team geleistet werden kann.

Was möchtest du mit Netfonds erreichen?

Nun, ich bin mit fast 63 Jahren sicherlich keiner, der seinen Fokus auf Karriere gerichtet hat. Es macht mich glücklich, wieder in einem Team zu arbeiten, gemeinsame Projekte voranzutreiben und meinen Erfahrungsschatz aus über 20 Jahren Finanzdienstleistung einzubringen.

>>WIR SORGEN FÜR SICHERHEIT BEI MITARBEITERN UND KUNDEN<<

Der neue NVS-Vorstand Mathias Horn im einBlick-Interview

einBlick: Mathias, du bist seit November 2023 bei Netfonds und leitest mit Dr. Sven Bernigau den Versicherungsbereich. Wer bist du?

Mathias Horn: Das ist schnell beschrieben. Ich bin 53 Jahre alt und seit 1. November 2023 bei der Netfonds Gruppe. Meine komplette berufliche Laufbahn habe ich ausschließlich bei Versicherungsunternehmen und Maklerunternehmen/Finanzvertrieben in unterschiedlichen Positionen und Tätigkeiten verbracht – beispielsweise bin ich ausgebildeter Risikoprüfer für BU-, Todesfall- und Sonderrisiken. Mein Hauptfokus lag dabei immer auf den Sparten Altersversorgung und Krankenversicherung – das Verstehen der Produkte, Produktmarketing, Vertriebsunterstützung. Vor 33 Jahren habe ich bei der damaligen Colonia Versicherung ein duales Studium zum Diplom-Betriebswirt (BA), Fachrichtung Versicherung, abgeschlossen und war im Anschluss noch zwei Jahre in einer Generalagentur der Colonia

ren am Markt agiert und stetig wächst. Unmittelbar nach dem ersten Gespräch mit dem Aufsichtsrat war mir klar, dass ich zur Netfonds Gruppe wechseln möchte. Jede der weiteren Personen, die ich im Laufe der Gespräche kennenlernte, bestätigte diesen positiven Ersteindruck. Das Handeln nach hanseatischen Grundsätzen bzw. das Handeln wie hanseatische Kaufleute wird gelebt. Vereinbarungen sind verbindlich und Entscheidungen nachhaltig. Wir haben eine klare Vision und Mission, die wir uns selbst erarbeitet haben: Wir sind das unabhängige Financial Home für Berater und Kunden! Die Identifikation mit dem Unternehmen ist mir sehr leichtgefallen, da meine Werte mit denen der Netfonds Gruppe übereinstimmen. Mein Vorstandskollege bei der NVS Netfonds Versicherungsservice AG, Dr. Sven Bernigau, hat mich von Beginn an sehr unterstützt. Wir ergänzen uns sehr gut in unserer Arbeit – dafür ein ganz herzliches Dankeschön, lieber Sven. Selbstverständlich wurde ich von allen Kolleginnen und Kollegen herzlich empfangen. Diese Arbeitsumgebung ist motivierend – wir sind dynamisch, innovativ und qualitätsbewusst.

einBlick: Du bist noch nicht „betriebsblind“. Was unterscheidet Netfonds von anderen Marktteilnehmern?

Horn: Betriebsblindheit entsteht, wenn Menschen zu lange in Bereichen arbeiten. Das bedeutet, dass aktuelle Vorgänge und Situationen nicht mehr neu beurteilt, sondern aufgrund der Routine und „weil es immer schon so war“, einfach beibehalten werden. Unsere Branche bzw. unser Markt unterliegt einem stetigen Wandel und Anpassungsbedarf. Daher müssen wir uns verändern. Die Netfonds Gruppe agiert mit Weitsicht auf die Veränderungen des Marktes, die auf allen Ebenen zu spüren sind. Beispielhaft ist natürlich die Technik, aber auch die regulatorische Kompetenz, die bei Netfonds tief verankert ist. Wir sorgen für Sicherheit bei Mitarbeitern und Kunden.

»Das Handeln nach hanseatischen Grundsätzen wird bei Netfonds gelebt.«

im Außendienst. Diese Branche hat mich vom ersten Tag an fasziniert. Ich freue mich sehr über meine neue Aufgabe bei der Netfonds Gruppe und insbesondere auf die Zusammenarbeit mit meinen Kolleginnen und Kollegen, den Versicherungsgesellschaften sowie unseren Vermittlern. Vor meinem Wechsel zur Netfonds Gruppe war ich Mitglied im Vorstand eines Servicedienstleisters für Finanzvertriebe.

einBlick: Was hat dich an Netfonds gereizt?

Horn: Die Unternehmensgröße, die 360-Grad-Strategie, das vorhandene Umsatzpotenzial im Bereich Versicherungen, der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsätzen ... Die Netfonds Gruppe ist ein börsennotiertes Unternehmen, welches seit nahezu 25 Jah-



⊕ **Mathias Horn:** leitet gemeinsam mit Dr. Sven Bernigau die NVS Netfonds Versicherungsservice AG.

Vor allem sehe ich Netfonds „charakterlich“ sehr gut aufgestellt, und der 360-Grad-Ansatz ist aus meiner Sicht bei keinem anderen Marktdienstleister in dieser Form zu finden. Das sind alles echte Argumente, die ich ebenso lebe und auf die Netfonds stolz sein kann. Zudem bin ich unwahrscheinlich beeindruckt vom freundschaftlichen und offenen Miteinander unserer Vermittlerinnen und Vermittler – eine starke Gemeinschaft! Dieser Gemeinschaft stellen wir neben der bereits erwähnten zukunftsweisenden Technik auch kompetente Ansprechpartner in allen Fachbereichen zur Verfügung.

einBlick: Was kann Netfonds besser machen und worauf legst du dein Augenmerk?

Horn: Das ist eine schwierige und interessante Frage zugleich. Die Netfonds Gruppe hat im Bereich Versicherungen vieles sehr gut und richtig gemacht. Wir haben qualitätsbewusste und sehr motivierte Vermittler und Vermittlerinnen, mit denen wir über die zurückliegenden Jahre stetig den Umsatz im zweistelligen Bereich steigern konnten. Auch im laufenden Geschäftsjahr setzen wir diesen Trend fort und sind sehr zufrieden mit dem bereits Erreichten. Insbesondere im Bereich der betrieblichen Versorgungssysteme wachsen wir sehr deutlich. Trotz dieser tollen Erfolge müssen wir weiter vorangehen.

Wir werden finfire an bestimmten Stellen weiterentwickeln. So stehen zum Beispiel die Vorbereitungen für die zukünftige Einbindung des neuen, unabhängigen Vergleichsrechners der comparit an. Um weitere Abhängigkeiten von Drittanbietern zu reduzieren, entwickeln wir aktuell ein eigenes Abrechnungssystem. Ein weiteres großes Projekt im laufenden Jahr wird auch ein sehr intensiver Austausch mit unseren Produktgebern sein. Wir möchten deren Ideen und vorhandene Lösungen zum Thema Digitalisierung besser verstehen, umgekehrt aber auch unsere

»Der 360-Grad-Ansatz ist aus meiner Sicht bei keinem anderen Marktdienstleister in dieser Form zu finden.«

Wege aufzeigen, damit wir dann in Summe deutlich verzahnter miteinander arbeiten können. Ich erhoffe mir dadurch deutliche Effizienzsteigerungen, insbesondere auch bei unseren Partnerinnen und Partnern. Ich wünsche mir zudem einen offenen Austausch mit unseren Vermittelnden, damit wir die gegenseitigen Wünsche und Bedürfnisse kennen und finfire bedarfsgerecht weiterentwickeln können. ■

FINFIRE ENTLASTET SIE IM TAGESGESCHÄFT!

So unterstützt Sie der Onboarding-Prozess bei der Geldwäscheprävention.

Unser neuer Onboarding-Prozess vereint alle relevanten Informationen zum Kunden mit den erforderlichen Dokumenten. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, die GwG-Informationen rechtlich einwandfrei zu dokumentieren. Die Vorteile sind offensichtlich: alles an einem Ort, keine Suche nach Dokumenten oder Informationen!

finfire führt Sie als Anwender – sowohl im Onboarding von Privatkunden als zukünftig auch von Firmen- und minderjährigen Kunden – automatisch durch den gesamten Prozess. Dieser wird bereits erfolgreich von NFS-Beratern eingesetzt. Der neue Onboarding-Prozess bildet alle Bereiche (Versicherungen, Investment usw.) ab.

Vermittlerinnen und Vermittler, die in mehreren Bereichen tätig sind, müssen ihn für jeden Kunden nur einmal durchführen. Für jeden Vermittelnden ist nur der jeweils relevante Bereich im Onboarding sichtbar. Ergänzend zum neuen Onboarding-Prozess werden auch die „alten“ 34f-Rahmenvereinbarungen und der 34d-Maklervertrag durch unsere neue, bereichsübergreifende Rahmenvereinbarung ersetzt und in finfire zur Verfügung stehen.

Das Onboarding kann direkt oder aus bereits angelegten Kunden gestartet werden. Es gibt verschiedene Pflichtfelder. So ist die Eingabe der Basisdaten, wie der Adresse und der Kontaktdaten, bei einem noch nicht in finfire angelegten Kunden obligatorisch. Bei Adresseingaben unterstützt Sie der „Adressfinder“, eine Funktion zur Vervollständigung und Korrektur von Adressdaten. Nach



der Eingabe wird der Kunde in finfire angelegt. Eine vorherige Anlage des Kunden ist somit unnötig! Sie haben die Möglichkeit, weitere persönliche Angaben des Kunden wie Kontaktpreferenzen und Informationen zu erfassen und auch Legitimationsdokumente des Kunden abzulegen.

Rahmenvereinbarung und Maklervollmacht

Die finfire-Funktion im Onboarding entlastet Sie bei der dokumentierten Führung von Endkundendaten! Zu diesem Zweck stellt die Netfonds Gruppe

verschiedene Dokumente, wie die neue Rahmenvereinbarung und die Maklervollmacht, als Muster zur Verfügung. Sie können ebenfalls individuelle Dokumente einsetzen und ablegen.

finfire befüllt die bereitgestellten Musterdokumente mit den eingegebenen Namen und Adressdaten vor. Sie können unmittelbar vom Kunden unterschrieben werden, und zwar per

- ➔ eSignatur
- ➔ Direktunterschrift oder
- ➔ Download, Unterschrift und Upload des Dokuments

COMPARIT: DER NEUE, UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGSVERGLEICH

Eine strategische Beteiligung der Netfonds AG auf dem Weg zur Brancheninitiative!



Der Markt für Versicherungsvergleichsrechner hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Mittlerweile befinden sich die führenden Versicherungsvergleichsrechner im Besitz einzelner Versicherungsgesellschaften, Pools oder Finanzvertriebe. Aus unserer Sicht schadet diese Entwicklung dem unabhängigen Maklermarkt. Versicherungsvergleichsrechner sind ein wichtiges Werkzeug in einer qualitativ hochwertigen Beratung. Sie unterstützen darin, Versicherungsbedingungen und die damit einhergehenden Leistungen leicht und verständlich zu interpretieren. Dadurch ist es möglich, die Bedarfe von Kundinnen und Kunden schnell und sicher zu decken. Die Bedeutung digitaler Verbindungen zwischen Kunden, Maklern und Versicherungen nimmt weiter zu und weckt somit zwangsläufig das Interesse von Versicherungs- wie auch Maklerunternehmen an diesen Vergleichsplattformen als Schnittstelle zwischen Vertrieb

Der unabhängige Maklermarkt braucht unabhängige Vergleichsrechner.

und Versicherer. Um Klarheit für uns als Netfonds AG, aber auch für unsere vielen Vermittelnden zu erlangen, haben wir uns dazu entschlossen, einer von drei Initiatoren der comparit GmbH zu sein. Die Vision aller Beteiligten ist es, eine Plattform für Versicherungsvergleichsrechner zu entwickeln und mit einer technischen und fachlichen Exzellenz sämtliche Schritte im Bereich privater Versicherungen vom Tarifvergleich bis hin zur Antragsübermittlung für alle Marktteilnehmer zu optimieren. Der Aufbau erfolgt auf Basis hochmoderner Datenbankstrukturen und Programmiersprachen. Wir verfolgen die Entwicklung der Systeme und ihrer Inhalte sehr genau. In regelmäßig stattfindenden unterschied-

lichen Austauschformaten bringen wir einerseits unsere Expertise ein, aber andererseits auch die Wünsche und Anregungen unserer Vermittlerinnen und Vermittler.

Hier geht's zum Video:



Überzeugendes Feedback

Den aktuellen Entwicklungsstand haben wir im April 2024 unseren Kollegen aus den Bereichen Vertriebsunterstützung und Vertrieb präsentiert. Das Feedback war sehr gut. Dabei konnten insbesondere die Geschwindigkeit der Anwendung und einige neue Features überzeugen und begeistern.

Teil dieser Brancheninitiative zu sein stärkt unsere Unabhängigkeit und ermöglicht es uns, unseren Vermittlern auch zukünftig einen neutralen, unabhängigen und modernen Beratungsprozess zur Verfügung zu stellen. Daher haben wir bereits mit den Vorbereitungen für die Integration dieses Versicherungsvergleichsrechners in finfire begonnen. Einen ersten Eindruck erhalten Sie, wenn Sie den QR-Code scannen. [mho](#)

Ihr Ansprechpartner



Mathias Horn

Vorstand Netfonds Versicherungsservice AG

mhorn@nvs-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-320

MeinPlan: DIE NÄCHSTE GENERATION DER FONDSRENTE



Planbarer, flexibler, sicherer – ein Begleiter in allen Lebensphasen



Die nächste Generation der LV 1871 MeinPlan Fondsrente geht mit der fondsgebundenen Rentenphase an den Start: planbarer, flexibler, sicherer – ein Begleiter in allen Lebensphasen. Daneben profitieren Kunden von weiteren Neuerungen, um so die gesamte Versicherungsdauer flexibler und individueller gestalten zu können.

MeinPlan – mehr Flexibilität

Auch in der Rentenphase haben Kunden vollen Zugriff auf die gesamte LV 1871 Fondspalette. Aus über 160 Fonds können bis zu 20 gewählt werden; kostengünstige ETF, Nachhaltigkeitsfonds oder von der LV 1871 aktiv gemanagte Portfolios.

MeinPlan – bessere Planbarkeit

Die Kombination aus garantierter und variabler, fondsgebundener Rente schafft mehr Planungssicherheit. Hinzu kommt die Möglichkeit, durch Zuzahlungen mit individuell wählbarer Erlebensfallgarantie und separatem Anlaufmanagement die Altersvorsorge weiter zu verbessern.

MeinPlan – zusätzliche Sicherheit

Viele intelligente Sicherheitsoptionen der LV 1871 MeinPlan Lösungen sind auch in der fondsgebundenen Rentenphase darstellbar: So kann mit der Lock-in-Funktion das Fondsvermögen im fondsgebundenen Rentenbezug jederzeit zusätzlich abgesichert werden, um den Anteil der garantierten Rente zu erhöhen.

Wichtig zu wissen: Die steuerliche Behandlung des fondsgebundenen Rentenbezugs ist zum derzeitigen Stand noch nicht abschließend geklärt. Die LV 1871 kann daher keine verbindliche Aussage treffen. Es ist eine steuerliche Beratung vor Rentenbeginn zu empfehlen.

Digitale Unterstützung und Services vereinfachen Abschluss

Mit dem Start der neuen Generation von MeinPlan erweitert die LV 1871 ihre neue Angebotssoftware. Die moderne und intuitiv bedienbare Antragsoberfläche gestaltet die Altersvorsorge- und Investmentberatung online und erleichtert damit den Vertragsabschluss. Für die Zusammenstellung der Fonds können verschiedene Filter genutzt werden. Zudem sind Informationen zu Leistungskennzahlen und Fondsperformance jederzeit abrufbar. Die ausgewählten Fonds und Optionen wie An-, Ab- und Ausgleichsmanagement werden auf einer eigenen Seite übersichtlich zusammengefasst. Tarifkonstellationen mit Risikofragen können unmittelbar und automatisiert am Point of Sale geprüft werden. In den meisten Fällen ist die elektronische Unterschrift möglich. ■

Ihr Ansprechpartner



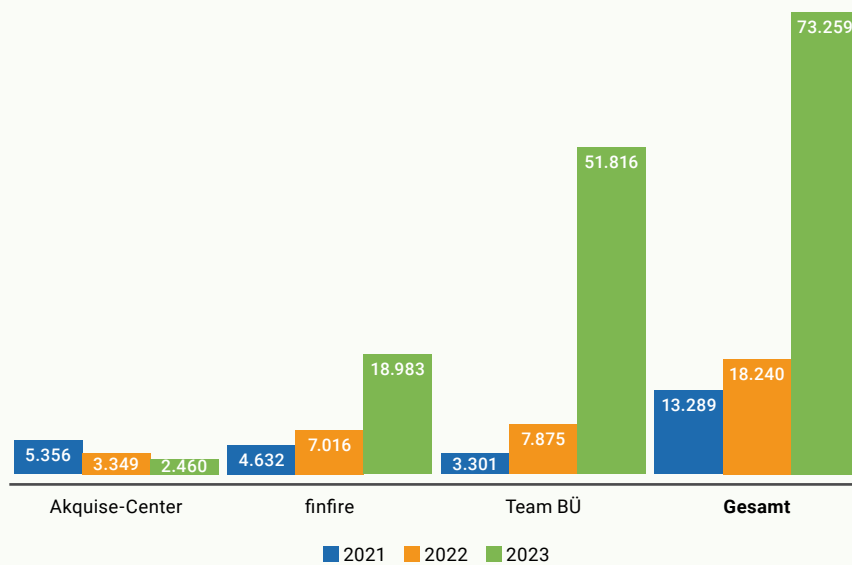
Oliver Gädke
Vertriebsmanager

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

»MIT FINFIRE SIND WIR AUF DEM RICHTIGEN WEG«

Ein Blick auf die Abwicklung der Bestandsübertragungen bei Netfonds

Anzahl Bestandsübertragungen pro Jahr



In der letzten einBlick-Gesamtausgabe vor einem Jahr kündigte es der Leitartikel an. Dort schrieb Vorstand Oliver Kieper: „Das Jahrzehnt des Betreuerwechsels hat begonnen.“ Die Konsolidierung schreite voran. „Und unsere Zahlen bestätigen das“, sagt Daniel Brooks vom Fachbereich Bestandsübertragung bei Netfonds. „Die Anzahl an Bestandsübertragungen hat sich im Vergleich zum Jahr 2022 vervierfacht“, ergänzt seine Kollegin Sarah Bruns. Sie ist verantwortlich für die Bestandsübertragung über das finfire-System. „Darauf sind wir besonders stolz“, fügt sie an. Der Prozess ist extrem einfach und schnell und gedacht für die Übertragung einzelner Verträge, die die Vermittler selber eingeben. „30 Sekunden

dauert eine Übertragung. Spätestens ab dem zweiten Mal“, betont sie. Doch es stimmt. Die Kundendaten werden automatisch eingefügt. Pflichtfelder sind klar gekennzeichnet und leicht von den optionalen zu unterscheiden. „Und zum Schluss ein Klick und der Vorgang geht vollautomatisch direkt zur Gesellschaft. Einfacher geht es nicht“, so Bruns. Und die Akzeptanz steigt. Denn auch die Zahl der über finfire eingereichten Bestandsübertragungen hat sich um mehr als das Zweieinhalbfache erhöht. „Das zeigt, dass wir mit finfire auf dem richtigen Weg sind“, sagt Brooks. Die Übertragungen über das Altsystem werden immer weniger, und bald werden alle über finfire laufen. Selbst das Erklärvideo zur Bestandsübertragung im

finfire-System dauert keine vier Minuten. Man kann auf einem zweiten Bildschirm mitklicken und hat so parallel gleich den ersten Vorgang erledigt.

Kurze Wege zu Programmierern

„Und falls doch mal etwas ist, sind wir ja auch noch da“, hebt Bruns hervor, die auch im ständigen Kontakt mit den finfire-Entwicklern steht. „Bei mir laufen alle Vorgänge auf, bei denen es doch hakt“, erzählt sie aus ihrer täglichen Arbeit. „Ich helfe zuerst unserem Partner, und dann schaue ich mit unseren Entwicklern, was wir noch verbessern können, um noch

Im vergangenen Jahr bearbeitete das BÜ-Team mehr als 73.000 Verträge.

reibungsloser arbeiten zu können“, erläutert sie. Praktisch, wenn die Programmierer im eigenen Haus sind, dann sind die Wege schön kurz.

Brooks kümmert sich um die Bestände ganzer Büros oder Vertriebe. „Das wäre über die Einzeleingabe zu umständlich. Wir merken den Zulauf zu Netfonds als Erste. Letztes Jahr war ganz schön was los“, führt er aus. Insgesamt wurden über 73.000 Verträge bearbeitet. 2023 war ein arbeitsreiches Jahr, das das Team Bestandsübertragung bestens gemeistert hat. obr

Ihre Ansprechpartner



Daniel Brooks

dbrooks@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-259



Sarah Bruns

sbruns@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-197

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG (bAV)



Bestens für Mitarbeiter und beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer (bGGF)



Eine attraktive betriebliche Altersversorgung (bAV) ist ein entscheidender Faktor für Unternehmen, um in Zeiten des Fachkräftemangels qualifizierte Talente zu gewinnen und langfristig zu binden. Aber auch beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH stehen vor besonderen Herausforderungen bei ihrer Altersvorsorge.

Einfach dank Service und Prozess

Damit die bAV für Unternehmen zum Erfolg wird, muss sie vor allem einfach sein. Die WWK Lebensversicherung a. G. hat daher ihr bAV-Angebot 2024 noch einmal deutlich ausgebaut und verbessert.

Besonders in der Zusammenarbeit mit Maklern wird Service seit jeher großgeschrieben. Schnelle Erreichbarkeit, persönliche Unterstützung durch bAV-Experten – auf Wunsch auch kostenfrei vor Ort im Kundengespräch – und die hohe Kompetenz der Ansprechpartner tragen dazu bei, dass das Institut für

Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) die bAV-Kompetenz der WWK mit „exzellent“ bewertet. Auch Arbeitgeber können sich dank „Serviceversprechen Plus“ auf eine garantierte Bearbeitung ihrer Vorgänge innerhalb von maximal fünf Arbeitstagen verlassen.

Überdies haben Makler und Unternehmen Zugriff auf alle relevanten bAV-Tools wie XEMPUS, eVorsorge und Penseo sowie auf BiPRO-Schnittstellen. Das macht die Beratung und Vertragsgestaltung einfach und effizient, und die bAV-Verwaltung lässt sich so quasi im Vorbeigehen erledigen.

Beste Produkte für Kunden

Neben der für die speziellen bAV-Anforderungen weiter verbesserten Fondsrentengeneration WWK IntelliProtect® 2.0 (neuer Tarif FVG24DV) bietet die WWK für beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer mit der WWK Premium FondsRente 2.0 eine zusätzliche maßgeschneiderte Lösung, um mit einer

Fondsrente ohne Garantie noch stärker am Aktienmarkt partizipieren zu können und den gewohnten Lebensstandard im Ruhestand zu sichern.

Hervorragende Produkte, optimale Prozesse, erstklassiger Service: Die WWK brilliert in allen drei relevanten Dimensionen der bAV und ist damit der Top-Partner für Makler, die das Optimum für ihre Firmenkunden wollen. Kontaktieren Sie uns noch heute und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und unserem umfangreichen Angebot an bAV-Lösungen. ■

Mehr Informationen: [bav.wwk.de](https://www.bav.wwk.de)

Ihr Ansprechpartner



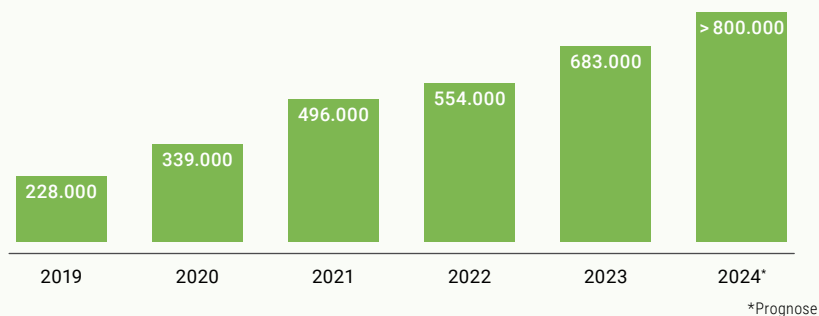
Thomas Gerling
Vertriebsdirektor

thomas.gerling@wwk.de
Telefon: (0511) 984 21 80
Mobil: (0172) 862 81 90

SO VERBESSERT SICH DER GESAMTPROZESS ÜBER FINFIRE

Leistungsstarkes Dokumenten- und Datenverarbeitungsprogramm im Einsatz

Anzahl der von Netfonds verarbeiteten Dokumente



„Daten sind das neue Gold des 21. Jahrhunderts. Du kannst Daten ohne Informationen haben, aber keine Informationen ohne Daten.“ Dieses Zitat findet sich immer wieder, wenn es um moderne Datenverarbeitungsprozesse geht. Für uns als Versicherungspool und Serviceanbieter ist es eine Herkulesaufgabe, die Dokumente von weit über 150 Gesellschaften und Produkthanbietern den mehr als 400.000 Verträgen zuzuordnen und gleichzeitig deren Daten zu verarbeiten und die Verträge zu aktualisieren. Musste die Netfonds Gruppe im Fachbereich Versicherung 2019 noch 223.000 Dokumente verarbeiten, waren es 2023 bereits 683.000. Allein in den ersten vier Monaten des laufenden Jahres beträgt das Dokumentenwachstum im Vergleich zu 2023 ziemlich exakt 20 Prozent, sodass für 2024 mit mehr als 800.000 Dokumenten gerechnet werden kann (siehe Tabelle) – fast eine Vervierfachung in fünf Jahren!

Was finfire IDP leisten kann

Um der Vertriebsstärke der bei Netfonds angebundenen Vertrieblerinnen und Vertriebler gerecht werden zu können,

ist eine technische Lösung notwendig, die neben der Zuverlässigkeit auch die benötigte Skalierbarkeit bietet. Setzte Netfonds historisch noch auf externe Dienstleister bei der Bereitstellung von Technik und Software für die Bearbeitung von Daten und Dokumenten, nimmt

Der Großteil der täglichen Dokumente wird durch eine Eigenentwicklung verarbeitet.

Netfonds nun die Zukunft nicht nur selbst in die Hand, sondern gestaltet und entwickelt sie auch weiter. Ein Ergebnis dieses Prozesses ist die neue Komponente „finfire IDP“, das jüngste Mitglied der finfire-Familie. IDP (Intelligent Document Processing) steht für das eigene Dokumenten- und Datenverarbeitungsprogramm, das durch integrierte KI und Machine Learning in der Lage ist, die riesige Zahl an Dokumenten dem jeweils richtigen Vertrag zuzuordnen und die Daten im Vertrag zu aktualisieren. Dabei nutzt IDP verschiedene Daten-

quellen, wie die per BiPRO mitgelieferten Metadaten zum Dokument/Vertrag. Darüber kann IDP Daten im Dokumentenformat eigenständig extrahieren und auch mittels OCR-Daten aus dem Dokumententext nutzen. Somit werden auf Basis dieser unterschiedlichen Datenquellen ein ansisiertes Höchstmaß an aktuellen Daten und eine korrekte Zuordnung gewährleistet. Und sollten die Daten nicht zu einem gesicherten Treffer führen, so werden diese Dokumente durch das jüngste Team des Fachbereichs Versicherungen – Team IDP Operations – gesichtet und fachgerecht verarbeitet.

Gezielte Weiterentwicklung

Das Altsystem der Netfonds Gruppe wurde im Juni abgelöst. Der Großteil der täglichen Dokumente wird durch eine Eigenentwicklung verarbeitet. Dank IDP ist die Netfonds Gruppe in der Lage, die stetig steigenden Dokumentenmengen fachkundig zu bearbeiten. Durch gezielte Weiterentwicklung wird so für alle Vermittelnden ein unverzichtbares Instrument für die Betreuung und Verwaltung von Versicherungsbeständen geschaffen. [gse/mha](#)

Ihr Ansprechpartner



Gunnar Seidler

Teamleiter Betriebstechnik und Vertragsprozesse
(Versicherung)
Senior Key-Account Manager
gseidler@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-377

Immer. Individuell.

Vollumfängliche Arbeitskraftabsicherung auch für körperlich Berufstätige.



**Schutz von Kopf bis Fuß.
Einzigartig neu kombiniert!**

Continentale EinkommensvorsorgeConcept

Das EinkommensvorsorgeConcept ist die ideale Kombination aus Erwerbsunfähigkeits- und Berufsunfähigkeitsschutz. Echte Arbeitskraftabsicherung für fast jeden Beruf und zu einem fairen Preis. Passend für alle körperlich Berufstätigen, denen eine nur auf Grundfähigkeiten beschränkte Absicherung nicht genug ist.

- **Erstklassige und vollumfängliche Arbeitskraftabsicherung** – mit kompakten Gesundheitsfragen.
- **Voll abgesichert bei Erwerbsunfähigkeit** – hervorragender Schutz für den Worst-Case, bis zu 4.000 Euro monatlich.
- **Vorab-Schutz bereits bei Berufsunfähigkeit** – wählbar von 25 % bis 50 % der EU-Rente, bis zu 1.000 Euro monatlich.
- **Beitragsbefreiung im Leistungsfall** – bereits bei Berufsunfähigkeit.
- **Faires Preis-Leistungs-Verhältnis** – und immer bis Alter 67 versicherbar.
- **Individuelle Upgrade-Möglichkeiten** – Karriere-Paket, Pflege-Paket und Zusatzoptionen.
- **PremiumService** – bei Antragstellung und im Leistungsfall.



Erfahren Sie mehr über unsere innovative
Arbeitskraftabsicherung für körperlich Berufstätige:
makler.continentale.de/einkommensvorsorge-concept

Vertrauen, das bleibt.

**Die
Continentale**

80 BIS 90 PROZENT WENIGER VERWALTUNGSaufWAND!

Mit VOBBI werden betriebliche Versorgungssysteme digitalisiert.

Netfonds AG

676,26 € Vermittelter Beitrag
135,25 € Beitrag
4 Mitarbeiter
75% Durchdringung

Zuständigkeiten
Zuständiger Berater
Bemerkungen
Dokumente
Erweiterte Funktionen

⌚ Kundenbestand auf einen Blick: Sämtliche Vorgänge sind im System als Nachweis erfasst und archiviert.

bAV-Beratungstool: Mit „Clarissa“ kann sich der Arbeitnehmer online beraten lassen.

Die Einrichtung eines betrieblichen Versorgungssystems (bVS) in Form einer betrieblichen Altersvorsorge (bAV), Krankenversicherung (bKV) oder Berufsunfähigkeitsabsicherung (bBU) ist eine gute Sache. Der Arbeitnehmer kann beim Aufbau seiner Altersvorsorge in den Genuss kräftiger Förderungen kommen. Der Arbeitgeber kann über seine reine Pflicht hinaus etwas für seine Attraktivität tun und die Bindung seiner Mitarbeiter erhöhen und dazu weitere Leistungen zur Verfügung stellen wie die bKV oder die bBU.

Und auch für Sie als Vermittler kann bVS ein lukratives Betätigungsfeld sein. Allerdings ergeben sich vor, während und nach der Einrichtung eine ganze Menge Fragen und Anforderungen. Und jeder Chef möchte so wenig Verwaltungsaufwand wie möglich haben. Dazu braucht es eine leistungsstarke Software, die kinderleicht zu bedienen ist: VOBBI.

VOBBI ist unsere digitale Beratungs- und Verwaltungssoftware für bAV, bKV, bBU und Zeitwertkonten (ZWK) exklusiv für Netfonds-Partner – powered by Penseo GmbH. VOBBI steht für Verwaltung, Organisation, Beratung, Betreuung und Information. Die Software wurde so gebaut, dass alle drei Parteien

der bVS-Welt auf sie zugreifen können. Der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer und Sie als Vermittler (= Administrator) sehen, nutzen oder arbeiten mit derselben Datenbank.

Neues Zeitalter für bVS hat begonnen

„Wir freuen uns, die Verwaltung von bAV & Co. gemeinsam mit den Partnern von Netfonds in ein neues Zeitalter zu bringen. Unser Motto ist klar definiert: einfach, verständlich und digital. Mit VOBBI ist für Vermittler, Arbeitgeber und Arbeitnehmer ein



»VOBBI ist ein einzigartiges Onlinesystem für die komplette bAV-Abwicklung für Vermittler, Arbeitgeber und Arbeitnehmer.«

Dr. Johannes Georg, Geschäftsführer Penseo GmbH

einzigartiges Onlinesystem für die komplette Abwicklung der betrieblichen Altersversorgung geschaffen worden“, betont Dr. Johannes Georg, Mitgründer und Geschäftsführer von Penseo. Dank der starken Partnerschaft mit Netfonds sorgt Penseo für eine steigende Marktdurchdringung der betrieblichen Versorgungssysteme.

So erledigt VOBBI für den Arbeitgeber still und leise rund 90 Prozent der anfallenden Verwaltungsaufgaben. Sei es, dass Adressen oder sonstige persönliche Daten der Arbeitnehmer geändert werden müssen. Oder dass der Beschäftigte seinen aktuellen Vertragsstand wissen möchte. Oder dass die Buchhaltung die exakten Daten für die Lohnabrechnung benötigt: VOBBI ist zur Stelle. Der Chef kann jederzeit sehen, wie die Durchdringung ist, ob alle Mitarbeitenden ein Angebot erhalten haben und ob der Vorgang anständig dokumentiert ist. Inklusive aller arbeitsrechtlichen Dokumente und deren korrekter Zuordnung zum Mitarbeiter. Alles auf einen Klick. Der Arbeitnehmer kann jederzeit zugreifen und sich informieren, welche Verträge er besitzt oder welche Anwartschaften schon angesammelt sind, und seine Dokumente einsehen. Das Einzigartige: Er kann sich mittels VOBBI 24/7 zu Themen der bAV online beraten lassen und wird dabei von der digitalen Assistentin „Clarissa“ betreut und durch das Beratungsgespräch geführt (siehe Abbildung links).

Stets alles im Blick für Vermittler

Darüber hinaus haben Sie ständig Ihren Kundenbestand an Unternehmen, Arbeitnehmern, Verträgen und Vorgängen auf einen Klick im Blick und auch verwaltet! Sie sehen, wer bereits einen Vertrag hat, welche Rahmendaten zugrunde liegen. Und Sie sehen auch, bei welchen der Mitarbeitenden es sich lohnt, nochmals Kontakt aufzunehmen, weil sie bisher nur einen Teil der Förderung nutzen. In allen Verwaltungsthemen nimmt VOBBI dem Vermittler bis zu 80 Prozent seiner sonst analogen Arbeiten ab! VOBBI ist auch das Tool für die Personalabteilung Ihrer Kunden und informiert Sie, wenn neue Mitarbeiter eingestellt wurden oder bisherige das Unternehmen verlassen haben. So erhalten Sie wertvolle Vertriebsimpulse. Ganz automatisch. Natürlich werden alle Vorgänge von A bis Z vom System als Nachweis erfasst und archiviert. Sie haben alles auf der ersten Seite Ihres Zugangs im Überblick. Kein Vorgang wird vergessen – nichts bleibt liegen.

Alleinstellungsmerkmale mit VOBBI

Der USP für Netfonds-Partner: VOBBI enthält alle für einen Beratungsprozess notwendigen, rechtlich geprüften Dokumente, die automatisch mit den Vertragsdaten befüllt zur Verfügung gestellt werden. Alle Funktionen sind in der bKV, der bBU und

VOBBI – alle Funktionen und alles im Archiv

- Beratungstool für die bAV- und bBU-Beratung. bAV inkl. Simulation der Gehaltsabrechnung, direkten Tarifvergleichs, Betrachtung Rentenphase, automatischer Beratungsdokumentation sowie Effizienz- und Steuerbetrachtung
- An- und Abmeldungen von Arbeitnehmern
- Datenänderungen und -meldungen
- Änderung des Bezugsberechtigten
- Archivierung der Dokumente
- Auskunft nach dem Betriebsrentengesetz an den Arbeitnehmer (z. B. Kontostand)
- Automatische Meldung an die Lohnbuchhaltung
- Zuordnung der einzelnen Verträge zu den entsprechenden rechtlichen Dokumenten
- Übersicht und Controlling (Durchdringung, Protokollierung etc.)

über alle fünf Durchführungswege der bAV mit allen Versicherern möglich (siehe Kasten)!

Die Heavy User haben die Wettbewerbsvorteile von VOBBI bereits erkannt und bewerten VOBBI so: „Die Plattform VOBBI hat für mich als Berater die Möglichkeit geschaffen, auch im Bereich der betrieblichen Versorgung als Problemlöser und nicht mehr als Produktverkäufer aufzutreten. Es geht nicht mehr darum, Versicherungsbedingungen schmackhaft zu machen, sondern den Unternehmern und der HR zu helfen, bürokratische Bestien wie BRSG oder das NachwG zu bändigen“, betont Jörg A. Kienle, KFM Kienle Finanz-Manufaktur. VOBBI richtet sich dabei besonders an KMU mit entsprechend großer Mitarbeiterzahl, an die man sich sonst nicht herantrauen würde oder bei denen man in einem Teich mit Dutzenden klassischen Vermittlern bestehen muss; passives Lizenz Einkommen statt aufreibender Konditionenkämpfe. „Die Plattform ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal – der Absatz von Versicherungsprodukten kommt damit von allein“, so Kienle weiter. Sind Sie neugierig geworden? Machen Sie sich Ihr eigenes Bild der neuen, digitalen Welt der Beratung und Verwaltung betrieblicher Versorgungssysteme mit VOBBI! Infos, Demos und Testzugänge gibt es via Mail an: bVS@netfonds.de [abr](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

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

DARF DER ARBEITGEBER DAS KAPITALWAHLRECHT EINSEITIG AUSÜBEN?

bAV-News: Aktuelle Rechtsprechung zu Versorgungszusagen



Ist ein einseitig durch den Arbeitgeber auszuübendes Kapitalwahlrecht zulässig oder stellt es einen unzulässigen Änderungsvorbehalt dar? So lautete die Frage, über die das Bundesarbeitsgericht (BAG) am 17. Januar 2023 in zwei Urteilen entschied. Grundsätzlich stellt ein einseitiges Recht, die zugesagte lebenslange Rentenleistung durch eine einmalige Kapitalzahlung abzugelten, keine Unzulässigkeit in den AGB dar. Auch ist eine solche Kapitaloption keine unzulässige Abfindung der Rentenanwartschaften. Voraussetzung ist jedoch, dass die Kapitalleistung in wertgleicher Höhe erfolgt. Von einer Wertgleichheit ist auszugehen, wenn die Kapitalleistung den Barwert der zugesagten Rentenleistungen nicht unterschreitet.

Wann liegt begründetes Interesse vor?

Die Anwendung eines solchen einseitigen Kapitalwahlrechts muss „billigem Ermessen“ entsprechen. Dies wäre der Fall, wenn die Interessen des Arbeitge-

bers an einer Ersetzung der versprochenen Rentenzahlungen durch eine gleichwertige Kapitalleistung die Interessen des Arbeitnehmers an der Beibehaltung der Rentenzahlungen überwiegen. Für den Arbeitgeber kann ein begründetes Interesse an der Umstellung auf eine Kapitalleistung vorliegen, wenn er den seit der Erteilung der ursprünglichen Zusage gestiegenen Verwaltungsaufwand reduzieren oder den Betrieb einstellen oder stilllegen will und somit die Versorgungszusagen mit einer Einmalzahlung erfüllen möchte.

Aber auch wirtschaftliche Schwierigkeiten des Arbeitgebers können im Zusammenhang mit einer durch die Abgeltung der Versorgungszusagen eintretenden Verbesserung bei der Bilanzierung und Finanzierung der Versorgungsleistung ein begründetes Interesse darstellen. Zugunsten des Arbeitgebers ist auch zu berücksichtigen, ob die Kapitalleistung über dem versicherungsmathematisch ermittelten Barwert der laufenden Leis-

tung liegt und somit eine Leistungsverbesserung vorliegt.

Auch Teilkapitalleistungen betroffen

Die Darlegungs- und Beweislast, dass die einmalige Kapitalleistung der Billigkeit entspricht, trägt der Arbeitgeber. Diese beschriebene Darlegungspflicht der Billigkeit trifft jedoch nicht nur bei einem vollständigen Ablösen der zugesagten Rentenleistung durch eine einmalige Kapitalleistung ein, sondern ist auch bereits bei einer Teilkapitalleistung anzuwenden (BAG vom 20. Juni 2023). Jedoch muss die Billigkeit nicht auf die gesamte Versorgungszusage, sondern lediglich auf den durch die Kapitalleistung abzulösenden Rentenanteil dargelegt werden. Hiervon ausgenommen ist die Umstellung der noch künftig zu erwerbenden Versorgungsanswartschaften in eine einmalige Kapitalleistung. Bei den Durchführungswegen der Unterstützungskasse und der Pensionszusage sollten die beschriebenen Entscheidungen zumindest Anlass zum Gespräch mit dem Arbeitgeber geben. Hier kann der administrative Aufwand durch eine Änderung des Kapitalwahlrechts reduziert werden. [aze/gwu](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner

Spezialistin betriebliche
Versorgungssysteme
azechner@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-239



Gerry Wulf

Sachverständiger für bAV/
Versicherungsmathematik
g.wulf@wulfconsulting.de
Tel.: (03 75) 44 79 69 31

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Exklusive Spezialtagel-
gelder für freie Berufe!

Gehen ein Apotheker, ein Anwalt und ein Steuerberater zum Arzt ...

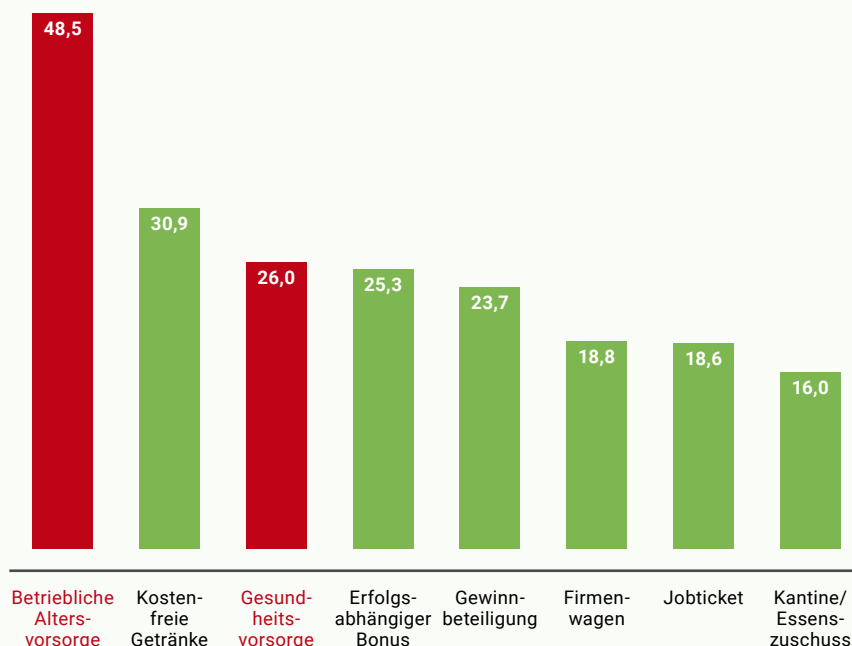
Kein Witz: die Spezialtagelgelder der DKV.
Jetzt Spitzenleistungen zu exklusiven
Sonderkonditionen entdecken!



DIE GANZE WELT DER bVS

Umsatzrekorde für die betrieblichen Versorgungssysteme bei Netfonds

Diese Mitarbeitervorteile wollen Arbeitnehmer



Angaben in %, Mehrfachnennungen erlaubt, nur Antworten > 12 % dargestellt

Quelle: ibv/WELT, 2023

Woran liegt das, dass sich immer mehr Vermittelnde dem Thema bVS zuwenden und Erfolge erzielen? Zum einen am Markt. Der „War for Hands“ ist für jede Firma inzwischen ein zentraler Aspekt unternehmerischen Handelns geworden. Und die Umfragen zeigen es: Obstkörbe sind es nicht. Gewünscht werden Leistungen in der Gesundheitsversorgung und der betrieblichen Rente (siehe Grafik).

Zum anderen bietet Netfonds einen perfekten Service für die bVS-Interessenten. Mit Alexander Brix und Antje Zechner sind zwei Praktiker Ansprechpartner in allen Fragen. Egal ob bereits Vorwissen vorhanden ist oder nicht: In allen Lagen wird Hilfe geboten. Bis hin zu Begleitertreffen beim Firmenkunden. Jene werden

gegen Honorar abgerechnet, sodass die Vermittlungsprovision vollständig beim Makler verbleibt.

Top-Qualifikation aus einer Hand

Die gesamte Ausbildung wird bei Netfonds inhouse angeboten. So erhalten Interessierte die Betreuung aus einer Hand ohne Sollbruchstelle. Das sind unter anderem der DMA-Kurs „Experte betriebliche Altersvorsorge“ und die IHK-Ausbildung „Spezialist betriebliche Krankenversicherung“. Das ist ein echtes Plus und Teil des Erfolgsrezepts. Dazu kommen die legendären „bVS-Bootcamps“ in Kassel. Frei nach dem Motto „Hartes Training – leichtes Spiel“ wird bis in die Nacht trainiert. Denn nach jeder Ausbildung steht in unserem Beruf

die Frage: Wie sage ich es meinem Kunden? Bei den Bootcamps geht es genau darum, Beratungsstrategien zu erlernen und sich in praxisnahen Fällen ausprobieren zu können.

Weiterhin verfügen die Produkte über Alleinstellungsmerkmale. Zum Beispiel ein bAV-Tarif mit 70 Prozent Garantie und Haftungsfreistellung des Arbeitgebers durch den Versicherer bei einem Haftungsfall oder ein Versicherer mit einem harten Rentengarantiefaktor von 37,5!

Die bVS-Produkte verfügen über Alleinstellungsmerkmale.

Zu guter Letzt besteht ein Netzwerk aus Satelliten, die das Angebot für den Firmenkunden abrunden. Beginnend mit der Softwarelösung „VOBBI for finfire“, denn wer heute betriebliche Versorgung anbietet, muss eine schlanke Verwaltungslösung in der Tasche haben. Die Einrichtung von Versorgungswerken bedarf auch rechtssicherer Versorgungsordnungen oder der Ergänzung/Überprüfung bestehender Systeme. Oder Nettolohnoptimierung, die Lösung für Unternehmen, die mehr Netto bieten möchten, ohne dafür die Lohnkosten zu erhöhen. So setzt er sich zusammen – der Erfolgs-Blumenstrauß des Netfonds-„bVS-Teams“. Werden Sie ein Teil davon und kommen Sie mit auf den Erfolgsweg. [obr](#)

Ihre Ansprechpartner




Antje Zechner



Alexander Brix

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

The HDI logo is displayed in a white box in the top left corner. It consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font, with a red horizontal bar through the middle of the 'H'.A photograph of Tom Rohrbach, a man with short brown hair and a beard, wearing a grey patterned blazer over a light blue shirt. He is smiling and looking towards the right, with his hands on a laptop keyboard. The background shows a brick wall and some greenery.

„#handschlag für unsere
Branche von morgen und Ihren
Geschäftserfolg von heute.“



Tom Rohrbach, Bereichsleiter Finanzvertriebe und Pools
möchte mit Ihnen die **Zukunft gemeinsam gestalten.**

#handschlag

partner.hdi.de/handschlag

»VERSICHERUNGS- & FINANZDIENSTLEISTUNGEN TIEFER INTEGRIEREN«

So erkennen und nutzen Sie neue Umsatzchancen im Firmenkundengeschäft.

Das Gewerbe­geschäft boomt. Immer mehr Netfonds-Partnerinnen und -Partner erkennen das für sich und erobern neue Umsatzchancen. Das Geschäft mit den Gewer­bekunden ist ähnlich facettenreich wie das Privatkundengeschäft. Es braucht Lösungen aus nahezu allen Bereichen der Finanzdienstleistung. Wer sich breit aufstellt und ein Netzwerk schafft, das unterstützend zur Seite steht, hat bessere Chancen. Die Unternehmer nehmen dann Vermittelnde als Partner auf Augenhöhe wahr. Seit einiger Zeit hat Netfonds das Finanzierungsgeschäft neu aufgestellt und die Firma NCS Netfonds Credit Service (NCS) gegründet. Viele kennen sie schon aus dem Service für Immobilienfinanzierungen. Aber das Team rund um Dirk Kretzschmar kann noch viel mehr und ist auch im Gewerbe­geschäft ein kompetenter und verlässlicher Partner.

einBlick sprach mit Kersten Heyn (Leiter Firmenkunden Versicherungen bei Netfonds) und Dirk Kretzschmar (Geschäftsführer Netfonds Credit Service) über Synergieeffekte, Umsatzchancen und Vorteile für alle.



🕒 Im einBlick-Interview: Dirk Kretzschmar (links) und Kersten Andreas Heyn

einBlick: Könnten Sie uns kurz erklären, wie das Gewerbeversicherungs­geschäft und das Gewerbe­finanzierungs­geschäft miteinander verknüpft sind?

Kersten Heyn: Ganz einfach: Das Gewerbe­versicherungs­geschäft und das Gewerbe­finanzierungs­geschäft sind eng miteinander verbunden, da Unternehmen oft sowohl Versicherungs­produkte als auch Finanzierungs­leistungen benötigen. Zum Beispiel kann eine Finanzierung für betriebliche Ausrüstung

oder Immobilien mit entsprechenden Versicherungs­anforderungen wie Sach­versicherungen oder Haft­pflicht­versicherungen einhergehen.

einBlick: Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich aus der Zusammenarbeit zwischen Gewerbe­versicherern und Finanz­instituten im Kontext von Unternehmens­kunden?

Dirk Kretzschmar: Die Zusammenarbeit zwischen Gewerbe­versicherern und

»Versicherer und Finanzinstitute können gemeinsam Lösungen entwickeln, die auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind.«

Finanzinstituten bietet die Chance, umfassendere Lösungen anzubieten, die die Risiken und finanziellen Bedürfnisse von Unternehmen besser abdecken. Gleichzeitig ergeben sich Herausforderungen in Bezug auf die Koordination der Dienstleistungen und die Abstimmung der Angebote.

einBlick: Wie können Versicherer und Finanzdienstleister ihre Angebote besser auf die Bedürfnisse von Unternehmen abstimmen?

Heyn: Eine bessere Abstimmung von Angeboten auf die Bedürfnisse von Unternehmen erfordert eine tiefere Integration von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Dies könnte zum Beispiel durch maßgeschneiderte Pakete erfolgen, die sowohl Versicherungsschutz als auch passende Finanzierungsoptionen bieten. Davon profitieren alle – Kunden, Vermittelnde und Gesellschaften.

einBlick: Welche Rolle spielt das Risikomanagement sowohl in der Gewerbeversicherung als auch in der Gewerbefinanzierung?

Kretzschmar: Das Risikomanagement ist von zentraler Bedeutung für beide Bereiche. Versicherer müssen die finanziellen Risiken von Unternehmen verstehen und bewerten, während Finanzdienstleister sicherstellen müssen, dass die Finanzierungen angemessen kalkuliert und letztlich auch abgesichert sind, um Ausfälle zu minimieren.

einBlick: Welche Trends sehen Sie in Bezug auf die Integration von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für Unternehmen?

Heyn: Aktuelle Trends zeigen eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Finanzinstituten, insbesondere durch digitale Plattformen und Technologien. Diese ermöglichen eine effizientere Bereitstellung von Dienstleistungen und eine bessere Analyse von Risiken für Unternehmen.

einBlick: Welche speziellen Schnittstellen

Das Finanzierungsuniversum

Factoring

Investitionskredit

Einkaufsfinanzierung

Firmenkredit

Betriebsmittellinie

Leasing/Mietkauf



Immobilie

Unser Service, Ihre Vorteile:

- ➔ FK Academy – fachpraktische Weiterbildungen mit eigenen Trainern mit DMA-, IHK- oder auch Dekra-Prüfungen
- ➔ Sachverständige, Fachexperten, persönliche Ansprechpartner
- ➔ Unternehmerbegleitung bei betrieblichen Versorgungssystemen (bVS)
- ➔ Underwriting-Netzwerk für Sach- und Cyberversicherung mit schnellen Prozessen
- ➔ Premiumservice bei Übertragung großer Bestände mit Erfolgscockpit

sehen Sie außerdem?

Kretzschmar: Beide Bereiche, Versicherung wie Finanzierer, beschäftigen sich mit Risikoanalysen. Es gilt hier wie da, die spezifischen Risiken eines Unternehmens zu verstehen. Die Ergebnisse der Analysen können genutzt werden, um maßgeschneiderte Versicherungs- und Finanzierungsösungen anzubieten. Bei der Bewertung der finanziellen Stabilität eines Unternehmens spielen Informationen über den Versicherungsschutz eine große Rolle. Es liegt auf der Hand, dass es Vorteile bringt, wenn beide Bereiche eng zusammenarbeiten. Zum Nutzen des Kunden.

Heyn: Außerdem spielt Stabilität eine große Rolle mit Blick auf die ESG-Kriterien. Das G steht ja für „Governance“. Eine

nachhaltige Unternehmensführung bedeutet auch, dass die Firma für Stabilität und Risikomanagement sorgt. Und ESG nimmt einen immer größeren Raum bei den Unternehmen ein, wie wir wissen. Beide Bereiche unterliegen spezifischen regulatorischen Anforderungen. Durch die Zusammenarbeit können regulatorische Hürden besser gemeistert und Compliance-Standards eingehalten werden.

einBlick: Das sind sehr viele überzeugende Vorteile.

Kretzschmar: Allerdings. Denken wir zum Beispiel an eine integrierte Kundenbetreuung. Versicherer und Finanzinstitute können gemeinsam Lösungen entwickeln, die auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind. Dies verbessert nicht nur die Gesamterfahrung des Kunden, sondern auch die Vermittelnden haben was davon: Es stärkt nämlich die Kundenbindung und den Ertrag. ■

Kontakt

NCS Netfonds

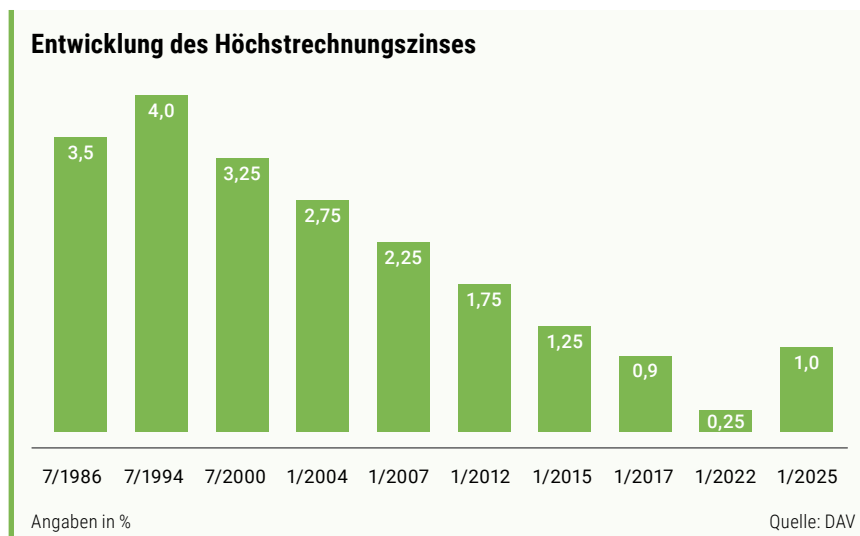
finanzierung@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-165
(siehe auch finfire-Tools Kachel NCS)

Team Firmenkunden Versicherungen

firmenkundenservice@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-290

DOPPELT SPAREN UND GESUNDHEITZUSTAND SICHERN

Nutzen Sie heute schon den erhöhten Rechnungszins von morgen!



Die BaFin hat beschlossen, den Höchstrechnungszins von derzeit 0,25 auf 1 Prozent zu erhöhen. Das ist die erste Erhöhung seit 1994 (siehe Grafik). Wenn das kein Grund für Gespräche mit Ihren Kunden ist! Der neue Zinssatz betrifft grundsätzlich alle Verträge mit einer garantierten Verzinsung, die ab dem 1. Januar 2025 abgeschlossen werden. Das ist aber kein Grund, abzuwarten! Denn verschiedene Versicherer haben bereits reagiert und ermöglichen es schon heute, den Zins von morgen zu sichern.

Die Anhebung könnte sich, durch den Einfluss auf Rentenfaktoren, sogar positiv auf zum Beispiel fondsgebundene Rentenversicherungen auswirken. Das Ziel der Altersvorsorge liegt jedoch weiterhin und hoffentlich oberhalb der Garantie. Deutlich spürbarer wird sich die Erhöhung hingegen im Bereich biometrischer Risiken mit Beitragsverrechnung zeigen. Experten erwarten

eine Ersparnis auf den Zahlbeitrag im zweistelligen Bereich.

Kunden können doppelt sparen

Dann doch bis 2025 warten, um Ihren Kunden diesen Beitragsvorteil zu verschaffen? Auf gar keinen Fall! Denn Ihr Kunde kann aktuell sogar doppelt sparen. Sichern Sie das noch günstigere Eintrittsalter in diesem Jahr und nutzen Sie schon heute die Zinserhöhung von morgen. Wie das geht? Das kommt auf die Gesellschaft an. Die Voraussetzungen zur Anpassung bereits 2024 abgeschlossener Verträge an den neuen Rechnungszins variieren je nach Versicherer.

Geplant ist beispielsweise die Beantragung der Umstellung per QR-Code, den Kunden direkt vom Versicherer erhalten sollen, oder der Versand schriftlicher Umwandlungsangebote bis hin zu einer automatischen Umtauschgarantie. Die Ausübung der Umstellung soll jeweils

Die Anhebung kann sich positiv auf fondsgebundene Rentenversicherungen auswirken.

kostenfrei und ohne erneute Risikoprüfung erfolgen! Auch hätte sie keine Auswirkung auf die Vergütung des Vertrags.

Weitere Anpassungen folgen

Zu beachten ist, dass womöglich nicht alle Gesellschaften die Erhöhung für alle drei Schichten umsetzen werden. Auch bei Riester- und Basisrenten sind Anpassungen vorgesehen. Hierzu ist aber noch eine erneute Zertifizierung über das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) notwendig.

Unsere klare Empfehlung lautet: Warten Sie nicht bis 2025 ab. Sichern Sie Ihren Kunden den Gesundheitszustand und nutzen Sie den doppelten Spareffekt! Sie haben Fragen? Wir helfen Ihnen gerne und arbeiten an einer Zusammenfassung der angebotenen Varianten der Gesellschaften. Ihr Team Privatkunden Versicherungen swi

Ihr Ansprechpartner



Sascha Wiese

Leiter Privatkunden Versicherungen
privatkundenservice@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-351

»WIR SIND UND BLEIBEN IN DEN REGIONEN«



Persönlich und kompetent: der VOLKSWOHL BUND vor Ort



»Das Produkt ist mehr als der Tarif. Unser Service macht den Unterschied, deshalb setzen wir auf die persönliche Unterstützung unserer Vertriebspartner vor Ort. Wir sind und bleiben in den Regionen!«

Stefanie van Holt,

Vertriebsvorständin der VOLKSWOHL BUND Versicherungen

Für Makler und freie Vermittler spielen neben der Produktqualität vor allem die Serviceleistungen der Versicherungsunternehmen eine entscheidende Rolle. Die VOLKSWOHL BUND Versicherungen legen deshalb auf diesen Aspekt in der Zusammenarbeit mit ihren Vertriebspartnern einen besonderen Wert. Von Dortmund bis Leipzig, von Hamburg bis München: beim VOLKSWOHL BUND hat jeder Vertriebspartner einen festen Maklerbetreuer als Ansprechpartner. Sämtliche Maklerbetreuer der Regionen sind den insgesamt fünf Organisationsbereichen zugeordnet. Dazu verfügt jeder Organisationsbereich über sein eigenes Kompetenz-Center. 114 Versicherungsfachleute kümmern sich jeden Tag um die Wünsche der Vertriebspartner vor Ort. Und der Service wird genutzt: Durchschnittlich haben diese Mitarbeitenden im vergangenen Jahr

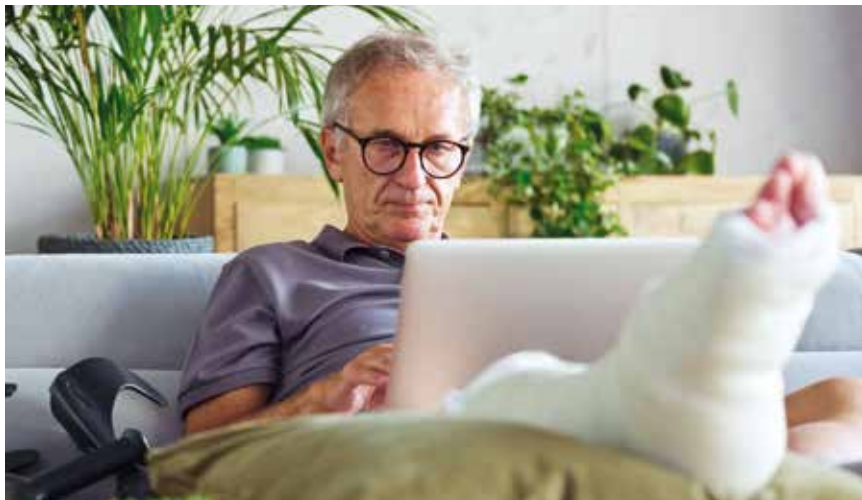
610 Anrufe pro Tag erledigt, sie haben täglich 4.500 Mails geschrieben und 210 Anträge geprüft, um sie zum Policieren an die Hauptverwaltung weiterzuleiten. Insgesamt haben die Mitarbeitenden vor Ort 643 Workshops organisiert – 20 Prozent davon online, 80 Prozent regional und damit vor der Haustür der Vertriebspartner. Die persönliche Unterstützung ist für den VOLKSWOHL BUND das A und O. Feste Serviceziele stellen deshalb sicher, dass beispielsweise eine optimale telefonische Erreichbarkeit gewährleistet ist, Angebote möglichst schnell erstellt und Anträge innerhalb kürzester Zeit geprüft werden. Unabhängige Analysehäuser und die Versicherungsmedien wissen, wie wertvoll der Servicegedanke in der Partnerschaft von Maklern und Produktgebern ist. Sie ermitteln deshalb regelmäßig Daten dazu und veröffentli-

chen Rankings, die Aussagen über die Servicequalität der Versicherer möglich machen. Bei der Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Maklerservice 2023“ beispielsweise wählten Deutschlands Versicherungsmakler den VOLKSWOHL BUND gleich in mehreren Sparten unter die Top Drei. Bei den Leistungskriterien stachen vor allem die Kompetenz und das Engagement der Maklerbetreuer hervor. ■

Sie haben noch keinen festen Maklerbetreuer und möchten Kontakt zu den VOLKSWOHL BUND Versicherungen aufnehmen?

Wenden Sie sich gerne an das Kompetenz-Center Nord, kc-nord@volkswohl-bund.de, Telefon 040/1804967-0.

Die hier verwendeten personenbezogenen Bezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechteridentitäten.



WECHSELOFFENSIVE 2024

GKV-Höchstbeitrag wiederholt angehoben!

Wussten Sie schon, dass nur die absolute Minderheit der Deutschen ein Krankentagegeld abgesichert hat? Hierbei handelt es sich nicht nur um einen leichten Gesprächseinstieg in das Thema private Krankenversicherung (PKV), sondern um eine Notwendigkeit zur finanziellen Absicherung Ihrer Kunden. Schließlich wurde der GKV-Höchstbeitrag mehrfach angehoben, zuletzt zu Jahresbeginn 2024. Aktuell beträgt er 1.050,53 Euro monatlich, mit weiter steigender Tendenz. Das heißt, der richtige

Zahlen, Daten, Fakten

- ⊕ Der Höchstbeitrag ist die maximale Höhe des Beitrags, den eine GKV-versicherte Person zahlen muss.
- ⊕ Der Höchstbeitrag richtet sich nach der Beitragsbemessungsgrenze und setzt sich aus dem allgemeinen Beitragssatz in Höhe von 15,5 Prozent, dem Zusatzbeitrag von durchschnittlich 1,7 Prozent und dem Beitrag zur gesetzlichen Pflegepflichtversicherung zusammen.
- ⊕ Die Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEG) beträgt 2024 brutto 69.300 Euro.

70 bis 80 Prozent des Nettogehalts sollten abgedeckt werden.

Zeitpunkt, Ihre Kunden zum Thema PKV-Wechsel zu beraten, ist jetzt!

In der heutigen Zeit ist es wichtiger denn je, finanziell abgesichert zu sein. Eine Möglichkeit, sich gegen Einkommensverluste aufgrund von Krankheit oder Unfall abzusichern, ist die private Krankentagegeldversicherung. Jeder Kunde sollte zu diesem Aspekt sensibilisiert werden.

Warum ist eine private Krankentagegeldversicherung so wichtig?

Wenn man aufgrund von Krankheit oder Unfall arbeitsunfähig wird, kann dies zu erheblichen finanziellen Einbußen führen. Laufende Kosten wie Miete, Lebensmittel und andere Ausgaben müssen weiterhin gedeckt werden, auch wenn das Gehalt wegfällt.

Eine private Krankentagegeldversicherung bietet Ihren Kunden finanzielle

Sicherheit, indem sie eine tägliche Geldleistung gewährt, um den Verdienstaufschlag auszugleichen.

Wie hoch sollte die Absicherung sein? Die Höhe hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter das monatliche Einkommen, laufende Ausgaben und individuelle Bedürfnisse. Als Faustregel empfehlen wir eine Absicherung zu wählen, die etwa 70 bis 80 Prozent des Nettogehalts abdeckt. So wird sichergestellt, dass auch während einer längeren Krankheitsphase der gewohnte Lebensstandard gehalten werden kann.

Folgende Kriterien sollten Sie bei der Auswahl beachten:

- ⊕ Höhe der täglichen Geldleistung
- ⊕ Wartezeit bis zum Beginn der Leistungszahlung
- ⊕ Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht
- ⊕ gegebenenfalls Kinder-Krankentagegeld
- ⊕ Dauer der Leistungszahlung
- ⊕ Ausschlüsse und Einschränkungen
- ⊕ gegebenenfalls Tarif ohne Gesundheitsprüfung

Insgesamt bietet die private Krankentagegeldversicherung also eine wichtige finanzielle Absicherung für den Fall, dass Ihre Kunden aufgrund von Krankheit oder Unfall arbeitsunfähig werden. Wer sich frühzeitig absichert, kann sich selbst und die Familie vor finanziellen Schwierigkeiten schützen. Bleiben Sie gesund! [ico](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Jasmin Çolak

Vertriebsmanagerin Krankenversicherung

jcolak@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-209

ACHTUNG, NEUE PKV-VERTRIEBSCHANCE!



HanseMerkur mit neuem Angestellten-Tarif

Advanced Fit: Beitragsberechnung – Eintrittsalter 35 Jahre

LEISTUNG	TARIF	MONATS- BEITRAG
Ambulante, stationäre und zahnmedizinische Leistungen	KVP	360,84 €
Aufbautarif ambulante und zahnmedizinische Leistungen	EKV2	23 €
Krankenhaus: Einbettzimmer, Spezialist	PSV	38,20 €
100 € Krankentagegeld	T43 / 100	39,10 €
75 € Kurtagegeld	KUT / 75	2,48 €
Pflegepflichtversicherung	PVN	65,59 €
Gesetzlicher Zuschuss	GZ	42,20 €
Gesamtbeitrag ohne Arbeitgeberzuschuss	–	571,41 €
Arbeitgeberzuschuss	–	285,71 €
Monatlicher Beitrag	–	285,70 €
10 % Gesundheitsrabatt auf den Tarif KVP	–	-18,04 €
Monatlicher Beitrag abzüglich Gesundheitsrabatt	–	267,66 €

Wenn die HanseMerkur, einer der beliebtesten KV-Anbieter unter unabhängigen Vermittlern, einen zusätzlichen, neuen Vollversicherungstarif rausbringt, kann ein zielgruppenscharfes Produktkonzept mit spannenden Vertriebschancen erwartet werden. Voilà: der neue Angestellten-Tarif KVP aus der Produktlinie Advanced Fit.

Der Trend zeigt seit einigen Jahren stetig nach oben: Es wechseln mehr Versicherte aus der GKV in die PKV, als diese an das gesetzliche System, zum Beispiel durch Rückkehr in die Sozialversicherungspflicht, verliert. Anders als noch vor zehn Jahren nimmt die Zahl der Angestellten in der PKV deutlich zu. Insbe-

sondere seit der GKV-Höchstbeitrag die magische 1.000-Euro-Grenze überschritten hat, wird eine noch mal höhere Nachfrage von gut verdienenden Angestellten verzeichnet. Gut verdienend heißt dabei aber nicht gleichzeitig, dass diese Zielgruppe ihre monatlichen Ausgaben nicht genau durchrechnet. Und genau für diese Personengruppe, die preisbewusst Kosten und Nutzen abwägt, bringt die HanseMerkur nun mit dem neuen Tarif KVP ein top kalkuliertes und vertriebsnahe Produkt auf den Markt.

1.000 Euro garantierte BRE

Highlight des Tarifs ist die spannende und attraktive Produktstruktur:

- ➔ ohne Selbstbeteiligung
- ➔ mit hoher garantierter Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit
- ➔ perfekt für preisbewusste Angestellte.

Da es keine Selbstbeteiligung gibt, teilen Arbeitgeber und Angestellte sich die Beiträge, wie es auch in der gesetzlichen Krankenversicherung der Fall ist – mit dem Unterschied, dass Angestellte beim KVP vom privatärztlichen Leistungskatalog und zusätzlichen Gesundheitsservices profitieren. Zusätzlich zu einer möglichen erfolgsabhängigen Beitragsrückerstattung (BRE) erhalten die KVP-Versicherten schon nach einem leistungsfreien Jahr eine garantierte BRE in Höhe von 1.000 Euro. Das Beste: Der Anspruch auf die garantierte und auf die erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung bleibt auch bestehen, wenn stationäre Leistungen oder das HanseMerkur-Programm für Vorsorgeuntersuchungen wahrgenommen werden. Das gilt unter anderem auch für den PanTum-Detect®-Bluttest und die Zahnprophylaxe bis 120 Euro jährlich (wenn Tarif EKV2 besteht).

Fazit: top kalkuliertes Angebot

Die neue Produktlinie Advanced Fit (mit den Tarifen KVP, EKV2 und PSV) eignet sich daher vor allem für wechselbereite und gesundheitsbewusste Angestellte und aufgrund des attraktiven Pricings insbesondere für Familien mit Kindern. ■

Netfonds-Ansprechpartner:
KV-Vertriebsleiter
Marc Josmann



SO ERSPAREN SIE FAHRANFÄNGERN VIELE EURO BEI DER AUTOVERSICHERUNG

Nutzen Sie flexible Tarife, die nicht an ein Fahrzeug gebunden sind.

Herzlichen Glückwunsch zum Führerschein! Wer den Führerschein (Klasse B) machen will, muss immer tiefer in die Tasche greifen. Im Jahr 2010 lagen die Kosten in Deutschland im Schnitt bei

rund 1.400 Euro. Heute hat sich dieser Betrag mehr als verdoppelt. Danach steht der Traum vom eigenen Auto an, und der kostet junge Menschen ebenfalls viel Geld. Das heißt also: erst einmal

sparen. Da 18- bis 24-Jährige statistisch gesehen die meisten Unfälle bauen, verlangen Versicherer von ihnen deutlich mehr als von erfahreneren Fahrern. Natürlich sparen junge Fahrende viel Geld, wenn sie ihr Auto über die Eltern versichern und sich selbst als weiteren Fahrzeugnutzer eintragen, allerdings bringt das im Nachgang nicht die Vorteile, die Fahranfänger haben, wenn sie sich selbst versichern.

Beitragsvorteile sichern

Mit Mamas Flitzer in die Stadt und mit Papas Kombi in den Urlaub? Kein Problem. Wer kein eigenes Fahrzeug hat, leiht sich oft das Auto von Eltern, Familie oder Freunden und Bekannten. Diese Tarife gewähren viel Flexibilität. Sie sind nicht an ein Fahrzeug gebunden, sondern versichern den Führerschein-Neuling selbst.

Beispielsweise können sich junge Menschen für 23,90 Euro monatlich einen günstigen Schutz bei der Zurich über Bestandskunden sichern. Die Versicherung kann frühestens am 17. Geburtstag beginnen und endet bei der Signal Iduna im EaSI-Drive-Tarif spätestens in dem

Um in der Kfz-Versicherung Geld zu sparen, gibt es die bekanntesten Tipps wie:

- ⊕ jährlich statt monatlich zahlen
- ⊕ Selbstbeteiligung vereinbaren
- ⊕ Werkstattbindung wählen
- ⊕ weniger Kilometer im Jahr fahren
- ⊕ Fahrerkreis beschränken
- ⊕ Rabatte nutzen
- ⊕ Telematik-Tarif testen



Kfz-Versicherungstarife für junge Fahrer im Vergleich

	Axa Start & Drive	Signal Iduna EaSI Drive	Zurich Junge Fahrer Police	Kravag R+V Zusatzfahrer	BGV Jung und Mobil
Beitrag	kompakt 27,42 € monatlich komfort 30,75 € monatlich	ab 28,- € monatlich	27,89 € monatlich	318,- € jährlich	120,- € im Jahr für 17-Jährige, danach 245,- €
An ein Fahrzeug gebunden?	nein	nein	nein	nein	nein
Wie wird versichert?	versichert den Führerschein-Neuling selbst mit Festbeitrag	versichert den Führerschein-Neuling selbst mit Festbeitrag (Nachweise der Fahrerlaubnis sind nicht erforderlich)	versichert den Führerschein-Neuling selbst mit Festbeitrag, monatlich kündbar	Zusatzbaustein (im laufenden Vertrag mit einschließen)	versichert den Führerschein-Neuling selbst mit Festbeitrag
Zielgruppe	empfeht sich für junge Leute unter 23 Jahre	beginnt frühestens am 17. Geburtstag, bis VP 28 Jahre alt ist	beginnt mit 18. Geburtstag bis einschl. 24. Lebensjahr	bis zum 23. Lebensjahr	beginnt frühestens am 17. Geburtstag, bis VP 22 Jahre alt ist
Umfang Versicherungsschutz	alle bei der Axa versicherten FZG (auch Motorräder oder Lkw bis 3,5 t) › Start & Drive kompakt – in einem Haushalt zusammenlebend › Start & Drive komfort – nicht in einem Haushalt lebend	alle bei der Signal versicherten FZG (auch Krafträder und Kraftroller, Leichtkrafträder, Trikes oder Wohnmobile) aus dem Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis	alle bei der Zurich versicherten Pkw der Eltern	alle bei der R+V, Kravag versicherten Pkw (Familie und Pkw des Ausbildungsbetriebs)	alle bei der BGV versicherten Pkw (versicherte FZG im Antrag vermerken)
SF-Regelung	› ab Start – SF 3 › mit jedem Jahr steigt die SF › SF-Mitnahme nur auf Erst-FZG, wenn es bei der Axa versichert ist	› nach 12 Monaten – SF 2 › weitere 12 Monate – SF 3 › nach 7 Jahren – SF 8 › SF-Mitnahme nur auf Erst-FZG, wenn es bei der Signal versichert ist	› SF baut sich auf › SF-Mitnahme nur auf Erst-FZG, wenn es bei der Zurich versichert ist	› SF-Klasse 5 › SF-Mitnahme nur auf Erst-FZG, wenn es bei der R+V Group versichert ist	› SF baut sich auf › SF-Mitnahme nur auf Erst-Pkw innerhalb 10 Jahren, wenn es bei der BGV versichert ist
Ausschlüsse	› Young- und Oldtimer › Mitnutzung von Mietwagen, Taxen und Selbstfahrervermietfahrzeugen		› Pkw mit einer Motorleistung von mehr als 184 kW (250 PS) › Gewerblich genutzte Pkw, einschließlich Taxen, Mietwagen oder Selbstfahrermietfahrzeuge › Sonstige Fahrzeuge (z. B. Krafträder) sowie Fahrzeuge im Zurich-Oldtimertarif › Die Nutzung von Pkw, in deren Versicherungsvertrag eine gesonderte Vereinbarung zum Fahrerkreis getroffen wurde		

Schadenfreiheitsklassen aufbauen und mitnehmen ohne eigenes Fahrzeug

Kalenderjahr, in dem die versicherte Person 28 Jahre alt wird. Wer über Tarife in dieser Art einsteigt, sichert sich später Beitragsvorteile für eine eigene Kfz-Versicherung. Beim Aufbau der eigenen schadenfreien Jahre gibt es

keine Begrenzung. Bei Axa gibt es sogar einen Startbonus. Gestartet wird gleich in SF3. Die Gesellschaften bieten an, die aufgebauten schadenfreien Jahre für das erste eigene Auto bei der jeweiligen Versicherung anzurechnen.

Den Führerschein können wir nicht für Ihre Kunden machen. Aber Fahranfänger bei Mitnutzung der Pkw bestmöglich absichern. Sprechen Sie uns gerne darauf an, bei welcher Gesellschaft Sie diese Vorzüge nutzen können. [tbb](#)

Ihre Ansprechpartner



Vertriebsmanager/in Netfonds-Sach-Team

Tashina Beusch-Brown

Andreas Hoffbauer

sachanfrage@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-241

ACHTUNG, AUSLAND!

Wie umgehen mit internationalem Wohnsitz oder ausländischen Staatsbürgern?



Einer der größten Vorteile der Europäischen Union (EU) ist es, dass Staatsangehörige von EU-Mitgliedsstaaten ihren Arbeitsplatz und Wohnsitz innerhalb der EU frei wählen können. Aber was ist, wenn jemand mit Wohnsitz im Ausland in Deutschland eine Versicherung abschließen möchte? Und was muss man bei ausländischen Staatsbürgern mit Wohnsitz in Deutschland beachten? Immer wieder erreichen uns Anfragen, bei denen deutsche Staatsbürger mit Wohnsitz im Ausland in Deutschland Versicherungsschutz beantragen möchten. Gemäß Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) muss ein Versicherer mit Hauptsitz in Deutschland, der in einem anderen EU-/EWR-Staat Versicherungen vermitteln möchte, dort jedoch eine Niederlassung oder den freien Dienstleistungsverkehr beantragen. Besteht eine Niederlassung im Ausland, muss jemand, der dort lebt, auch

Bei Schweizer Wohnsitz ist der Versicherungsabschluss in Deutschland ein Straftatbestand!

dort den Antrag stellen. Darum ist es in der Regel nur mit Hauptwohnsitz in Deutschland möglich, hier Versicherungen abzuschließen. Besondere Vorsicht ist bei einem Wohnsitz in der Schweiz geboten: dann ist der Abschluss einer Versicherung in Deutschland sogar ein Straftatbestand!

Wann ist ein Abschluss mit Wohnsitz im Ausland möglich?

Hat ein deutscher Versicherer eine Zulassung zum freien Dienstleistungsverkehr in einem anderen EU-/EWR-Staat, kann er von Deutschland aus dort

Versicherungen anbieten. In diesem Fall ist es möglich, mit Hauptwohnsitz im Ausland in Deutschland Versicherungen abzuschließen.

Aktuell ist uns nur bekannt, dass HDI den freien Dienstleistungsverkehr für Dänemark, die Niederlande, Luxemburg und Frankreich angemeldet hat.

Ausländische Staatsbürger mit Wohnsitz in Deutschland

Für in Deutschland lebende Ausländer ist der Abschluss von Versicherungen grundsätzlich möglich. Lediglich bei einer befristeten Aufenthaltsgenehmigung ist eine Einzelfallprüfung notwendig. Wir empfehlen dann eine Voranfrage mit einem entsprechenden Fragebogen. Das ist auch dann nötig, wenn ein längerer Auslandsaufenthalt außerhalb der EU bereits geplant ist.

Für US-Staatsbürger und in den USA Steuerpflichtige war es aufgrund der dortigen Steuergesetzgebung bis vor Kurzem noch so gut wie unmöglich, in Deutschland eine Versicherung abzuschließen. Inzwischen ist bei einigen Gesellschaften nach einer Einzelfallprüfung sogar der Abschluss einer fondsgebundenen Rentenversicherung möglich. In diesem Fall erfolgen dann jährliche Meldungen zum Vertrag an die US-Steuerbehörden.

Mit diesem Wissen rund um das Thema Wohnsitz im Ausland und ausländische Staatsbürger steht Ihrem Geschäft nichts mehr im Wege. [bbe](#)

Ihre Ansprechpartner



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



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

DER VERLÄSSLICHE EKS-PARTNER



Nachhaltig und finanzstark



Wer seinen Kunden passende Einkommenschutzprodukte anbieten will, braucht einen Partner, der sein Handwerk versteht und Erfahrung hat – wie die NÜRNBERGER. Die Zahlen sprechen für sich: über eine Million BU-Verträge im Bestand und eine Annahmequote von gut 84 Prozent laut BU-Rating von Morgen & Morgen. Rund 80 BU-Regulierer in der Firmenzentrale sorgen dafür, dass im Jahr BU-Renten in Höhe von 267.000.000 Euro ausgezahlt werden. Und mit nachhaltigen EKS-Produkten gehört die NÜRNBERGER zu den Innovationspionieren in Deutschland.

Es ist kein Zufall, wenn eine der renommiertesten Ratingagenturen wie Franke und Bornberg zu dem Schluss kommt, dass die NÜRNBERGER im BU-Unternehmensrating ein „hervorragend“ verdient – und das bereits zum 19. Mal in Folge. In der BU-Branche ist das

einmalig. Hinzu kommt, dass die NÜRNBERGER seit mehr als 30 Jahren die BU-Prämien im Bestand nicht angepasst hat. Das bedeutet stabile Beiträge für die Kunden.

Erfolg mit nachhaltigen Produkten

Vermittler wissen: Immer mehr Kunden interessieren sich für nachhaltige Produkte. Mit dem Einkommenschutz4Future bietet die NÜRNBERGER Vermittlern und Kunden die passende Lösung. Denn nachhaltige Kapitalanlagen, der Spezialisten-Service BetterDoc und die kostenfreie Gesundheitsplattform Coach:N (um nur einige Komponenten zu nennen) sorgen dafür, dass der Kunde das bekommt, was er will: nämlich einen Rundum-Schutz und das gute Gefühl, nicht nur die eigene Zukunft zu schützen. Ob Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future), Grundfä-

higkeitsversicherung4Future oder Dread Disease4Future – alle Produkte sind innovativ und leistungsstark. Und apropos Leistung: Laut Morgen & Morgen ist die NÜRNBERGER hier „ausgezeichnet“ (Höchstbewertung). Denn sobald alle entscheidungsrelevanten Unterlagen vorliegen, erhält der Kunde nach maximal zehn Tagen die Entscheidung über den Leistungsantrag. Die Leistungsquote liegt bei knapp 78 Prozent.

Mit Nachhaltigkeit bei Kunden punkten

Gerade für junge Menschen zwischen 20 und 35 Jahren spielt das Thema Nachhaltigkeit eine große Rolle, wenn es darum geht, sich für ein spezielles Produkt zu entscheiden. Ein großer Vorteil für Vermittler: Die BU4Future spricht die Kunden auch emotional an und geht auf ihre Bedürfnisse ein. Der Vermittler stellt somit seine Expertise unter Beweis und zeigt, dass er verstanden hat, was seine Kunden brauchen. Nachhaltiger kann eine Beratung nicht sein. Zudem unterscheiden sich somit die EKS-Produkte der NÜRNBERGER von denen der anderen Anbieter. Im Hinblick auf Alleinstellungsmerkmale im Verkauf ist das ein entscheidender Faktor. ■

Mehr Infos unter
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Ihr Ansprechpartner



Patrick Trinckert

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



WEIL »IMMER FUNKTIONIEREN« NICHT IMMER FUNKTIONIERT

Beratung zur Arbeitskraftsicherung wird passgenauer und einfacher.

Das Leben junger Menschen ist geprägt von Träumen, Optimismus und unendlichen Möglichkeiten. Doch viele denken nicht an die Eventualitäten, die das Leben bereithalten kann. Jede vierte berufstätige Person in Deutschland wird im Lauf des Berufslebens berufsunfähig – entsprechend raten Expertinnen und Experten sowie Verbraucherzentralen zur frühzeitigen Absicherung der Arbeitskraft. Allianz Leben bietet ein attraktives und breites Angebot zur Arbeitskraftsicherung – passend für jeden Bedarf. Seit Jahresstart punktet Allianz Leben durch ein weiter gestärktes Produktportfolio und gezielte Neuerungen in der Beratung und im Verkauf.

Bei den Berufsunfähigkeitsversicherungen bietet die Allianz nun einen neuen Tarif „BU Komfort“ an. Das neue Angebot

ist für Kundinnen und Kunden gedacht, die ihre Arbeitskraft gezielt ohne temporäre „Leistungen wegen Krankschreibung“ und ohne „Leistungen wegen Krebs“ absichern möchten. Wer jedoch die temporären Leistungen wegen Krankschreibung sowie Krebs einschließen möchte, kann den Tarif „BU Premium“ wählen. Die Komfort- und Premium-Variante verfügen ansonsten nahezu über die gleichen Leistungsmerkmale, für beide Tarife gilt ein Prognosezeitraum von sechs Monaten. Der Beitragsunterschied zwischen Premium- und Komfort-Tarif liegt bei rund 7 Prozent. Beide Tarife sind für die private Absicherung von Kundinnen und Kunden im Einsatz, der Tarif „BU Komfort“ soll zudem entsprechend seinem Leistungsumfang in der betrieblichen Altersversor-

gung und in der Basisrente Anwendung finden. Denn Krankschreibungs- und Krebsleistungen sind in diesen beiden Bereichen nicht förderfähig. Die Komfort-Variante kommt vor allem Kundinnen und Kunden entgegen, die eine hochwertige Arbeitskraftsicherung zu einem günstigeren Preis wünschen. Übrigens: Beide Angebote haben ein Fünf-Sterne-Rating von Morgen & Morgen erhalten. ■

Ihr Ansprechpartner



Torsten Komarek
Key Account Manager

torsten.komarek@allianz.de
Telefon: +49 39200 66304, Mobil: +49 16 35 91 61 91

JEDEN MITTWOCH
EINE NEUE FOLGE!



Kennen Sie schon unseren Podcast?

Netfonds Versicherungstalk

Der Podcast für Beratungskultur

Ihr Makler-Radio.
Für mehr Akquisition.
Für mehr Umsatz.

Von und mit Oliver Bruns.



Scannen Sie den QR-Code
und hören Sie los! Viel Spaß.



PLANLOS IS' OKAY

Von der Immatrikulation bis ins Berufsleben: Die SBU der Gothaer passt sich flexibel jeder Lebensentscheidung an.

Gothaer



Gerade zu Beginn des Studiums ist für viele junge Menschen der berufliche Weg noch nicht klar. Passt eine SBU also in zehn Jahren überhaupt noch zu mir? Sie tut es – wenn sie flexibel genug ist. Die Gothaer SBU bietet genau diese nötige Anpassungsfähigkeit, denn sie sichert junge Menschen berufsbegleitend und bedarfsgerecht ab, indem sie sich immer wieder an veränderte Lebensumstände anpassen lässt.

Ein guter Zeitpunkt also, um für die Absicherung der eigenen Arbeitskraft zu sensibilisieren, denn dank des jungen Eintrittsalters und des meist guten Gesundheitszustands junger Menschen ist die Absicherung in der Regel unkom-

pliziert und kostengünstig. Und auch die Höhe der möglichen Absicherungssumme kann sich sehen lassen: Bei der Gothaer können Studierende, abhängig von ihrem Studiengang, bis zu 24.000 Euro BU-Jahresrente abschließen. ■

Ihr Ansprechpartner



Marco Seldis

Key Account Management Pools & Vertriebe PV
Direktionsbevollmächtigter Leben + Gesundheit

marco.seldis@gothaer.de
Telefon: (0 40) 370 44 26 00
Mobil: (01 60) 90 81 86 45

Welche Highlights zeichnen die Gothaer SBU aus?

☺ **Absicherung, die mitwächst**

In den Anfangsjahren oder zu bestimmten Anlässen – etwa bei der Geburt eines Kindes, einer Heirat oder einer beruflichen Veränderung – kann die SBU bei Bedarf mitwachsen. Es muss also bei Abschluss noch kein fester beruflicher Plan bestehen.

☺ **Erhöhung bei Berufsstart**

Sobald Studierende nach ihrem Abschluss in den Beruf starten, können sie ihre BU-Rente verdoppeln und insgesamt um bis zu 18.000 Euro pro Jahr erhöhen.

☺ **Besserstellung**

Bei einem Berufswechsel ist eventuell ein niedrigerer Beitrag möglich – in den ersten fünf Vertragsjahren erfolgt eine Günstigerprüfung sogar ohne erneute Risikoprüfung und für Studierende (und Azubis) zusätzlich auch zum Berufsstart.

☺ **Work-Life-Balance-Option**

Auch wenn zwischenzeitlich die Arbeitszeit reduziert und anschließend wieder erhöht wird, kann die BU-Rente flexibel im gleichen Verhältnis angepasst werden – beliebig oft bis zum Vertragsende. Ein Pluspunkt für Studierende ohne langfristig planbares Budget.

☺ **Karrieregarantie**

Bei Gehaltserhöhungen um mindestens 5 Prozent kann die BU-Rente auf bis zu 6.000 Euro monatlich erhöht werden. Auch Selbstständige können die Karrieregarantie zur Erhöhung der BU-Rente nutzen, wenn sich der durchschnittliche Gewinn vor Steuern um mindestens 10 Prozent erhöht.

☺ **Dynamikbegrenzung**

Die Begrenzung der Dynamiken auf 250 Prozent der zu Beginn des Vertrages vereinbarten BU-Rente zuzüglich Nachversicherungen ist mit dem letzten Update zum Jahreswechsel entfallen.

Mit der SBU der Gothaer begleiten Sie Ihre Kundinnen und Kunden somit noch zuverlässiger und sorgenfreier vom Beginn des Studiums bis zum Rentenbeginn.

Allianz 



ALLIANZ PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGS-AG

Schütze das Wertvollste, was du hast.

Neue PKV der Allianz: verbessert auf allen Ebenen.

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

Marko Müllenholz
Tel.: 0151.2408 4996

E-Mail: marko.muellenholz@allianz.de



JUBILÄEN BEI DER NETFONDS GRUPPE

Wir ehren unsere langjährigen Mitarbeitenden. Von 5 bis hin zu 20 Jahren Betriebszugehörigkeit bei der Netfonds Gruppe oder bei einer ihrer Tochtergesellschaften: Liebe Kolleginnen und Kollegen, in diesem Zeitraum habt Ihr viele Entwicklungen miterlebt, Euer Engagement und Euer Bestes gegeben und zu

unserem Erfolg maßgeblich beigetragen. Wir möchten uns für Eure langjährige Mitarbeit, Treue und Loyalität gegenüber der Netfonds Gruppe herzlich bedanken! Wir freuen uns, Euch an Bord zu haben – weiterhin auf eine erfolgreiche, gute und kollegiale Zusammenarbeit! ■

20 Jahre

Mirko Schmidtner

Geschäftsführer
NSI Netfonds
Structured Investments GmbH



15 Jahre

Meike Beckmann

Vermögens-
verwaltung



15 Jahre

Mehmet-Baran Kaya

Vertrieb Investment



10 Jahre

Jürgen Dallner

Post



10 Jahre

Georg Fleischmann

Key Account
Management
Versicherungen



10 Jahre

Margret Fink

Investment



10 Jahre

Susanne Hoyer

Vertriebsmanagerin
Privatkunden
Versicherungen



10 Jahre

Felix Kragh

Portfolio-
management
Vermögens-
verwaltung



10 Jahre

André Ockelmann

Zahlungs-
management
Versicherungen



10 Jahre

Antje Zechner

Vertriebsmanagerin
Firmenkunden
Versicherungen



5 Jahre

Jean-Pierre Ahrens

IT Development



5 Jahre

Fabian Behrmann

IT Development



5 Jahre

Nadine

Bohlen-Schütte

Abwicklungs- und
Kundensupport
Versicherungen



5 Jahre

Andreas

Brüggemann

Event/Sales
Promotion
Versicherungen



5 Jahre

Oliver Bruns

Event/Sales
Promotion
Versicherungen



5 Jahre**Wolfgang Chruscz**
Finanzbuchhaltung**5 Jahre****Dr. Sven Bernigau**
Vorstand NVS
Netfonds Versicherungs-
service AG**5 Jahre****Nina Fischer**
Marketing**5 Jahre****Niko Frederich**
Versicherungen**5 Jahre****Sven Friedrichs**
Provisions-
abrechnung
Investment**5 Jahre****Harald
Gesellensetter**
Key Account
Management
Versicherungen**5 Jahre****Marei Haase**
Abwicklungs- und
Kundensupport
Versicherungen**5 Jahre****Finn Hansen**
IT Development**5 Jahre****Dirk Koblitz**
IT Development**5 Jahre****Johannes
Koduthore**
IT Development**5 Jahre****Anja Kühn**
Fonds Advisory
Investment**5 Jahre****Olaf Muhl**
Compliance**5 Jahre****Jan Hendrik Rippe**
Abwicklungs- und
Kundensupport
Versicherungen**5 Jahre****Andreas Schween**
Provisions-
abrechnung
Investment**5 Jahre****Carola
Steib-Golles**
Abwicklungs- und
Kundensupport
Versicherungen**5 Jahre****Julia Stier**
Abwicklungs- und
Kundensupport
Investment**5 Jahre****Thorsten Vetter**
Vertrieb Investment**5 Jahre****Dietgar Völzke**
IT-Vorstand
Netfonds AG**10 Jahre:****Aneta Reuter**, Post**Tanja Wiese**, Key Account Management Versicherungen**5 Jahre:****Karina Engel**, Abwicklungs- und Kundensupport Versicherungen**Daniel Fricke**, Vertrieb Investment**Ralf Rembold**, IT Operations**Daniela Schrödl**, Post**Henry Sung**, Compliance

»WIR SIND FÜR SIE DA!«

Netfonds-Mitarbeitende aus allen Unternehmensbereichen stellen sich vor.

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Netfonds Gruppe im Jahr 2020 haben wir einen neuen Service eingeführt. In jeder einBlick-Ausgabe präsentieren wir Ihnen eine Auswahl unserer Mitarbeitenden. Sie alle geben an dieser Stelle darüber Auskunft, was sie motiviert, welchen Mehrwert sie für die

Netfonds-Partnerinnen und -Partner und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen zukünftig erreichen möchten. Diesmal präsentieren sich sechs Kolleginnen und Kollegen mit ihren jeweiligen Aufgabengebieten aus verschiedenen Unternehmensbereichen. ■



Thor-An Kreuschmer,
Partnerbetreuer
Vermögensverwaltung

»Seit Mitte letzten Jahres bin ich als Partnerbetreuer bei der NFS Hamburger Vermögen tätig. Mein langjähriger Freund und Kollege Daniel D. hat mich von einem Wechsel überzeugt. Meine Erfahrung im Finanzbereich, die ich durch mein Studium an der Frankfurt School und meine Zeit im Vermögensmanagement der Sparkasse gesammelt habe, helfen mir bei dieser Aufgabe. Besonders begeistert hat mich die positive, zukunftsorientierte Stimmung im Unternehmen. Es herrscht keine Ellbogen-Mentalität, sondern alle ziehen gemeinsam an einem Strang. Das Highlight an meinem Job sind definitiv all die Gelegenheiten für einen persönlichen Austausch, sei es auf Veranstaltungen, Messen oder bei einem gemeinsamen Abendessen. Sehr motivierend ist außerdem die Möglichkeit, aktiv an der Optimierung von Prozessen mitarbeiten zu können. Neue Ideen finden stets Gehör, und ein aktives Mitdenken und Arbeiten ist gewünscht. Ich setze mich dafür ein, Projekte wie den VV-Manager oder die digitale Depotöffnung aktiv zu begleiten. Dabei freue ich mich stets über das Feedback unserer Partnerinnen und Partner. Mein Ziel ist es, dieses Feedback an den richtigen Stellen zu platzieren, um die Prozesse für alle Beteiligten zu optimieren.«



Tashina Beusch-Brown,
Vertriebsmanagerin
Team Privatkunden,
Schwerpunkt
Sachversicherungen

»Als gelernte Kfz-Mechatronikerin bin ich dank Erika B. und Andreas H. seit 2019 ein Teil der Netfonds-Familie. Bis Ende 2022 war ich im Antragsteam als Ansprechpartnerin bei der Einreichung, Prüfung und Verarbeitung von Anträgen tätig. Im Jahr 2023 fungierte ich dann in zwei Teams: Team Antrag und Team Privatkunden. Währenddessen habe ich meinen Abschluss zur Fachfrau für Versicherungsvermittlungen absolviert und wechselte 2024 vollständig ins Vertriebsteam Privatkunden. Hier stehe ich im direkten Austausch mit den Vermittlern und unterstütze diese bei Anfragen und Problemen. An Netfonds liebe ich die Kolleginnen und Kollegen. Bei so vielen verschiedenen Charakteren gibt es dennoch keine Probleme, die wir nicht gemeinsam lösen können; auch wenn mal ein Augenrollen oder Bauchschmerzen vor Lachen dabei sind. Ganz normal eben für eine so große Familie.«



Maja Borchardt,
Compliance
Managerin

»Seit Juni 2023 bin ich Teil der Netfonds-Familie und unterstütze mein Team als Compliance Managerin. In erster Linie bin ich zusammen mit meiner Kollegin Melanie R. für das administrative Onboarding unserer Partnerinnen und Partner verantwortlich. Hierbei begleite und unterstütze ich bei allen Fragen rund um unsere Anbindungsformulare und die erforderlichen Dokumente und prüfe, ob alle notwendigen Vorgaben für den Start unter unserem Haftungsdach vorliegen. Meine Affinität für komplexe Themen konnte ich während meiner beruflichen Laufbahn als Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte ausbauen. Den „Netfonds-Spirit“ genieße ich sehr, und zusammen mit meinem Team habe ich viel Spaß bei der täglichen gemeinsamen Arbeit.«



Nadja Peterburs,
Partnerbetreuerin
Investment

»Vor meinem Einstieg bei der Netfonds Gruppe war ich einige Jahre im Finanzvertrieb tätig. Im Mai 2024 führte mich mein beruflicher Weg schließlich zu Netfonds. Jetzt bin ich als Partnerbetreuerin bei der NFS tätig. Von Beginn an wurde ich herzlich aufgenommen und konnte die offene Unternehmenskultur erleben. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit meinen neuen Kolleginnen und Kollegen die Zukunft von Netfonds aktiv mitzugestalten.«



Kati Sacher,
Partnerbetreuerin
Finanzierung NCS

»Ich freue mich, dass ich seit Mai 2024 ein Teil der Netfonds-Familie bin. Als neue Partnerbetreuerin arbeite ich für die NCS Netfonds Credit Service. Durch meine beruflichen Erfahrungen im Kreditbereich und in der Partnerbetreuung hoffe ich das Team der NCS wirkungsvoll zu unterstützen. Ich freue mich dabei auf die neuen Herausforderungen und die gemeinsame Zusammenarbeit mit allen Partnerinnen und Partnern.«



Anna Thieme,
Partnerbetreuerin
Investment

»Neue Wege – alte Bekannte. Bevor ich bei der NFS meinen sicheren Hafen gefunden habe, war ich selbst als Beraterin in einer Bank tätig und habe anschließend bei einem Start-up für Fondsmarketing gearbeitet. Über ehemalige Kollegen habe ich meinen Weg in die Netfonds Gruppe gefunden und darf seither den Investmentbereich verstärken. Als Teil eines jungen und dynamischen Teams kümmere ich mich als Partnerbetreuerin um alle fachlichen und technischen Anliegen unserer Beraterinnen und Berater. Am meisten Freude bereitet mir der persönliche Kontakt bei externen Veranstaltungen oder eigenen Events. Besonders schätze ich die offene Unternehmenskultur sowie die gute Zusammenarbeit mit meinem Team.«

KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Wir heißen Sie herzlich willkommen und bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere.



🕒 **Moderne Büroräume:** Sitz der Netfonds Gruppe ist Hamburg.



🕒 **Unser Teamspirit:** persönliches Miteinander auf Augenhöhe

Die Netfonds Gruppe setzt auch im Jahr 2024 auf kontinuierliches Wachstum und sucht stets engagierte Talente, die unsere Erfolgsgeschichte aktiv mitgestalten möchten. Als ein Unternehmen in der Dienstleistungsbranche sind wir stolz auf unsere Mitarbeitenden, die täglich mit Leidenschaft und großem Engagement zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens beitragen! Unser Team besteht aus motivierten und talentierten Kolleginnen und Kollegen, die Hand in Hand arbeiten.

Teamwork wird bei uns großgeschrieben – gemeinsam erreichen wir unsere Ziele und machen Netfonds zu dem, was es ist: a great place to work!

Sind Sie bereit, Ihre Erfolgsgeschichte mit uns zu schreiben?

Bei uns erwarten Sie vielfältige Einstiegsmöglichkeiten sowie abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeiten in einem inspirierenden Umfeld. Wir sind auf der Suche nach engagierten Kollegen und Kolleginnen, die neue Impulse und innovative Ideen in den Arbeitsalltag einbringen. Starten Sie in einem unserer

Unternehmensbereiche durch: Investment, Versicherungen, Immobilien, IT oder Zentrale Services. Ob als Direkt- oder Quereinstieg oder als Dual-Studierender, Auszubildende/-r (Bereiche Versicherungen & IT), Werkstudent/-in oder Praktikant/-in, wir freuen uns auf Ihre Verstärkung! Wir begrüßen Sie mit einer modernen Unternehmenskultur sowie einem freundschaftlichen und offenen Miteinander auf Augenhöhe, hoher Flexibilität und der Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung – hands on! Lassen Sie uns eine gemeinsame Erfolgsgeschichte schreiben! [acs](#)

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Karriereseite (www.netfonds.de/karriere/), auf der Sie die aktuellen Stellenausschreibungen sowie weitere Unternehmensinformationen finden. Bewerben Sie sich schnell und einfach per Onlinebewerbung auf Ihre Wunschposition oder gern auch initiativ und werden Sie schon bald ein wertvolles Teammitglied der Netfonds Gruppe. Das HR-Team steht Ihnen gern für Fragen zur Verfügung.



Ihre Ansprechpartnerinnen



Ann-Christine Schuster
Leitung Human Resources
(Shared Leadership)
aschuster@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-327



Elisa Hintz
Leitung Human Resources
(Shared Leadership)
ehintz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-356



Mara Schmedemann
Personalreferentin
mschmedemann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-392

**BÖRSENTÄGLICH
INFORMIERT**



Foto: Carolin Thiersch



Hellmeyer Report

aktuell. prägnant. verständlich.

Die tägliche Pflichtlektüre

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



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

HANSEATISCHE TRADITION

Bericht vom NFS-Frühjahrskongress 2024 in Hamburg



📍 **Handelskammer Hamburg:** Mehr als 200 NFS-Partnerinnen und -Partner vor Ort



🗣️ **Fachdiskussion:** Kai Diekmann, Journalist; Jan Beckers, BIT Capital; Volkswirt Folker Hellmeyer und Peer Reichelt, NFS Netfonds

die Partner zu einem NFS-Update und einem Steuerworkshop. Diese Veranstaltungen bieten einzigartige Gelegenheiten für Wissensaustausch, Networking und die Vertiefung von Fachkenntnissen. Die Teilnehmenden profitieren von Expertenvorträgen und interaktiven Diskussionen, die darauf abzielen, sie auf die aktuellen Herausforderungen und Chancen in der Finanzbranche vorzubereiten.

Inspiration und Wissen am Haupttag

Das vielfältige Programm soll sowohl inspirieren als auch informieren. Neben hochkarätigen Vorträgen und Podiumsdiskussionen werden auf einer Messe die neuesten Entwicklungen und Innovationen präsentiert. Von Themen wie digitalem Marketing und künstlicher Intelligenz bis hin zu den bewährten Strategien von Finanzguru Warren Buffett – das Spektrum ist breit gefächert und bietet für jeden Geschmack und jedes Interesse etwas.

Besonders hervorzuheben ist die Möglichkeit für die Partnerinnen und Partner, aktiv am Geschehen teilzunehmen. Sie können ihre Meinungen äußern, an Abstimmungen teilnehmen und somit direkt Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens und der Branche nehmen. Die daraus resultierenden Diskussionen und Erkenntnisse sind für NFS Netfonds von unschätzbarem Wert und tragen dazu bei, dass das Unternehmen seine Dienstleistungen kontinuierlich verbessern kann.

Motivation für eine erfolgreiche Partnerschaft

Ein sehr erfreuliches Ergebnis dieses Kongresses ist die positive Stimmung

Der Frühjahrskongress der NFS Netfonds findet jährlich in Hamburg statt. Hierzu werden die angebundnen Partner des Haftungsdachs in die Hansestadt eingeladen. Die Vorbereitung auf den Kongress beginnt lange im Voraus und ist äußerst intensiv. Am Tag vor dem eigentlichen Kongress versammeln sich

**85 Prozent der Kongress-
teilnehmer erwarten
ein Wachstum ihres
Geschäfts in 2024.**



🕒 **Interview:** Philipp Westermeyer, Gründer von OMR, und Christian Hammer, NFS Netfonds



🕒 **Volle Aufmerksamkeit:** Das Publikum verfolgt mit Spannung das Vortragsprogramm.



🕒 **Vielfältiges Programm:** Vorträge, Podiumsdiskussionen, Innovationen



🕒 **Von 08/15- zu Beyond-Banking:** Niels Kokkeel, Geschäftsführer von Mehrwerk



🕒 **Begrüßung:** Christian Hammer und Peer Reichelt eröffneten den Kongress.

unter den Partnern. Eine überwältigende Mehrheit von 85 Prozent der Teilnehmenden erwartet ein Wachstum ihres Geschäfts in diesem Jahr, was einen deutlichen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr darstellt. Dieses Zeugnis des Vertrauens und der Zuversicht spornt NFS Netfonds an, ihren Einsatz für eine erfolgreiche Partnerschaft weiter zu verstärken und innovative Lösungen zu entwickeln, die ihren Partnern dabei helfen, ihre Ziele zu erreichen.

Insgesamt kann der NFS-Frühjahrskongress 2024 als voller Erfolg verbucht werden. Er hat nicht nur wertvolles Wissen vermittelt und inspirierende Ideen geliefert, sondern auch die Zusammenarbeit und den Austausch innerhalb der Branche gefördert. Mit einem positiven Rückblick auf diesen Kongress und einem klaren Blick in die Zukunft können alle Beteiligten zuversichtlich sein, dass das kommende Jahr voller Möglichkeiten und Wachstum sein wird. [mfi](#)

SAVE THE DATE
27./28. MÄRZ 2025

Ihre Ansprechpartnerin



Margret Fink
Assistentin der Geschäftsführung
mfink@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-204

20 JAHRE NETFONDS VERSICHERUNGSSERVICE

Frühjahrstagung in Hannover mit festlicher Feier



🕒 **Begeistert:** bAV-Expertin Cordula Vis-Paulus zeigte Beratungschancen auf, die sich aus dem Gender-Pension-Gap ergeben.



🕒 **Begeht:** Mehr als 400 Teilnehmende kamen zur Frühjahrstagung in das Designhotel Wienecke XI. nach Hannover.

Vom 10. bis 12. April 2024 lud der Versicherungsbereich der Netfonds AG ein, und alle kamen: zur größten Frühjahrstagung der Netfonds-Geschichte mit großer Jubiläumsfeier anlässlich des 20-jährigen Bestehens des Versicherungsservice bei Netfonds. Über 400 Teilnehmende bevölkerten das Designhotel Wienecke XI. in Hannover. Vertriebstopps, Fachwissen, Technik, Austausch – unter diesen Schlagworten standen die drei Tage. Die rund 70 Mitarbeitenden der Partnergesellschaften waren nicht an Stände gebunden, sondern mischten sich unter die Teilnehmenden. Ein Konzept, das auch in diesem Jahr aufging, weil sich so mehr Gelegenheiten zum Austausch ergaben. Bis hin zu den beliebten „Late-Night-Workshops“ zeigten sich die Teilnehmenden wissbegierig und motiviert. Für den reibungslosen Ablauf sorgte auch die Veranstaltungs-App. Sie half Themen und Räume zu

Im Mittelpunkt standen Konzepte und Vertriebs- chancen und nicht einzelne Produkte!



🕒 **Visionär:** CEO Martin Steinmeyer stellte die Netfonds-IT-Strategie vor.

finden und sich mit anderen Teilnehmern zum Austausch zu verabreden.

Die Mitarbeiter der Partnergesellschaften konnten in über 100 Vorträgen („Du hast die Wahl“) ihre Vorzüge kundtun. In 18 Workshops kooperierten sie nicht nur mit Netfonds-Fachleuten, sondern auch mit Mitbewerbern. Weil Konzepte und Vertriebschancen im Mittelpunkt standen und nicht einzelne Produkte.

Hochwertige Agenda

Auf der großen Bühne führte Oliver Bruns leidenschaftlich durch das Programm. Zu Beginn begrüßte Netfonds-Versicherungsvorstand Oliver Kieper die Teilnehmenden. „Der Grund, warum wir das alles machen, seid ihr!“, rief er dem Auditorium zu. CEO Martin Steinmeyer gab anschließend einen Rundblick zur Netfonds-Lage, zu Technik und Strategie des Hauses. IT-Vorstand Dietgar Völzke referierte über die Entwicklung von



🕒 **The Golden Twenties:** das Motto der abendlichen Party gefiel vielen Teilnehmerinnen und Teilnehmern.



🕒 **Gut gelaunt:** Die Gäste begeisterten mit originellen und aufwendigen Kostümen.

finfire und die Chancen der künstlichen Intelligenz in der Versicherungsberatung. Sarah Lemke, Syndikusanwältin bei Netfonds, zeigte die Unterstützung für die Vermittelnden in Sachen Geldwäsche auf. Thomas Matthis, Hülya Akverdi und Justus Wollenhaupt sprachen zur IT-Sicherheit und wurden unterstützt von Andreas Bauer. Und die NVS-Vorstände Dr. Sven Bernigau und Mathias Horn referierten über spezielle Themen des Versicherungsservice.

Top-Themen von externen Referenten

Besondere Highlights boten die externen Referenten, allen voran Prof. Dr. Dr. Alexander Brink von der Universität Bayreuth. Sein Vortrag „Soziale Nachhaltigkeit – Erfolgsfaktor für Unternehmen in Zeiten des Arbeitskräftemangels“ schilderte eine eigene Sicht auf die ESG-Kriterien. Der Ökonom und Philosoph schlug eine Brücke von den großen Philosophen bis zu den UN-Nachhaltigkeitskriterien und zeigte auf, welche Vertriebschancen in der Regulierung, wie zum Beispiel der CSRD, stecken. Dr. Peter Schmidt gab Tipps, wie Makler ihre Bestände wertiger machen können. AfW-Vorstand Norman Wirth schaffte

es, aktuelle Themen aus Politik und Regulatorik verständlich zu formulieren. Und die bAV-Experten Cordula Vis-Pau-

wurde eine lange Ballnacht mit Artistik, Tanz, Casino, leckerem Essen und kühlen Getränken. [mre](#)



🕒 **Akrobatisch:** Das Ensemble Golden 20s zeigte Gesang, Tanz und Akrobatik.

lus und Ralf Meyer präsentierten Chancen, die sich aus dem „Gender-Pension-Gap“ ergeben. Und dann war da noch der Gala-Abend mit dem Motto „The Golden Twenties“. Nahezu alle Gäste hatten sich im Stil der 1920er-Jahre gekleidet. Die Event-Location „Hangar no. 5“ war liebevoll und aufwendig geschmückt und bot einen beeindruckenden Rahmen. Es



🕒 **Faktenstark:** Prof. Alexander Brink mit seiner Sicht auf ESG-Kriterien

Ihre Ansprechpartnerin



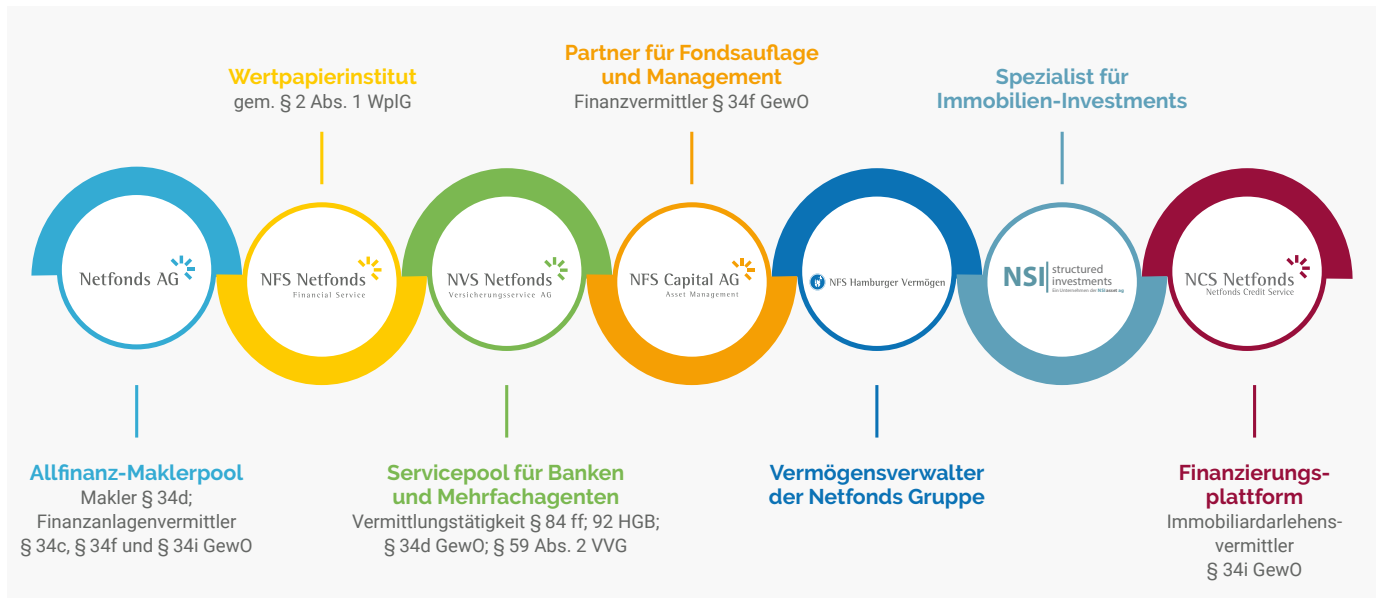
Melena Reisewitz

Event & Sales-Promotion Managerin

mreisewitz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-441

WIR LEBEN BERATUNG

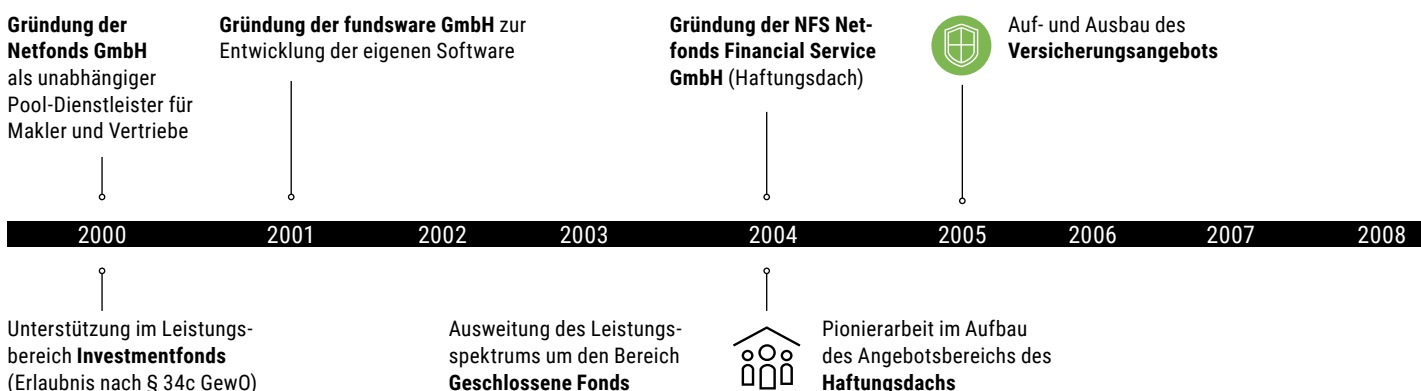
Willkommen im Netzwerk der Top-Beraterinnen und -Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.



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

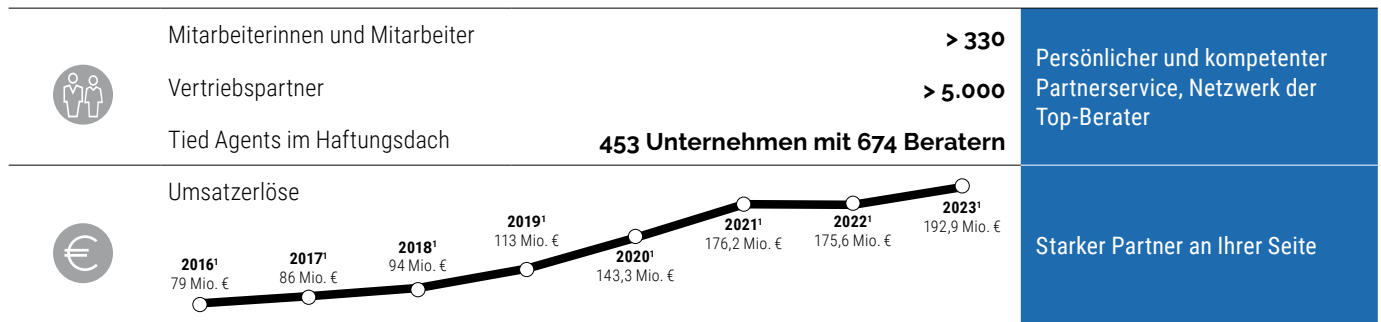
schöpfungskette ab und realisiert Synergien und Skaleneffekte. Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen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

NETFONDS IN JAHREN









NETFONDS IN ZAHLEN (Stand 24.06.2024)

IHR VORTEIL



KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	25,6 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	6,2 Mrd. €	
	Vermögensverwaltung Assets under Management	2,7 Mrd. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Strategie-Berater	> 155	
	Mitarbeitende im Bereich Versicherungen	68	Servicekompetenz in allen Sparten
	Abgerechnetes Provisionsvolumen		
	Krankenversicherung	7,3 Mio. €	
	Lebensversicherung	26,4 Mio. €	
	Sachversicherung	8,0 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	ca. 72.000	Top-1-Partner der DWS
	IT-Mitarbeitende	> 75	#NetfondsTech – IT-Kompetenz
	IT-Investitionen pro Jahr	8,0 Mio. €	


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

Gründung der SOLIT GmbH
(optimierter Edelmetall-Einkauf)

Umfirmierung zur Netfonds AG

Gründung der NFS Capital AG
(Vermögensverwaltung)

Gründung der NVS Netfonds Versicherungsservice AG

 Aufbau eines Versicherungsangebots für Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

Cash-Hitliste:

- 1. Platz** Umsatzvolumen – NFS Netfonds
- 2. Platz** Netfonds Maklerpool

2009

2010

2011


2012


2013

2014

2015

Weiter auf Seite 138

 Umsetzung des BauFi-Angebots

 Erweiterung um den Bereich Vermögensverwaltung und Investmentadvisory

Zukauf der HHVM Hamburger Vermögen GmbH, der Argentos AG und der PRIMA Fonds GmbH

11 SEHR GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

Unabhängig davon, ob Sie Allfinanzberater, Fondsspezialist, Versicherungsvermittler, Private Banker, Vermögensverwalter oder Fondsmanager sind: Profitieren Sie von unserem Service als unabhängige Finanzplattform für den Erfolg Ihres Finanzunternehmens.

1 WIR SIND UNABHÄNGIG UND SCHAFFEN DIE FREIHEIT, UNABHÄNGIG ZU BERATEN.

Alle Unternehmen der Netfonds Gruppe sind frei von Beteiligungen seitens Produktgesellschaften. Bei der Produktauswahl sind WIR absolut unabhängig. So können Sie optimal und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden hin beraten.

2 WIR MACHEN SIE ZUM FINTECH-BERATER.

Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kunden Ihr Know-how und persönliche Beratung.

WIR bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online bei Kunden punkten.

3 WIR MACHEN PROZESSE

SCHLANK, sodass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach

und übersichtlich im Blick: Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.

4 WIR BIETEN EINE MAXIMALE AUSWAHL AN PRODUKTEN.

Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind

NETFONDS IN JAHREN



Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**

Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets under Administration

Aufbau einer Immobilieninvestment-Sparte über **NSI Netfonds Structured Investments GmbH**

Eintritt in das Marktsegment Belegschaftsberatung und -versicherung mit **CareFlex**

Führungswechsel bei Netfonds: **Martin Steinmeyer** wird CEO

Zum 13. Mal in Folge mit dem **Service Award der FONDS professionell** als Top-3-Maklerpool ausgezeichnet

Fortsetzung von Seite 137

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

Startschuss für die Entwicklung der Netfonds-360-Grad-Plattform **finfire** als Deutschlands führende B2B-Plattform für Investment, Versicherungen und Finanzierung

NFS Capital AG Spezialisierung als Serviceanbieter für Fondsaufgabe und -management

NFS Hamburger Vermögen GmbH erreicht **1 Mrd. € in der Vermögensverwaltung**

20 Jahre Netfonds 143,3 Mio. € Umsatz

Gründung **NCS Netfonds Credit Service GmbH**

WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Immobilieninvestments und Baufinanzierungen.

5) WIR BIETEN AUSGEZEICHNETE KONDITIONEN. Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie ideale Konditionen mit den Produktgebern heraus.

6) WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH UND KOMPETENT, um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Rund 300 qualifizierte Mitarbeitende der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

7) WIR SCHAFFEN SICHERHEIT, indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.

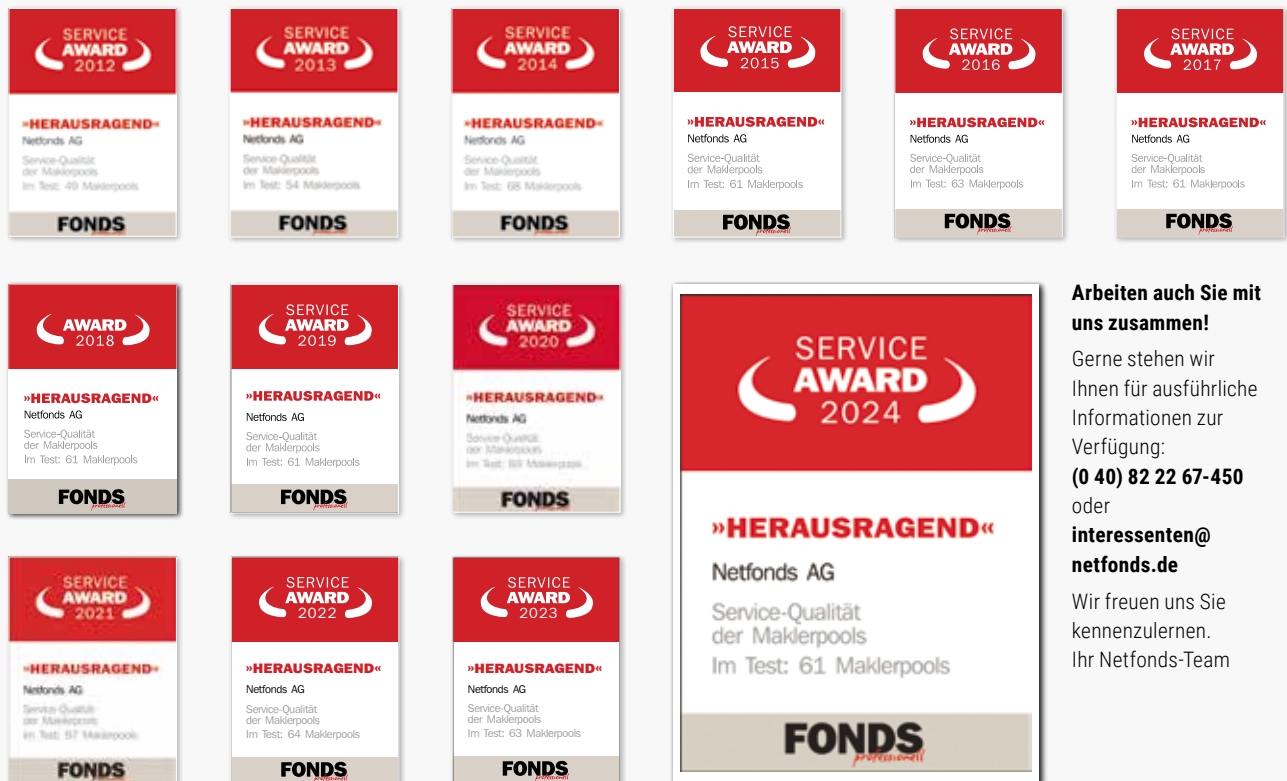
8) WIR ÖFFNEN TÜREN und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

9) WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG. Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatung der Branche.

10) WIR ENGAGIEREN UNS FÜR IHREN ERFOLG. Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.

11) WIR LEBEN BERATUNG. Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. [dan](#)

HERAUSRAGENDE SERVICEQUALITÄT BEREITS ZUM 13. MAL IN FOLGE



Arbeiten auch Sie mit uns zusammen!

Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung:

(0 40) 82 22 67-450
oder

interessenten@netfonds.de

Wir freuen uns Sie kennenzulernen.
Ihr Netfonds-Team

ERFOLGREICH MIT UNDERSTATEMENT

NFS-Partner im Porträt: Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand, Winterberg



🕒 **Holger Hoppe** und **Steven Ruschel**

Im Sauerland findet man zahlreiche Hidden Champions, alteingesessene Unternehmerfamilien und viele Personen mit erheblichen Vermögen, doch die Leute der Region zeigen ihren Wohlstand besonders ungerne, berichtet Holger Hoppe. Viele unterschätzen, wie gut der Private-Banking-Standort wirklich ist. Die Industrieregion hat sich sehr gewandelt, doch im Kern trumpft weiter die bodenständige Arbeit auf. Diskretion bleibt Voraussetzung für den Kundenzugang. „Ich freue mich, diese spezielle

HRVT übernimmt für viele Kunden auch das direkte Investmentmanagement für alle Familienmitglieder und deren Unternehmen.

Klientel auf meinem Heimatmarkt mit dem eigenen Unternehmen betreuen zu können, und bin überzeugt, dass ich viele wohlhabende Kunden der Region mit maßgeschneiderten Dienstleistungen begeistern darf“, so Hoppe gegenüber einBlick.

Der ehemalige Leiter des Private Banking der Sparkasse Hochsauerland hat sich zum Jahresstart 2024 selbstständig gemacht. Geplant war zunächst, das Unternehmen alleine und eigenständig aufzubauen, doch dann kam alles

anders: Steven Ruschel, der langjährige Stellvertreter von Hoppe, schloss sich dem Unternehmen als Partner an. „Es war für mich ein Glücksgriff, Steven für mich und das Vorhaben zu gewinnen, denn eigentlich wollte er von der Bank in die Wirtschaft wechseln“, so Hoppe.

Starkes Team bereits zu Bankzeiten

Die früheren Kollegen füllten ihre Positionen über Jahre hinweg sehr gut aus, ergänzten sich und bauten das gemeinsame Team und das betreute Volumen kontinuierlich aus. „Unser gemeinsamer Erfolg und das gute persönliche Miteinander haben uns schon zu Bankzeiten zu einem starken Team zusammenschweißt, welches sich optimal in seinen Schwächen und Stärken ergänzt“, betont der Gründer. So entstand die Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand GmbH & Co. KG (HRVT).

„Wir haben jeder für sich gemerkt, dass wir an Grenzen in der Kundenbetreuung gestoßen sind, die wir in unserem ehemaligen Institut, aber auch innerhalb der Bankenlandschaft vorgefunden haben“, sagt Ruschel und führt aus: „Als angestellte Banker wären wir immer wieder nur ein Teil der gesamten Vermögensbetreuung, nicht aber im Lead. Und dies wurde immer umfangreicher, je größer die Kundenvolumen wurden.“ Daher war die Entscheidung für beide Kollegen klar, dass sie etwas verändern wollten.

Heute ist Hoppe froh, dass er weiterhin in der Vermögensbetreuung arbeitet, denn in der Bankenunabhängigkeit kann er endlich die Punkte hinter sich lassen, die ihm den Abschied nahegelegt haben. „Heute kann ich über das eigene Unternehmen selbstbestimmt arbeiten und Kunden über das gesamte Kundenvolumen betreuen. Auch nach kurzer Zeit merkt man schon, dass wir als erster Ansprechpartner in allen Vermögensfragen aktiv wahrgenommen werden“, betont Hoppe.

Auf die Frage, warum nicht noch mehr Kollegen aus dem Team dazugestoßen sind, was öfters vorkommt, wenn ein Leiter oder die gesamte Führung geht, antwortet Hoppe: „Wir haben keine große Meuterei geplant, sondern uns individuell für einen anderen Weg entschieden. Die Kollegen haben wir bewusst nicht involviert, und untereinander haben wir von unseren Plänen auch erst sehr spät erfahren, als es darum ging, die Nachfolge zu regeln.“ Heute ist er froh, dass er fast 100 Prozent seiner Zeit wieder den Kunden widmen darf und vorerst nicht noch mit Mitarbeitergesprächen und

»Wir wollen die richtigen Familien und Kundenverbände an den Tisch bekommen, die Volumen kommen über die Zufriedenheit der Dienstleistung von selber.«

Krankmeldungen jonglieren muss. Natürlich kann sich der Gründer in Zukunft Mitarbeiterwachstum und weitere Berater gut vorstellen. Er führt dazu auch bereits erste Gespräche, für den ersten Schritt ist jedoch ein sehr starkes Fundament essenziell. „Ich möchte mir am liebsten das Problem erarbeiten, dass ich Mitarbeiter händierend suche, damit Kunden der HRVT übernommen werden können. Gute Berater bringen ja nicht immer einen vollen Bestand mit sich“, betont Hoppe.

Start in die Selbstständigkeit geglückt

„Wir sind bereits im hohen zweistelligen Millionenbereich in dem betreuten Vermögen der Kunden und haben weitere interessante Kunden in der Pipeline“, sagt Ruschel. Das betreute Volumen sei zwar eine wichtige Kennzahl, aber nicht

essenziell in der Startphase der HRVT. „Wir wollen die richtigen Familien und Kundenverbände an den Tisch bekommen, die Volumen kommen dann über die Zufriedenheit der Dienstleistung von selber. Aktuell liegen wir hier über Plan, freuen uns aber auch sehr auf die Gespräche, die noch kommen“, ergänzt Ruschel.

„Hier in der Region haben viele Personen genau nach unserem Angebot schon länger gesucht und nehmen unsere neue Rolle gerne an. Seitdem die Funktion einer Hausbank immer weniger eine Rolle spielt, auch für Geschäftskunden, benötigen Vermögende jemanden, der übergeordnete Aufgaben übernimmt“, führt Hoppe weiter aus. HRVT übernimmt neben den Aufgaben der Vermögensstrukturierung und des Generationenmanagements für einen erheblichen Anteil der Kunden auch das direkte Investmentmanagement für alle Familienmitglieder und deren Unternehmen. „Wir können alle Noten der Tonleiter bespielen – von der Fondsvermögensverwaltung für Enkelkinder über Wachstums- und Ertragsportfolios für die Familienmitglieder bis hin zu Liquiditätslösungen und Ertragsbringer für Unternehmen, Stiftungen und Vereine“, so Hoppe. Und Ruschel ergänzt: „Wir bedanken uns für den wahnsinnigen Zuspruch der vielen Kunden, die wir bereits überzeugt haben, und freuen uns auf die Zukunft. Ich bin von unserem weiteren Wachstum mehr als überzeugt.“ [asc](#)

Kontakt



**Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand
GmbH & Co. KG**

Hauptstr. 13, 59955 Winterberg

info@hrvt.de

Telefon: (029 81) 896 90 80

www.hrvt.de

DIE NEUE FAMILY-OFFICE-ADRESSE AM AMMERSEE

NFS-Partner im Porträt: Oliver Frank, Octo-Trust GmbH, Inning



🕒 **Oliver Frank** (Mitte) bei einem Besuch in der Netfonds-Zentrale mit **Jonas Wilken** (links) und **Eric Wiese**

Ganz in der Nähe des wunderschönen Ammersees, südlich von München, liegt das neue Büro der Octo-Trust GmbH. Für Oliver Frank, den Gründer der Octo-Trust, ein Segen. War es vor der Selbstständigkeit zu Stoßzeiten auch gerne einmal eine komplette Stunde, die er für den Weg zur Arbeit nach München benötigte, sind es jetzt nur fünf Minuten mit dem Auto. Als Oliver Frank die Octo-Trust 2020 gründete, lag bereits eine längere Karriere im Private Banking hinter ihm. Angefangen bei der Dresdner Bank ging es zur Schweizer UBS, bei der er im

NFS Netfonds bietet der Octo-Trust das nötige Fundament, um die Kunden vollumfänglich zu beraten und dabei ein breites Produktspektrum abzubilden.

Wealth Management tätig war. Später stieg Frank in das Segment Ultra-High-Net-Worth-Kunden auf und war hier als Family Officer in der Steuerung und Konzeption komplexer Vermögenssituationen gefragt. Bei der UBS gehören Kunden ab einem Vermögen von 25 Millionen Euro zum UHNW-Bereich.

Aufbau der Octo-Trust

Die immer weiter ausufernde Standardisierung im Private Banking führte dazu, dass Oliver Frank sich im Jahr 2016 dazu entschloss, sich als Vermögensver-

walter selbstständig zu machen. Im April 2024 ging es für ihn und sein Team dann zur NFS Netfonds.

Die Geschäftsfelder der Octo-Trust basieren auf zwei Säulen. Zum einen das Family Office, das sich um die gesamte Vermögenssituation der Kunden kümmert. Konkret sind das die Themen Vermögenscontrolling, Private Office und Finanzplanung, aber auch Themenschwerpunkte wie Nachfolge und die Gestaltung von Erben & Schenken. Eine Kernaufgabe hier ist die Betreuung von Start-ups. Zusammen mit den Gründern und Business Angels unterstützt Frank Start-ups bei ihren Finanzen.

„Die Arbeiten im Bereich Start-ups sind sehr vielfältig“, so Oliver Frank. Die Gründer haben eine gute Idee, aber bis diese mit einer Firma mit entsprechender Finanzierung ausgestaltet wird, kann viel Zeit vergehen. In einigen Fällen ist Frank auch als Prokurist oder Geschäftsführer der Start-ups eingestiegen, um die Weichen für das Produkt schneller zu stellen. „Ein Geschäftsfeld, das mir extrem viel Freude macht, allerdings auch einen hohen Zeitaufwand mit sich bringt“, so Oliver Frank. Aber der direkte Austausch mit Gründern, der Ideenaustausch sowie den Weg bis zum fertigen Produkt zu begleiten mache viel Spaß.

Die zweite Säule ist das Wealth Management, mit dem die Kundenportfolios im Geldanlagebereich bestmöglich aufgestellt werden. Dabei wird eine diversifizierte Anlagestrategie gemeinsam mit den Kunden festgelegt, die auf nachhaltigen Kriterien beruhen kann. Vor allem die Transparenz gegenüber den Kunden ist ein wichtiger Baustein im Wealth Management der Octo-Trust.

Das Team der Octo-Trust besteht neben Oliver Frank aus Dr. Raphael Max als Chief Investment Officer sowie Carola Schneider-Ehrenberg im Private Office, Denise Riebe-Rudolph als Operation Officer, Johannes Jäschke als Startup-

Controller sowie Merit Frank im Marketing. Noch zur Zeit, als Oliver Frank bei der UBS angestellt war, lernte er Jonas Wilken von der NFS kennen. „Wir sind seit dem Start von Olivers Selbstständigkeit im Austausch geblieben, nach seiner Neuausrichtung haben wir den Austausch wieder verstärkt“, so Wilken.

Die Zusammenarbeit mit NFS Netfonds

In diesem Jahr war es dann so weit, im April hat Frank die Zusammenarbeit mit der NFS Netfonds im Haftungsdach begonnen. Als größtes bankenunabhängiges Haftungsdach war die NFS Netfonds eine naheliegende Option, um

»Der direkte Austausch mit Gründern und den Weg bis zum fertigen Produkt zu begleiten macht viel Spaß.«

noch mehr Freiheit zu erlangen. Ausschlaggebend für die Kooperation waren aber am Ende verschiedene Faktoren, die in der gewünschten Konstellation das Dienstleistungsspektrum abrunden. So bietet die NFS Netfonds für das Wealth Management der Octo-Trust das nötige Fundament, um die Kunden vollumfänglich zu beraten und dabei ein breites Produktspektrum abzubilden. Dazu kommt eine große Auswahl an Depotbanken. Darüber hinaus kann neben der klassischen Anlageberatung in Kombination mit der NFS Hamburger Vermögen (HHVM) auch Vermögensverwaltung angeboten werden, was den Alltag für Kunden und Berater gleichermaßen erleichtert.

„Wir haben einige Vermögensverwaltungsstrategien, bei denen wir als Strategie-Advisor agieren. Für unsere größeren Mandate betreuen wir außerdem individuelle Vermögensverwal-

tungsstrategien“, erläutert Oliver Frank. Diese werden von ihm zusammen mit Dr. Raphael Max gemanagt. Als Dozent für Wirtschafts- und Digitalethik an der Technischen Universität München sorgt dieser für den Nachhaltigkeitsaspekt im Rahmen der Vermögensverwaltungsstrategien.

Auch finfire, das Beratungs- und CRM-System der NFS Netfonds, ist für Frank eine deutliche Erleichterung im Alltag, besonders bei der Darstellung komplexer Vermögensverbünde. Über finfire werden nicht nur alle regulatorischen Anforderungen erfüllt, sondern es bietet auch eine 360-Grad-Vermögensübersicht mit integriertem Dokumentenmanagement. In der Startphase der Zusammenarbeit hat das System enorm für Schnelligkeit gesorgt, da die nötigen Dokumente für die Ein- und Überträge aus dem System massenhaft beigesteuert wurden.

„Direkt zum Start der Kooperation kam Oliver Frank mit einem Koffer voller Depotvollmachten zu uns nach Hamburg, um diese persönlich zu übergeben“, berichtet Eric Wiese von der HHVM, was optisch festgehalten wurde (siehe Bild). Das Arbeitsklima bei Octo-Trust ist „professionell entspannt“. Die Nähe zum Ammersee und die kurzen Wege ins Büro sorgen für einen enormen Anstieg in der Work-Life-Balance. „Dank der Zusammenarbeit mit NFS kann ich den Großteil meiner Zeit der Arbeit mit meinen Kunden widmen“, zieht Frank ein erfreuliches Fazit. [jwi](#)

Kontakt



Octo-Trust GmbH Family Office
 Billerberg 9, 82266 Inning am Ammersee
 info@octo-trust.de
 Telefon: (081 43) 241 90 80
 www.octo-trust.de

DER JUNGUNTERNEHMER MIT ZIELGRUPPENFOKUSSIERUNG

Netfonds-Partner im Porträt: Tilman Jäger aus Magdeburg



Stets das Ohr am Markt und extrem Social-Media-affin: Tilman Jäger gehört zu einer neuen Garde junger Makler, die kühl rechnen und sehr erfolgreich Versicherungen und Immobilien vermitteln.

Kurze Haare, Dreitagebart und ein jugenhaftes Lächeln – Tilman Jäger hat erst vor acht Jahren sein Abitur gemacht, heute ist er bereits ein etablierter Jungunternehmer in der Finanzdienstleistung. Dabei fand der 26-Jährige, der aus dem ländlichen Raum im nördlichen Sachsen-Anhalt stammt, eher zufällig in die Branche. Er kam zum IT-Studium nach Magdeburg und suchte nach Nebenjobs. Ein Bekannter vermittelte ihn

zu einem regionalen Strukturvertrieb mit 300 Vermittlern, wo Jäger sich als Tippgeber eigentlich nur ein paar Hundert Euro hinzuverdienen wollte.

„Mir wurde erklärt: Wir helfen den Menschen Geld bei ihren Versicherungen einzusparen, dabei gleichzeitig die Leistung zu optimieren und das eingesparte Geld dann für den Vermögensaufbau anzulegen, damit sie im Alter keine Pfandflaschen sammeln müssen“, erinnert sich Jäger. Doch er erkannte schnell, dass es in erster Linie darum ging, die eigenen Kontakte abzugrasen und dann immer weiter Neukunden zu gewinnen. Vermittelt wurden klassische Versicherungsprodukte – als Nettopolice mit

einem Abschlussbonorar in Höhe von 5,9 Prozent der Bewertungssumme. „Ich war der Erste, der systematisch Direktakquise über Instagram gemacht hat“, betont Jäger. Was durchaus mühsam war: „Wenn ich 100 Leute angeschrieben habe, haben zehn geantwortet, und letztlich habe ich einen Vor-Ort-Termin bekommen.“

Verkaufstalent im Strukturvertrieb

Jäger absolvierte die Ausbildung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) und schrieb als Social-Media-affiner Millennial schnell erfolgreiche Umsatzzahlen. „Versicherungen sind kein haptisches Produkt, daher muss

man in der Lage sein, das Produkt über Gefühle und Emotionen zum Kunden zu transportieren“, so Jäger, dem dies gut gelang. Er blieb nach der Sachkundeprüfung noch zwei Jahre und baute Teamstrukturen auf, indem er neue junge Mitarbeiter anwarb, natürlich über Instagram. „Letzten Endes hat aber kaum jemand richtig Geld verdient, weil wir sehr geringe Provisionssätze hatten. Und mit dem schlechten Ruf des Strukturvertriebs hat das bald keinen Spaß mehr gemacht“, berichtet der Magdeburger.

Über ein Onlinemarketing-Coaching von Wladimir Simonov lernte er zufriedene Vermittler kennen, die vom Strukturvertrieb in den Maklerstatus gewechselt waren. Im Dezember 2020 band sich Jäger beim Pool Fonds Finanz an, wo er sofort das Doppelte bis Dreifache verdiente und eine breitere Produktpalette zur Verfügung hatte. Der Großteil seiner Kunden und seine Mitarbeiter folgten ihm. In der Pandemie baute er den digitalen Beratungsansatz weiter aus. Er schaltete Onlineanzeigen, generierte Leads und gewann schnell neue, fertig ausgebildete Mitarbeiter.

Skalierung und klare Orientierung auf Zielgruppen

Jägers schnörkelloses Konzept: auf den Bedarf von Zielgruppen wie Erziehern, Soldaten oder Polizisten zugeschnittene digitale Werbeanzeigen und die rasche, systematische Abarbeitung der generierten Leads. „Wenn man verkaufen kann und die Neukundenakquise beherrscht, ist der Start in die Selbstständigkeit nicht besonders schwierig“, sagt Jäger, dessen Kunden- und Mitarbeiterkreis im selben Alter ist. „Ich stelle gerade auf Angestellte um und habe keine Probleme, qualifizierte Leute zu finden und weiter auszubilden. Gehalt und Arbeitsbedingungen müssen einfach stimmen.“ Laut Jäger schreiben seine Berater im

Durchschnitt eine Million BWs im Monat. In Kürze steht der Bezug eines neuen, großen Büros in Magdeburg an.

„Letztlich kommt es darauf an, wie gut überlegt ich die Prozesse im Unternehmen baue und automatisiere und wie gut meine Gesprächsführungen sind. Ein anständiger After-Sales-Prozess und eine Kundenapp sind ebenfalls wichtig“, führt der Jungunternehmer aus. „Meine

»Wenn man verkaufen kann und die Neukundenakquise beherrscht, ist der Start in die Selbstständigkeit nicht besonders schwierig.«

Kunden brauchen nur eine WhatsApp zu schreiben und wissen, ich kümmere mich.“ Jäger blickt durchaus kritisch auf den Stand der Digitalisierung in der Branche: „Die meisten Maklerunternehmen könnten mit der richtigen Software mit nur der Hälfte ihrer Leute mehr Umsatz schreiben. Da gibt es oft Probleme mit dem Mindset.“

Seit einem Jahr bei Netfonds angebunden

Seit August 2023 ist Jäger bei Netfonds angebunden, um sich noch besser aufzustellen. Der Kontakt kam durch eine Empfehlung zustande, nach einem Besuch von Ulf Rickmers und Georg Fleischmann in Magdeburg konnte Jäger mit seinen Versicherungskunden schnell und problemlos umziehen. Er schätzt neben finfire insbesondere die App, mit der sich sein komplettes Geschäft digital verwalten lässt. „Das Gesamtpaket passt sehr gut, die Key Accounter sind ebenso wie der Support in der bAV-Abteilung super kompetent, und ich erhalte auf Fragen immer eine valide Antwort“, freut sich Jäger und betont, dass er noch nie-

mals eine fehlerhafte Abrechnung von Netfonds erhalten hat.

Der junge Unternehmer blickt nach vorn: „Mein Ziel ist es, mit einem Team von zehn Angestellten konstant zehn Millionen BWs zu schreiben. Und dann schauen wir mal weiter.“ Da Jäger unternehmerisch denkt und sein Ohr immer am Markt hat, kann er sich auch einen späteren Verkauf gut vorstellen oder ein Franchise-System. Also anderen am Maklerstatus Interessierten zu zeigen, wie sie ihr eigenes Unternehmen nach seiner erfolgreichen Blaupause aufbauen können.

Jäger hat außerdem bereits einen Vertrieb für Photovoltaik aufgebaut und rund 3.000 PV-Anlagen verkauft. Aktuell beschäftigt er sich mit Immobilienkapitalanlagen und baut auch hier ein neues Unternehmen auf. „Mein Konzept ist immer die Ausrichtung auf Zielgruppen, weil das Marketing so einfach günstiger und einfacher ist.“

Zu seinem Erfolgsgeheimnis gehört auch, sich mit Menschen zu umgeben, die ähnlich denken wie er und im Leben vorankommen wollen. „Die sind alle Mitte/Ende 20, finden schnelle Autos und tolle Urlaube cool, aber haben kein Problem, auch mal ein Wochenende durchzuarbeiten. Und sie können alle verkaufen.“ Neben Kraftsport macht Jäger Kickboxen zum Ausgleich, und zwar mit seiner ganzen Bürobelegschaft: „Einmal die Woche, jeden Freitag, hauen wir uns die Zähne ein“, scherzt er. Ein Teambuilding, das funktioniert. ole

Kontakt



Tilman Jäger

Deutsche Finanz Vorsorge GmbH
 Stadtparkstraße 20, 39114 Magdeburg
 kontakt@deutsche-finanz-vorsorge.de
 Telefon: (0152) 06831092

NETFONDS AN DER BÖRSE

Wie wir unsere Unabhängigkeit langfristig absichern

Kursentwicklung der Netfonds-Aktie seit Auflage



Notierung in €

Quelle: Netfonds AG

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

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

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



FONDSDATEN

DIE AKTIE DER NETFONDS AG

ISIN	DE000A1MME74
WKN	A1MME7
Notierungsaufnahme	2018
Börsensegment	m:access München
Kursziele (Coverage)	Montega AG: 67,00 € (4.6.2024) Hauck Aufhäuser: 73,00 € (4.6.2024)

Investor-Relations-Seite



Die Netfonds-Aktionäre

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

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

Unabhängigkeit als Chance

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

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

Ihr Ansprechpartner



Philip Angrabeit

Manager Investor Relations & Public Relations

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



Ein halbes Jahrhundert Kapitalmarkterfahrung

... auch in unserem ausgewogenen
Mischfonds **DJE – Zins & Dividende**

➤ dje.de/zins-und-dividende



Quelle: www.scope-awards.com

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



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

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

#MachenWirGern

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

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

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

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