Apella®
AKTIENGESELLSCHAFT

20 Jahre

NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG

Ausgabe 01/2013

20 Jahre Apella Maklerverbund

Sehr geehrte Maklerinnen,
sehr geehrte Makler,

unsere Welt ist hektischer, schnelllebiger geworden. Ständig sieht man Menschen, die auf dem Smartphone nach neuen Nachrichten suchen. Jeden Tag überflutet uns eine Fülle von Ereignissen im Fernsehen. Die Produktwelt ändert sich erheblich schneller als vor Jahren. Ganz zu schweigen von den heftigen Schwankungen an den Märkten, die wir seit dem Jahr 2000 erleben mussten.

In einem solchen Umfeld braucht jeder Mensch Konstanten, beständige Partnerschaften.

Genau das, ein beständiger und zuverlässiger Partner, möchte Apella für Sie sein. Das ist unser Ziel seit der Gründung des Unternehmens vor 20 Jahren. Aus berufenem Munde wissen wir: Diesem Anspruch werden wir gerecht. Einer noch ganz frischen Umfrage der Service Value GmbH zufolge gehört Apella zu den zehn Maklerpools bzw. Maklerverbünden mit dem stärksten Servicewert. Eine solche Einschätzung ehrt uns, weil sie von den Maklern selbst stammt, denen wir Dienstleister sind. Dieses Urteil fußt auf 20 Jahren kontinuierlicher und fairer Zusammenarbeit.
Wir finden, es gibt daher Grund zu feiern, gemeinsam mit Ihnen, mit unseren Partnern, ohne die 20 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte gar nicht möglich gewesen wären. Es ist unser aller Erfolg.

Daher laden wir Sie am 28. Juni zum Tag der offenen Tür nach Neubrandenburg ein, um gemeinsam das Apella-Jubiläum zu begehen.

Aber das ist nicht das einzige Dankeschön für die erfolgreiche Zusammenarbeit in den zurückliegenden Jahren. Apella gewährt ab sofort einen Empfehlungsbonus. Damit wollen wir honorieren, wenn Sie Kollegen über Ihre Erfahrungen mit uns berichten und sie auf diesem Wege dafür gewinnen, es auch mit Apella zu versuchen. Diesen Bonus bezahlt Apella aus der eigenen Marge. Er bemisst sich nach den Courtageumsätzen des neuen Partners. Mehr dazu finden Sie auf Seite 13 des Newsletters.
Wir denken, dieser Bonus wird der Entwicklung von Apella weiteren Schwung verleihen, weil zufriedene Partner die besten Fürsprecher sind.

Ihre Eva-Marie Lemke

E.-M. Lemke

Inhalt

APELLA AG
20 Jahre Apella 4
Makler empfehlen Makler 13
bAV - neue Apella Tochter 36

INVESTMENT
Harmssen sagt... 14
Top Select Plus 15
Produktpartner 18

VERSICHERUNGEN
Plussimo - eine kraftvolle Marke 20
Der schnellste Assekuradeur 21
Produktpartner Hightlights 22

BETEILIGUNGEN
Metropolen Deutschland Fonds 32
Den Euro für 50 Cent kaufen 33
Das Kunde-zuerst-Prinzip 33
Multi Asset Portfolio 34

FINANZIERUNGEN
Darlehensvermittlung 35

VERANSTALTUNGEN
Sommerseminar in Antalya 37
Apella Veranstaltungstermine 38

IMPRESSUM

Antalya 2013: Jahresauftakt in neuer Verpackung

Der Jahresauftakt 2013 der Apella AG bot gleich in mehrfacher Hinsicht ein Novum.

» Erstens waren noch nie so viele Apella-Partner nach Antalya gereist, um an der Türkischen Reviera ein prall gefülltes Paket mit Informationen fürs neue Jahr in Empfang zu nehmen.

» Zweitens hatte die Apella AG in ein neues Hotel eingeladen. Das überraschte zwar zumindest die Teilnehmer aus dem vergangenen Jahr nicht mehr, weil ihnen bereits zum Ende des 2012er Jahresauftaktes das neue Hotel der Delphin-Gruppe nicht verborgen geblieben war und Apella-Vorstand Guntram Schloß schon damals einen Umzug ins neue Hotel in Aussicht gestellt hatte. Anders als manches Großbauvorhaben in Deutschland war das neue Delphin Imperial sogar zwei Wochen vor dem geplanten Fertigstellungstermin übergeben worden, so dass 2013 der Apella-Jahresauftakt ins jüngste Haus der Delphin Hotels & Ressorts verlegt werden konnte. Die Opulenz des neuen Veranstaltungsortes ließ bei manchem Teilnehmer fast schon ein wenig Wehmut nach der aus den Vorjahren vertrauten Übersichtlichkeit im bisherigen Hotel aufkommen.

» Drittens präsentierte die Apella AG in diesem Jahr ein völlig neues Veranstaltungskonzept für den Jahresauftakt, eine Symbiose aus bewährten Elementen in neuer Verpackung, die unter dem Strich für noch mehr Informationsdichte und Kompaktheit sorgte. Alles in allem fügte es sich dann noch zeitlich, dass diese Neuerungen just im 20. Jahr des Bestehens der Apella AG ins Werk gesetzt wurden. 1993 war das Unternehmen in Neubrandenburg gegründet worden. Damals sei er noch derjenige gewesen, der als Fondsverkäufer durchs Land zog, resümierte Guntram Schloß im Rückblick auf die zurückliegenden 20 Jahre. Inzwischen hat sich sein Aufgabenbereich längst in das Feld der Administration und Strategiefindung verschoben, ein gutes Stück weg vom unmittelbaren Kontakt mit dem Kunden. Das war wohl ein Grund mit dafür, dass er zum Auftakt der Veranstaltung am ersten Tag noch einmal nachdrücklich feststellte, Apella sei eine Erfolgsgeschichte, „die wir uns gemeinsam verdanken“.
Wie nicht anders von ihm zu erwarten, untermauerte er diese Einschätzung mit einigen Zahlen. Pro Monat reichten die Apella-Partner im vergangenen Jahr im Durchschnitt fast 1.000 Versicherungsanträge mehr ein. Alles in allem wickelte Apella 2012 rund 96.000 Anträge ab. Im Vorjahr waren es 84.800 Neuanträge. Vor allem im Kraftfahrzeugbereich, beim privaten Sachgeschäft und in der privaten Krankenversicherung legten die Apella-Partner kräftig zu. Die ursprüngliche Dominanz des Investmentgeschäftes, die sich aus den Ursprüngen von Apella erklärt, ist längst einer ausgeglichenen Umsatzstruktur gewichen, mit der auch die zyklischen Bewegungen an den Kapitalmärkten mit ihren Auswirkungen auf das Verhalten der privaten Anleger deutlich besser verkraftet werden können.

» Neue Apella-Tochter gestartet

Da ohnehin schon von Neuigkeiten die Rede war, bot der Jahresauftakt eine gute Gelegenheit, gleich noch zwei weitere zu präsentieren. So ging zu Beginn des Jahres mit der Deutschen Assekuradeur eine neue Tochtergesellschaft an den Start, die künftig eigenständig das PLUS-Deckungskonzept verwaltet und weiterentwickelt, das nun unter dem Label „Plussimo“ agiert. Last but not least: Mit der bbvs GmbH hat Apella inzwischen auch eine eigene Beratungsgesellschaft für die betriebliche Altersversorgung. Summa summarum erwartete die Teilnehmer des sechsten Apella-Jahresauftaktes, der sich inzwischen zum „Jahresauftaktkongress“ gemausert hat, viel Neues und Wissenswertes.
Immerhin waren Vertreter von 47 Gesellschaften – Versicherer, Fondsanbieter, Initiatoren geschlossener Fonds – angereist, um ins Gespräch mit den Apella-Partnern zu kommen. Darunter einige, wie zum Beispiel Chorus, zum ersten Mal. Aber im Mittelpunkt standen wie immer die Apella-Partner. Apella-Vorstand Eva Lemke, deren emotionsgeladenen Worte auf früheren Jahresauftaktveranstaltungen noch viele Teilnehmer im Gedächtnis haben, brachte es auf die knappe Formel:

„Was wäre das Apella-Team ohne Sie?“

2013 hatte sie ein paar nachdenkliche Bemerkungen über die Zukunft des Berufsstandes der Makler mitgebracht. So wolle sie nicht verhehlen, dass der Druck auf die Makler so hoch wie selten zuvor sei. „Daraus ergibt sich aber auch eine Chance“, rief sie dem Auditorium zur Auftaktveranstaltung zu, die wie in den Vorjahren unter dem bekannten Etikett „Apella-Power“ im Programm angekündigt worden war. Diese Chance bestehe darin, zu den Kunden eine engere Beziehung aufzubauen, als diese zu den gesellschaftlich anerkannten Berufen des Rechtsanwaltes oder Notars je erreichen werden:

„Sie können ein viel engerer Vertrauter für die Familien werden.“

Eva Lemke beschrieb eine Vision, an der sie gern mitarbeiten möchte. In Anlehnung an die Vorhersage von Bill Gates, dass in jeden Haushalt ein PC gehöre, formulierte sie eine Zielstellung: „In jede Familie gehört ein Finanzberater.“ Mit Blick auf den Vergleich zur Vertrauensposition von Anwälten könne man auch sagen „ein Finanz-Vertrauter“. „Er kümmert sich wie ein Hausarzt um die finanzielle Gesundheit der Familien“, erklärte sie diese Position des Maklers im Beziehungsgeflecht zu seinen Kunden.
Die „Apella-Power“-Stunden zu Beginn eines jeden Jahresauftaktes zeichnen sich immer durch zwei Ziele aus. Zum einen sollen sie in komprimierter Form auf die Vorträge, Workshops, Seminare und Sales-Runden der kommenden Tage neugierig machen, zum anderen aber zugleich ein wenig strategische Orientierung für einen längeren Zeitraum liefern. Im vergangenen Jahr hatte Harry Kreis diesen Part übernommen, indem er seine Sicht zur Zukunft des Finanzvertriebes in Deutschland beschrieb. 2013 spannte Eva Lemke den Bogen inhaltlich noch ein wenig weiter. Sie warf die Frage auf, was nach dem Informationszeitalter kommt. Ihre Antwort war einfach und überraschend: Es werde künftig viel mehr „menscheln“. In einer Welt, die von Informationsflut und Schnelllebigkeit geprägt ist, rücken die unmittelbaren Beziehungen der Menschen wieder stärker in den Vordergrund. Bei diesem Situationswandel finde der Finanzberater seinen Platz, indem er den Menschen helfe, sich um die vielen „Daseins-Erfordernisse“ zu kümmern.

» Vorschau im Viertel-Stunden-Takt

Im Viertel-Stunden-Takt lieferten dann die verschiedenen Referenten schon einmal ein paar Einblicke in die Themen der nächsten Tage. Ulrich Harmssen, der Verantwortliche für den Investmentbereich der Apella AG, kündigte ein Stichwort an, das während des gesamten Jahresauftaktes immer wieder zur Sprache kam: Die Umstellung der Erlaubnis vom Paragrafen 34c auf den neuen 34f. „Der 34c war einfach, das ändert sich jetzt und das finde ich auch gut so“, überraschte er die Zuhörer mit einer unerwarteten Meinung. „Aber die Politik hat damit ein Monstrum geschaffen“, schränkte er im gleichen Atemzug ein. „Lohnt es sich, unter diesen Bedingungen noch weiterzuarbeiten?“, fragte er provozierend. Mit dem folgenden Verweis auf die acht Billionen Euro, die bei Banken auf niedrig verzinsten Konten schlummern und deren Besitzer an eine verhängnisvolle Nominalillusion glauben, brachte er ein überzeugendes Argument für die Fondsvermittlung ins Spiel. „Pro Tag erleiden die Sparer in Deutschland eine Milliarde Euro Kaufkraftverlust.“ Hinzu kommen anhaltend niedrige Zinsen und eine künftig steigende Inflation. „Das ist das ideale Umfeld für den Verkauf von

Auf den Punkt gebracht

Die Neuheiten zum Jahresauftaktkongress 2013:

- Veranstaltung mit neuem Konzept: Messekongress und Pecha-Kucha-Runden integriert
- Start der neuen Tochtergesellschaft Deutsche Assekuradeur für die Produktlinie „Plussimo“
- Anhebung der Courtagen zum 1. 12. 2012 im kleinen Sachgeschäft
- erprobte Lösung für die Unternehmensnachfolge mit Umbrella Treuhand I GmbH
- Unterstützung für das Geschäft unter dem neuen Anforderungsprofil des 34f
- rechtssichere Unterstützung in der bAV mit der neuen Apella-Tochter bbvs
- effizientes Konzept für Prüfberichte ab 2013

Investmentfonds", resümierte Harmssen. Jeder Makler habe nun drei Handlungsoptionen: Entweder den Übergang auf den 34f in Angriff nehmen, unter ein Haftungsdach schlüpfen oder das Fondsgeschäft einstellen. „Die letzte Lösung schließe ich für die Apella-Makler aus. Bei den beiden anderen werden wir unsere Partner mit den besten Kräften unterstützen", versprach er vor dem Auditorium. Angesichts der stetig zunehmenden Regulierung des Finanzvertriebs gab er den Zuhörern ein Bonmot mit auf den Weg. Folgendes habe ein kluger Mann einmal gesagt oder geschrieben:

„Gott gebe mir die Kraft, das zu verändern,was ich verändern kann; die Geduld, das zu ertragen, was ich nicht verändern kann; und die Weisheit, beides von einander zu unterscheiden."

Für den Versicherungsbereich zog Horst Vogelsang, der sich für das private Sachgeschäft außerhalb des „Plussimo"-Konzeptes sehr stark engagiert, ein kurzes Fazit. Allerdings brauchte er dazu zwei Anläufe, weil Moderator Chris Lewin ihn zu früh auf die Bühne geholt hatte. Das gab Horst Vogelsang allerdings die Gelegenheit, gleich zweimal seine Freude darüber zu zeigen, dass die größten Wachstumsraten im vergangenen Jahr durch das kleine Sachgeschäft erreicht wurden. „Das war nicht immer so. Sachversicherungen wurden in der Vergangenheit manchmal stiefmütterlich behandelt", gab er zu bedenken.

» Kleines Sachgeschäft mit Turbo

Damit der Trend weiter anhält, kündigte er zugleich einige Neuerungen an, die künftig den Absatz im Sachgeschäft beflügeln sollen. So betreibe Apella derzeit mit Hochdruck die Migration der GDV-Datensätze, mit dessen Hilfe die Makler künftig jederzeit mit den aktuellen Vertragsdaten der Kunden arbeiten können. Außerdem wurden zum 1. Dezember 2012 die Courtagen für das kleine Sachgeschäft erhöht. Eigentlich werde immer das Geburtstagskind beschenkt, stellte er mit Verweis auf das 20-jährige Jubiläum von Apella fest. In diesem Fall sei es einmal umgekehrt. „Aber das haben Sie sich verdient", rief er den Zuhörern zu.Als Timo Gansel aus Berlin die Bühne betrat, hieß es wieder „Achtung. Anwalt". Er praktizierte dabei schon einmal ein Verfahren, das für die kommenden beiden Tage bereits angesagt worden war. Im kurzweiligen Pecha-Kucha-Style stellte er seine Kanzlei vor, die sich vor allem mit Geld beschäftigt. „Wir sind angetreten als Anwalt der Anleger, allerdings mit einem Nichtangriffspakt für Apella-Makler", umriss er das Profil der vier angereisten Anwälte, die in den nächsten Tagen erläuterten, wo die Schnittmengen von Anlegeranwälten und Finanzberatern liegen könnten.

» Bewährte Elemente neu zusammengefügt

Vorstand Harry Kreis wandte sich anschließend noch einmal ausführlich einer der wesentlichen Neuerungen zu, nämlich dem neuen Veranstaltungskonzept der Apella AG. Dafür seien alle bewährten Elemente aus den vergangenen Jahren übernommen und neu zusammengefügt worden. Das Ergebnis dieses „Revisionsprozesses": Der Apella-Jahresauftaktkongress in der Version 2013. So wurden die Apella-Kongresstage, die bislang an der Ostseeküste in Hohe Düne stattfanden, in den Jahresauftakt an der Türkischen Reviera integriert. Gründe gab es dafür mehrere. Zum einen kann die Veranstaltung damit viel effizienter gestaltet werden, zum anderen wird der Ablauf viel flexibler. So folgen nun nicht mehr drei Tage mit anstrengenden Sales-Runden nacheinander, sondern wechseln sich mit den Kongresstagen ab. Die kompaktere Gestaltung spart außerdem Zeit, weil nur noch eine Anreise zu eigentlich zwei Veranstaltungen erforderlich ist.

» Appetitanreger für vertiefende Gespräche

Übernommen wurden die bewährten Pecha-Kucha-Runden, in denen die vertretenen Gesellschaften kurzweilig und pointiert, als Appetitanreger und Orientierungshilfe, Informationen liefern, die anschließend am Stand der Unternehmen vertieft werden können. Durch die Kombination von Messekongress und Sales-Runden konnte die angewachsene Schar der Teilnehmer zudem in zwei Halbgruppen geteilt werden, die ein jeweils zeitlich versetztes Programm absolvierten. Die Anzahl der Sales-Runden wurde zudem 2013 von 21 auf 16 reduziert. Auch das kam bei den Apella-Partnern gut an. Drei Tage am Stück mit jeweils sieben solcher Runden hatten von Referenten und Zuhörern in den vergangenen Jahren ein gehöriges Maß an Kondition abverlangt. Zweites Plus bei der Gestaltung der Sales-Runden: Das neue Delphin Imperial bietet mehr Platz für die Veranstaltungen. Die Runden fanden in größerer räumlicher Entfernung statt, wodurch der Geräuschpegel wohltuend sank.

» Jahresauftakt besser als Facebook

Eine Hälfte des neuen Veranstaltungskonzeptes erlebten die Teilnehmer in Antalya life, die andere stellte Harry Kreis schon einmal in groben Zügen vor. So gibt es 2013 nämlich noch das neue Sommerseminar. Es ist ebenfalls ein „Fusionsprodukt". Darin geht der bisherige Vip-Event auf, der auch in diesem Jahr durchgeführt wird. Dazu werden die besten 49 Apella-Partner eingeladen. In den vergangenen Jahren fand der Vip-Event immer in Deutschland statt. 2013 fliegen die 49 Besten nun nach Antalya ins Delphin Imperial.
Darüber hinaus geht der Vip-Event mit „Vision & Sales" in die Verlängerung. In diesen Tagen finden drei Workshops mit weiteren 63 Maklern statt, in denen innovative Geschäftsansätze diskutiert werden. Wie der Name es schon ankündigt, sollen die Gesellschaften in diesen Workshops mit einer Vision antreten, stellte Harry Kreis noch einmal klar. Also: Keine Plain-Vanilla-Konzepte, sondern echte Innovationen und dazu eine zugkräftige Verkaufsstory. Das müssen Themen sein, mit denen man die Teilnehmer hinter dem Ofen hervorlocken kann, formulierte es Harry Kreis in Antalya in etwas salopper Art und Weise und legte gleich noch einmal nach:

„Was ist Facebook im Vergleich zum Apella-Jahresauftakt? Hier können Sie Ihren Freunden in die Augen sehen."

Am Ende seines Auftrittes auf der Apella-Power-Veranstaltung wurde er dann noch einmal ziemlich ernsthaft, als er ein Erlebnis erwähnte, das ihn sichtlich beeinflusst hatte. Er schilderte seinen ersten Auftritt in einer TV-Aufzeichnung. Zwar saß er nicht bei ARD oder ZDF in der ersten Reihe, sondern bei „Mein Geld-TV", aufgeregt sei er aber nicht minder gewesen. In der Gesprächsrunde ging es um den Finanzberater von morgen. Die Diskutanten waren bekannte Chefs von Vertrieben. Auf die Frage nach dem künftigen Anforderungsprofil des Finanzberaters beschrieben die anderen Teilnehmer weitgehend unisono folgendes Szenario: Berater geht zum Kunden und braucht dafür ein starkes Back-office. Dieses befreit ihn von allem, was am Verkauf hindert, sprich, das Back-office wählt auch schon mal die in Frage kommenden Produkte aus.
„Aber das ist doch kein freier Finanzberater", machte Harry Kreis mit klaren Worten deutlich, was er von der Auffassung seiner Kollegen in der Gesprächsrunde hält. „Ein freier Finanzberater entscheidet auf der Grundlage seines Wissen selbst, wenn er das nicht zu allen Fragen allein kann, dann muss er sich einen Kooperationspartner suchen. „Ich will mir nie mehr vorschreiben lassen, was ich zu verkaufen habe. Diese Zeiten sind endgültig vorbei", rief er unter dem Applaus der Zuhörer.

» Von Dinosauriern und Schlittenhunden

Wer die vergangenen beiden Jahre beim Messekongress in Hohe Düne dabei war, wusste, was in den Pecha-Kucha-Runden zu erwarten ist. Zumindest die Aussprache des schwierigen Wortes, das auf einen japanischen Architekten zurückgeht,

hat sich mittlerweile in Apella-Kreisen herumgesprochen. Aber nicht in jedem Vortrag, auf dem Pecha-Kucha draufstand, war wirklich Pecha-Kucha drin. Die klassische Power-Point-Präsentation schimmerte manchmal bei einigen Referenten noch heftig durch. Aber wenn es um das Schicksal der Dinosaurier ging oder um den Wettlauf zum Südpol, dann wurden bildhafte Vorträge mit hohem Erinnerungswert geliefert, die auch dem Erfinder der Pecha-Kucha-Technik gefallen hätten.
In der Pecha-Kucha-Runde zur Lebensversicherung drehte sich erwartungsgemäß alles um das Thema Unisex. Damit wurden die Karten neu gemischt, und die Makler müssen nun herausfinden, wo die Gesellschaften nach dem 21. Dezember 2012 stehen. Claus Friedrich von der Stuttgarter Versicherung verglich die aktuelle Situation sogar mit einem Irrgarten. Seine Schlussfolgerung: Makler brauchen Orientierung. Er setzte dabei vor allem bei der Qualität und Stabilität der Lebensversicherungsunternehmen an, schließlich geht der Kunde mit seinem LV-Anbieter eine Liaison ein, die zwischen 60 und 70 Jahre halten muss. Friedrich verwies auf das Analysetool „myScore“, das die Stuttgarter ihren Vertriebspartnern zur Verfügung stellt. Das Tool liefert eine Auswertung zur Stabilität und Finanzsituation der Unternehmen. „Die heften Sie ans Beratungsprotokoll, dann können Sie auch noch in 20 Jahren begründen, warum Sie gerade diese Gesellschaft ausgewählt haben“, erklärte er.

» Formel 1 als Vorbild fürs Investment

In der Formel 1 trat Michael Müller von DWS Investment an und legte damit einen lupenreinen Pecha-Kucha-Vortrag in der Investmentrunde hin: Es gebe immer wieder mal Situationen, in denen es knallt, sowohl in der Formel 1 als auch in der Kapitalanlage, begründete er seinen Bild-Bezug zum Autorennen. So wie in der Formel 1 ab und an eine Safety-Car-Phase eingelegt wird, müsse man auch bei der Kapitalanlage einen Gang runterschalten, wenn Unheil an den Märkten droht. Auch mit solchen Bildern kann ein iCPPI-Modell erklärt werden.

» Schauen, wer hinter dem Fonds steht

Alexander Wiss, Vertriebsleiter von Schroders, wählte einen inhaltlich unkonventionellen Ansatz. Er werde nicht über Produkte sprechen, sondern über die Unternehmen, die hinter den Fonds stehen. Bei Sondervermögen werde dieser Aspekt häufig vernachlässigt, weil die Anleger auch bei schwachen Fondsanbietern keine Gefahr für ihr Geld sehen. Das sei aber nur die halbe Wahrheit, so Wiss. Ein Unternehmen, das in eine Schieflage gerät, könne sich zum Beispiel keine Top-Fondsmanager mehr leisten oder verliert gute Fachkräfte. Das schlägt sich früher oder später in den Renditen nieder, weil die gewohnte Managementleistung nicht mehr sichergestellt werden kann.
„Wiederholungstäter“ unter den Teilnehmern am Apella-Jahresauftakt konnten sich noch gut an Rechtsanwalt Timo Gansel aus Berlin erinnern, der bereits im Vorjahr ausführlich über die juristische Beratung und Vertretung von Darlehensnehmern gesprochen hatte. In diesem Jahr schilderte Kollege Marko Martschewski exemplarisch sechs Fälle und deren Resultate. Da waren zum Beispiel die Käufer einer Eigentumswohnung. Sie finanzierten den Erwerb 2006 mit einem Darlehen in Höhe von 212.000 Euro. Der Zinssatz betrug 4,6 Prozent mit einer Zinsbindung bis zum Jahr 2016. Mitte 2012 verkauften sie ihre Wohnung, weil der Umzug in eine größere anstand. Die Bank verlangte zunächst eine Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von rund 25.000 Euro. Nach kurzen Verhandlungen erstattete sie im November 2012 dann diesen Betrag den Mandanten.
Oder ein anderes Beispiel: Eine Darlehensnehmerin erwarb 2008 mit ihrem Ehemann zwei Immobilien, die mit zwei Krediten und einer zehnjährigen Zinsbindung finanziert wurden. Nach dem Tod des Mannes wollte sie die Darlehen vorzeitig ablösen. Die ursprüngliche Forderung der Bank: 42.000 Euro Vorfälligkeitsentschädigung. Auch hier einigten sich die Berliner Anwälte mit der Bank. Nach kurzen Verhandlungen entließ diese ihre Kundin aus beiden Verträgen ohne Vorfälligkeitsentschädigung.

» Die Politik hat versagt

Marko Martschewski schilderte die Vorgeschichte für diese Fälle. Seiner Meinung nach wäre es besser gewesen, wenn sich die deutsche Bankenbranche selbst auf einige Regeln geeinigt hätte. Die Bemühungen der Europäischen Union, zu einem für alle Beteiligten fairen Kompromiss bei der Auflösung von Immobiliendarlehen zu kommen, sei durch die deutsche Politik jedoch leider verhindert worden.
Daher suchen die Kunden anwaltliche Hilfe, wobei die Banken Angriffspunkte bieten. So werden mitunter Vorfälligkeitsentschädigungen immer noch falsch berechnet, weil zum Beispiel Sondertilgungsrechte, Tilgungskorridore, ersparte Risikozuschläge und Verwaltungskosten nicht in die Berechnung eingehen. Aber nicht nur das. Häufig ist der Anspruch der Bank auf Vorfälligkeitsentschädigung aus einem anderen Grund obsolet. Die Vorfälligkeitsentschädigung ist ein Schadensersatzanspruch. Dafür muss aber eine Voraussetzung bestehen: Es bedarf eines gültigen Vertrages. Dieser besteht aber häufig wegen mangelhafter Widerrufsbelehrung nicht, weil die Belehrungen oft nicht gerichtsfest sind. Rechtsanwalt René Richardt schilderte in Antalya eine gesetzgeberische Posse und die darauf folgende höchstrichterliche Auseinandersetzung, wegen der heute noch Widerrufsbelehrungen nicht korrekt formuliert werden. Doch eines bleibt anzumerken: Inzwischen hat sich so einiges gewandelt. Viele Banken gehen mit großer Sorgfalt bei der Abfassung der Widerrufsbelehrungen zu Werke und die meisten Berechnungen für die Vorfälligkeitsentschädigungen fallen korrekt aus.

» Schärfere Regulierung ist zugleich eine Chance

Timo Gansel und seine Rechtsanwaltskollegen wandten sich in Antalya aber noch einem anderen Thema zu, sie stimmten die Zuhörer auf die neuen Dokumentationspflichten bei der Beratung der Kunden ein.

„Wenn das Beratungsprotokoll unvollständig ist, dreht sich die Beweislast um. Der Makler muss dann beweisen, dass er richtig beraten hat.“

Mit diesen Worten mahnte Gansel die Apella-Partner zu großer Sorgfalt beim Ausfüllen der künftig vorgeschriebenen Beratungsprotokolle. Die schärfere Regulierung, die seit Beginn dieses Jahres gilt, sei eine Chance für die Cleveren. Der Makler könne erster Ansprechpartner werden in einer Zeit, da die Banken erheblich an Reputation verloren haben. So biete die Pflicht, Informationen über sämtliche Finanzanlagen des Kunden einzuholen, zum einen mehr Ansatzpunkte für künftige Geschäfte, zum anderen aber auch die Gefahr von Nachlässigkeiten. „Der Berater haftet, wenn der Kunde glaubt, der Berater habe sämtliche Anlagen geprüft.“

» Modell für Nachfolger

Die Unternehmensnachfolge ist ein aktuelles Thema. Viele Makler kommen in ein Alter, in dem sie sich Gedanken machen, was aus ihrer Firma wird, wenn sie sich aufs Altenteil zurückziehen möchten. Steuerberater Volker Schmidt von der Beratungskanzlei SEB, die schon seit längerem mit Apella zusammenarbeitet, präsentierte erste Erfahrungen mit einem Modell, das eine reibungslose Unternehmensnachfolge sichert. Bereits im vergangenen Jahr hatte er die mit Apella erdachte Umbrella-Lösung vorgestellt, mit der Makler bei überschaubarem Aufwand in die Rechtsform einer GmbH & Co. KG wechseln können. Schmidt ergänzt dieses Modell zumeist mit dem Attribut „unternehmersicher“, weil diese Rechtsform mehr Vorteile bietet als nur eine geordnete Unternehmensnachfolge. Alles in allem hat sein Steuerberatungsunternehmen bislang rund 100 Gründungen in dieser Rechtsform begleitet.

» Umbrella Treuhand I steht bereit

Die Eindrücke des neuen Hotels und des Erlebten konnte ich ....gut verdauen, umso gewaltiger erscheinen sie in der Nachbetrachtung. Ein vollgestopftes, aber kurzweiliges und sehr abwechslungsreiches Programm verdient ausschließlich Lob und Anerkennung....
DANKE! DANKE! DANKE!
Ich möchte einen bildlichen Vergleich bemühen, die Handball WM in Spanien: Dort schafft es die Deutsche Nationalmannschaft, aktuell ohne Weltstars zu begeistern.
Die Mannschaft ist der Star! So seid auch IHR - Ein eingespieltes Team, was sich auf dem Weg macht, Großes zu erreichen. Auf diesem Weg möchte ich euch begleiten, denn IHR habt überzeugt.
Mario Ehrig

Volker Schmidt präsentierte auf dem Apella-Kongress einige Beispiele. So betreute er einen Vermittler, der aus der Ausschließlichkeit kam, seinen Handelsvertreter-Ausgleichsanspruch genutzt hatte und anschließend mehr als ein Jahr benötigte, um die Kontakte aus seinem alten Kundenstamm als Makler weiter zu nutzen. Diese zeitraubende Arbeit machte ihm das Problem deutlich, das zum Beispiel bei einem Wechsel zu einem Nachfolger auftritt. Die Bestandsübertragung frisst über einen langen Zeitraum die ganze Arbeitszeit auf und blockiert das Neugeschäft.
„Mit unserem klassischen Modell einer GmbH & Co. KG passiert das nicht", rief Volker Schmidt den Zuhörern im Auditorium zu. Und nicht nur das: Der ehemalige Ausschließlichkeitsvertreter wollte das eingehende Geld entsprechend der Liquiditätslage entnehmen können, ohne die Bindung eines fixen Gehalts. Außerdem sollte bei einem späteren Verkauf der Kaufpreis für den Erwerber steuerlich absetzbar sein, weil sich dieser Umstand förderlich auf den Kaufpreis auswirkt. „So kam es dann zur Gründung einer GmbH & Co. KG, die all diese Vorteile bietet", berichtete der Steuerberater.
Dieses und ein weiteres Beispiel, bei dem sechs Spezialisten in einer Gesellschaft gemeinsam das Back-office und die Vertretungsregelungen organisierten, legte Schmidt den Maklern ans Herz, um darüber nachzudenken, ob eine GmbH & Co. KG auch für die eigene Situation eine passende Lösung liefert. Spätestens fünf bis sieben Jahre vor einem möglichen Verkauf sollte man seiner Auffassung nach in diese Rechtsform wechseln. Apella stelle mit der Umbrella Treuhand I GmbH dafür ein geeignetes Konstrukt zur Verfügung.
Da den Apella-Partnern im Augenblick mit dem Übergang vom 34c zum 34f ein viel drängenderes Problem auf der Seele liegt, versuchte Volker Schmidt erst einmal eine Entschärfung. „Als der 34c in den 70er Jahren eingeführt wurde, war es nicht viel anders. Damals gab es auch heftige Diskussionen. Später haben alle den 34c als eine gute Regelung eingeschätzt."

„Begreifen Sie den Paragrafen 34f als Chance."

Hier in Stichpunkten mein Feedback zu Apella Antalya: umfangreichster Input in minimaler Zeit; dafür wären sonst 7-10 Seminartage für mich in Dresden, Berlin, Leipzig, Bornmühle angefallen, Zeit, die für eigentliche Arbeit verlustig gehen würde;
....die Themen waren spannend und sehr gut von Euch organisiert!! habe die fakultativen Veranstaltungen darum bis z.T. 22.30 Uhr besucht ... beste Botschaft für mich: Aufatmen und Entspannung zum Thema: Beratungsprotokolle.....
Ich möchte einen Dank an alle Apella-Mitarbeiter aussprechen, die es geschafft haben, für 420 Leute ein solche Veranstaltung auf die Beine zu stellen! Grandios!
Olaf Braun

Schmidt lieferte gleich die passenden Handlungsinformationen mit: Erstinformation für die Kunden, Umschreibung der Erlaubnis, Eintragung ins Register. Wer die Alte-Hasen-Regelung in Anspruch nehmen will, der muss seit 2006 ununterbrochen die Prüfberichte nach Makler- und Bauträgerverordnung eingereicht haben. Anders als bisher immer kolportiert, gibt es nach Auffassung von Volker Schmidt „Notlösungen" für den Fall, dass einige dieser Berichte fehlen. „Wir haben in den letzten Wochen für Mandanten noch Berichte rückwirkend erstellt."
Es gebe durchaus Verhandlungsspielraum mit den Gewerbeämtern, da diese in der Vergangenheit mitunter selbst nicht auf einer Abgabe der Berichte bestanden hatten. Nach seinen Erfahrungen lassen die meisten Gewerbeämter mit sich reden. Er habe bislang nur einen Fall erlebt, in dem das Gewerbeamt wegen der Verspätung der Prüfberichte über ein Bußgeld „nachgedacht" hat. „Ansonsten wurden die nachgereichten Prüfberichte akzeptiert."

Guntram Schloß, Apella

Uwe Schneider, HDI

Horst Reuter, Deutsche Assekuradeur

Jens Quittschalle, ApellaWertpapierService

Claus Friedrich, Stuttgarter

Horst Vogelgesang, Apella

Jan Czekanowski, DWS

Dr. Timo Gansel, RA

» Keine Angst vorm Prüfbericht

Auch für die ab 2013 vorgeschriebenen Prüfungen präsentierte Volker Schmidt eine Lösung. In den zurückliegenden Monaten kursierten erschreckende Zahlen über die Kosten dieser Berichte. Dazu muss es nicht kommen, versprach der Steuerberater. Vorausgesetzt, die Bedingungen für eine effiziente Prüfung sind gegeben.

» Prüfung ohne Preisexplosion

Aus diesem Grund schlug er den Maklern eine Vorprüfung der verwendeten Formulare und der üblichen Vorgehensweise vor. Bei der Prüfung im Jahr 2014 für das zurückliegende Geschäftsjahr müsse der Makler dann nur bestätigen, dass er nach der vorgeprüften Systematik gearbeitet habe. „Dann müssen nur noch einige Stichproben vorgenommen werden und die Prüfung ist erledigt", stellte Schmidt ein effizientes Verfahren vor. Damit werde sich am bisherigen Preis nichts verändern. Er machte auf einen weiteren neuralgischen Punkt in der künftigen Arbeit aufmerksam: „Der Kunde muss vor der Auslösung eines Kaufauftrages das Protokoll gelesen und unterschrieben haben." Das sei mitunter aber gar nicht so einfach, wenn das Protokoll beim Kunden am Laptop ausgefüllt werde und gerade kein Drucker zur Verfügung stehe. Daher sollte immer die Möglichkeit bestehen, dem Kunden das Protokoll per E-Mail zuzuschicken. Dann könne er es lesen. Die letzte Seite wird dann beim Kunden auf Papier ausgefüllt, auf dem er bestätigt, dass er das Protokoll erhalten hat.

Das erste Mal dabei – ich konnte viele Gespräche führen, Kontakte knüpfen und Erfahrungen sammeln, es war einfach genial, natürlich auch anstrengend.....
Vielen Dank an Apella, dass diese Möglichkeit den Maklern auf sehr angenehme Art und Weise geboten wird. *Siegrun Maune*

» TOP SELECT PLUS legte guten Start hin

Der Jahresauftakt 2013 bot für den Apella-Investmentchef Ulrich Harmssen Gelegenheit, erstmals für eine Jahresperiode Ergebnisse der Vermögensverwaltung TOP SELECT PLUS zu präsentieren. Im vergangenen Jahr war das Produkt bei der Auftaktveranstaltung das erste Mal einem größeren Publikum vorgestellt worden. Nun lagen mittlerweile die Zahlen seit der Auflegung am 23. November 2011 für mehr als ein Jahr vor. Bis zum 10. Januar 2013 legte die Fondsvermögensverwaltung um 8,44 Prozent zu. Dieses Resultat wurde bei einer äußerst geringen Volatilität erzielt. Sie betrug im gleichen Zeitraum gerade einmal 3,44 Prozent. Ulrich Harmssen stellte die Volatilitätswerte der vermögenswaltenden Fonds gegenüber: Bereits die konservativ anlegenden VV-Fonds kamen in diesem Zeitraum auf eine Vola von 5,16 Prozent. Bei den ausgewogenen Portfolios waren es 7,01 Prozent, die aggressiv gemanagten vermögensverwaltenden Fonds verbuchten sogar eine Volatilität von 8,69 Prozent.
Harmssens Fazit: Das Konzept des TOP SELECT PLUS geht auf. In einer Zeit, die von heftigen Ausschlägen und großer Unsicherheit an den Kapitalmärkten geprägt ist, suchen die Anleger vor allem eines: verlässliche und stabile Wertentwicklungen, die mehr Ruhe ins Depot bringen. Die geringe Volatilität des TOP SELECT PLUS wird vor allem durch die Auswahl von Zielfonds erreicht, die nicht oder nur sehr wenig miteinander korrelieren.

Besondere Leistungen verdienen besondere Anerkennung!
Das neue Konzept konnte mich vollkommen positiv überzeugen. Die Mischung aus kurzweiligen Vorträgen (Pecha Kucha), geballter Sachinformation (Sales-Runden) und gehaltvollem Informationsaustausch (Messe) war beeindruckend.

Die Qualität der fakultativen Vorträge erreichte dieses Jahr ein neues Niveau, welches als Maßstab für künftige Veranstaltungen dienen sollte! Besonders möchte ich hierbei die Vorträge von Herrn Quittschalle hervorheben, der ..... nicht erklärte, was alles „nicht geht", sondern vor allen Dingen positive Lösungsansätze zum Umgang mit den neuen Regularien lieferte! -Echte Hilfestellung eben, bei aller notwendigen Sachlichkeit!...

Vielen Dank also, an Tage voller Information. Eine gezielt sinnvolle Investition meiner Zeit in meine Zukunft; Auch die Organisation bestach wieder einmal durch strukturierte Abläufe und eine gesunde Kombination aus gezielter Wissensaufnahme, neugierig machen und zwingend notwendigem „get-together". Besonderen Dank also an alle von Euch, die hierzu maßgeblich beigetragen haben. Aber auch an das TEAM, welches während des Jahresauftaktkongresses „den Laden" in Neubrandenburg „am Laufen" hielt!

Dieses Veranssstaltungsformat setzt Maßstäbe für die Zukunft, Ansporn und Verpflichtung zu gleich!
Dominik Heudorf

» Kleines Sachgeschäft mit großer Bedeutung

Wie in jedem Jahr gab es auch 2013 eine Reihe von fakultativen Workshops am Morgen, die trotz langer Diskussionen am Vorabend gut besucht waren. Horst Vogelsang stellte in solch einer Runde die Neuerungen im kleinen privaten Sachgeschäft vor, das durchaus für viele Apella-Partner Bedeutung hat. Einer Umfrage aus dem Vorjahr zufolge schreiben mit 96 Prozent nahezu alle von ihnen solche Verträge. Selbst im gewerblichen Sachgeschäft sind es immerhin noch 82 Prozent.
Neu im Angebotsspektrum ist die Technische und Elektronikver-

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich für die hochprofessionelle und zielorientierte Veranstaltung zu bedanken. Auffällig war das Bemühen, eine Dienstleistung zu erbringen, ohne Gewissheit zu haben, dass dies von den Teilnehmern durch Loyalität und Aktivität gewürdigt wird.

Hier ordnen sich auch die veranstaltungsbegleitenden Angebote wie die Vorträge von Dr. Gansel, V. Schmidt oder H. Kroy ein.
Dafür ein aufrichtiges Dankeschön!....

Vielleicht ist ihnen der Hinweis wichtig. Der Kongress ist für mich Ansporn und Verpflichtung, quasi ein vorweg genommener Dank für noch nicht erbrachte Leistungen...und daran werden wir arbeiten.
Uwe Krostitz

Mein Eindruck vom Jahresauftakt ist durchweg positiv und hat meine ersten Eindrücke bestätigt: Apella ist mehr als eine Abwicklungsplattform, sie ist Dienstleister und Netzwerkpartner und schafft Mehrwerte (z.B. durch Kooperation mit SEB, Gansel RA, MSC, Ausbau von Fachbereichen).

- *stimmige Rahmenbedingungen (Anreise, Atmosphäre, Organisation der Veranstaltung)*
- *Gelegenheiten zum Austausch zwischen Maklern (z.B. durch Abwechslung zwischen kleinen und großen Gruppen, abwechselnde Gruppenzusammensetzung, kurze Pausen zwischen den Workshops, Zeit und Raum am Abend usw.) und den handelnden Personen im Hause Apella (z.B. Vorstand, Mitarbeiter, Tochtergesellschaften)*
- *sehr angenehmer Eindruck von den Menschen, die für Apella tätig sind und mit ihr kooperieren (persönlich, fachlich)*
- *große inhaltliche Vielfalt (Anbieter, Produkte, Steuerliches u. Rechtliches, Psychisches) dank zeitlicher Begrenzung für die Referenten und Pecha-Kucha-Anspruch. Ich habe mich nicht nur als Verkäufer und Produktmultiplikator wahr genommen gefühlt, sondern als Partner, dem man sein eigenes Netzwerk zur Verfügung stellt. Das Programm war anspruchsvoll und straff...*

Ein herzliches Dankeschön an alle Beteiligten!
Nadja Schiller

sicherung. „Aber nicht nur für die gängige Büroelektronik, bei Apella kann nun auch Medizintechnik und Ähnliches eingedeckt werden“, erklärte Vogelsang den Workshop-Teilnehmern. „Und wir können nun auch Mopedschein“, fügte er hinzu. Neu ist ebenfalls das Projekt „GDV-Datensätze“, das erhebliche Programmierkapazitäten bindet. „Die ersten Daten befinden sich im System. Bis zum nächsten Jahr werden es sicherlich noch erheblich mehr werden“, versprach Horst Vogelsang.
In der Sales-Runde des HDI packten Uwe Schneider und sein Kollege ein heißes Eisen an. Beide diskutierten mit den Maklern offen über die Einstufung des Lebensversicherers durch Analyseunternehmen wie Morgen & Morgen. In der Ratingskala von Morgen & Morgen bekommt HDI Leben derzeit lediglich zwei Sterne. Damit fällt die Gesellschaft bei Maklern, die sich lediglich an den Gesellschaften mit vier oder fünf Sternen orientieren, durch den Rost. Uwe Schneider warf in der Runde die Frage auf, ob die Beurteilung von Morgen & Morgen für alle Anbieter ohne weiteres geeignet ist oder zu Verzerrungen bei Versicherern mit einem Schwerpunkt im fondsgebundenen Geschäft führt.

„Sind diese Bewertungssysteme für alle Lebensversicherer die richtigen? Reichen neun Kennzahlen für eine solche Bewertungssystematik tatsächlich aus?“

Mehrere solcher Fragen stellte er zur Diskussion. Seine These: Die Bewertungssystematik von MM Office, dem Vergleichsprogramm von Morgen & Morgen, spiegelt die Besonderheiten des fondsgebundenen Geschäfts nicht in ausreichender Weise wider. Er machte dies am Beispiel der Kennzahl RfB deutlich. Versicherer mit klassischem Geschäft schneiden bei diesem Kriterium zwangsläufig besser ab. Bei den fondsgebundenen Produkten gibt es solche Rückstellungen nicht. Sein Plädoyer: Makler sollten nicht von vornherein einen erheblichen Prozentsatz der Marktteilnehmer bei ihren Betrachtungen abschneiden, sondern sich mit der Systematik dieser Bewertungen beschäftigen. Der Mut, ein solches Thema auf die Agenda der Sales-Runde zu setzen, wurde in den Gesprächsrunden mit einer angeregten, wenn auch recht kontroversen Diskussion belohnt.
In der Sales-Runde von Allianz Leben fand eine Art Workshop statt, in dem alternative Ansatzpunkte für die betriebliche Altersvorsorge diskutiert wurden. Der Ausgangspunkt dabei: Mit welchen Problemen beschäftigt sich ein Arbeitgeber heutzutage? Die Antworten ließen nicht lange auf sich warten: Fachkräftemangel, Mitarbeiterbindung, hoher Krankenstand. Damit war die Runde schon beim eigentlichen Thema, ohne den Begriff Entgeltumwandlung oder betriebliche Altersversorgung ausdrücklich zu verwenden.

» Alternativer Einstieg in die bAV

Eine alternde Gesellschaft verursacht Kosten. Das demonstrierten die Allianz-Experten an einem einfachen Beispiel. Durchschnittliche 21 Krankentage pro Jahr summieren sich zu einem Monatsgehalt, treten sie von 55 bis 67 jedes Jahr auf, dann entspricht der Ausfall einem Jahresgehalt, für das der Arbeitgeber keine Gegenleistung erhält. Das ist Grund genug, nach adäquaten Lösungen für ältere Arbeitnehmer zu suchen, zum Beispiel unter dem Stichwort „Ruhestandsplanung“.
Für den Einstieg in bAV-Themen fanden die Sales-Runden weitere zugkräftige Begriffe: Vergütungsmodelle, Rekrutierungshilfen, Personalinstrumente, Fürsorgeprogramme. Es ist also gar nicht das abgenutzte Argument „SV-Ersparnis“ erforderlich, das oft nicht mehr ausreicht, um Arbeitgeber für die bAV zu interessieren. Auch mit einer „Arbeitgeberfinanzierung auf Probe“, wie sie ein Allianz-Stufenmodell ermöglicht, könnten Eintrittsbarrieren niedrig angesetzt werden. In der Regel laufen diese Finanzierungen automatisch weiter, weil der Arbeitgeber sich aktiv dagegen entscheiden müsste, so die Erfahrung der Allianz.

Die Fülle der Informationen und Eindrücke war wie in den Jahren zuvor enorm. Die Teilnehmer des Apella-Jahresauftaktkongresses nahmen in ihrem Reisegepäck viele Anregungen für die Arbeit der kommenden Monate mit nach Hause.

Klaus Morgenstern

Wir möchten uns für eine sehr ansprechende Woche der Schulung, aber auch für die Möglichkeit der vielen interessanten Gespräche bedanken. Wir gehen mit vielen neuen Ansätzen, aber auch fachlich gestärkt in das Verkaufsjahr 2013.

Konstruktive Änderungswünsche bzw. Ideen zum zukünftigen Jahresauftakt haben wir bereits übermittelt. Wir freuen uns auf eine weitere gute Zusammenarbeit mit der Apella AG.

Andre Löffler, Frank Pieper, Karl-Heinz-Löffler

Danke mit „Zwanzig für Zwanzig“ *Ein besonderes Dankeschön an alle Partner*

„Wir wollen uns bei den Maklern bedanken, die uns weiterempfehlen.

20 Prozent der Apella-Rohmarge soll an den Empfehlungsgeber gehen, und das fünf Jahre lang“, erklärt Apella-Vorstandsvorsitzender Guntram Schloß. „Empfohlen zu werden, ist das beste Marketing. Ein Makler, der uns empfiehlt, ist mit unseren Leistungen zufrieden. Anderenfalls würde er es nicht tun“. Die Maklerempfehlung sei vielfach besser geeignet, neue Partner zu gewinnen, als Anzeigen in Maklerzeitschriften oder teure Stände auf Fachmessen. „Daher hat Apella in der Vergangenheit weitgehend auf Werbung dieser Art verzichtet.“

„Bei der neuen Aktion dagegen profitieren beide Seiten von Anfang an.“

Apella honoriert damit die erfolgreiche Empfehlung eines jedes neuen Partners. Der Makler, auf dessen Empfehlung die Zusammenarbeit zustande kommt, erhält 20 Prozent der Rohmarge von Apella aus allen Vergütungen, die dem neuen Makler abgerechnet werden. So hat der empfehlende Makler einen immer wiederkehrenden Nutzen, ohne selbst nach der Empfehlung noch irgendeinen Aufwand zu haben.
„Wir halten das für absolut interessenkonform und für eine faire Art **>> Danke! <<** zu sagen“, so Schloß. Das komme allen angeschlossenen Maklern zugute, weil kontinuierliches Wachstum die finanzielle Stärke des Maklerverbundes weiter verbessert. Die Empfehlungsaktion entspricht dem Leitspruch, den Apella seit seiner Gründung verfolgt:

„Zum gegenseitigen Vorteil“

So heißt es bei Apella von Anfang an, weil nur unter dieser Bedingung auf Dauer eine Zusammenarbeit Bestand hat. Die technischen Voraussetzungen hat Apella inzwischen geschaffen, damit der Empfehlungsbonus unter Berücksichtigung des gesetzlich vorgeschriebenen Datenschutzes automatisiert abgerechnet werden kann. Über diesen Bonus werden die Apella-Partner sehr schnell spüren, wenn sie mit ihren Empfehlungen richtig lagen und der neue Makler Geschäft schreibt.

„Im geschlossenen Benutzerbereich, dem MaklerService-Center, kann der Apella-Makler sofort und unmittelbar die Empfehlung erfassen, erhält einen Überblick über den Bearbeitungsstand der Empfehlung und wird vom System als Empfehlungsgeber hinterlegt. Damit ist die Vorraussetzung geschaffen, dass der Empfehlungsbonus sofort mit dem ersten Abschluss des neuen Partners abgerechnet wird. „Das ist doch Motivation, im Kollegenkreis nach weiteren potenziellen Partnern für Apella Ausschau zu halten.“ Guntram Schloß fasst es in einem knappen Satz noch einmal zusammen:

„Unsere besten Werbeträger sind zufriedene Makler.“

Aus Anlass des 20-jährigen Jubiläums hat die Apella AG ein Dankeschön der ganz besonderen Art vorbereitet. Ab sofort profitiert jeder Apella-Partner direkt und unmittelbar davon, wenn er einen neuen Kollegen für eine Zusammenarbeit mit Apella gewinnt. Apella vergrößert seine Schlagkraft zum Nutzen des Verbundes. Die neuen Partner finden Anschluss an eine starke Gemeinschaft.

Harmssen sagt...

Im September 2011 kostete die Unze Gold über 1.900 US-Dollar, heute notiert der Preis bei 1.560 Dollar. Angesichts zahlreicher wirtschaftlicher und politischer Krisen sollte man eigentlich annehmen dürfen, dass der Goldpreis seit September 2011 gestiegen wäre. Kein Wunder also, dass immer wieder behauptet wird, der Goldpreis werde manipuliert. Was ist dran an dieser These?

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

Gold verliert wieder an Wert. Kostete die Feinunze (31,1 g) im September 2011 vorübergehend noch mehr als 1.900 US-Dollar, fiel der Preis bis heute auf ungefähr 1.560 Dollar.

Die üblichen Erklärungen zu den Kursveränderungen von Gold verlieren sich in den gewohnten Floskeln: Anleger zeigten wieder mehr Vertrauen gegenüber den traditionellen Finanzmärkten; der Goldpreis erlebe eine schon lange anstehende Kurskorrektur; die jüngsten Veröffentlichungen von Wirtschaftsdaten deuten in diese oder jene Richtung.

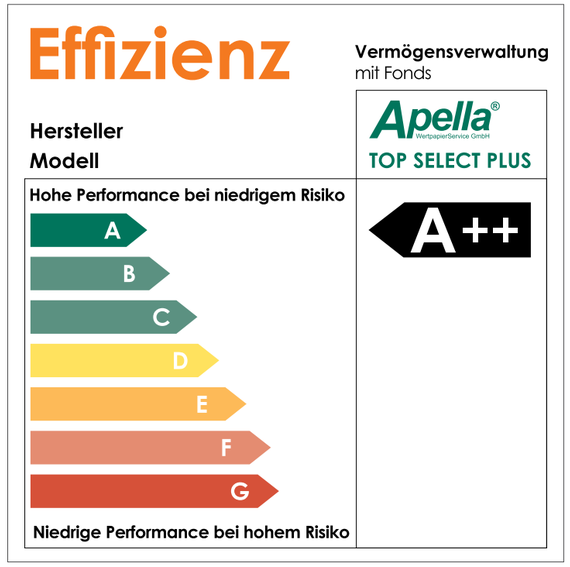
Beschäftigen wir uns nun mit den naheliegenden Ursachen des Preisverfalls:
Zunächst einmal ist festzuhalten, dass die Zentralbanken insgesamt auf einer Goldmenge sitzen, die ein Vielfaches des Jahresverbrauchs beträgt. Manipulationsmasse ist also vorhanden. Außerdem muss man wissen, dass viele Zentralbanken ihren Goldbestand nicht zu Marktpreisen bilanzieren, sondern zu den Anschaffungskosten in den Bilanzen bewerten. Ein fallender Goldpreis führt also nicht automatisch zu entsprechenden Abschreibungsnotwendigkeiten. Was aber könnten die Motive für eine Manipulation des Goldpreises nach unten sein?

In Zeiten gigantischer Schuldenberge und dem Zwang, diese ständig wiederkehrend refinanzieren zu müssen, fördert ein künstlich gedrückter Goldkurs das Sinken der Zinsen, denn Gold steht im direkten Wettbewerb zu festverzinslichen Geldanlagen. Ein fallender Goldkurs lässt Gold als Alternative unattraktiv erscheinen. Zum zweiten wird neben Gold ganz überwiegend der US-Dollar von nichtamerikanischen Zentralbanken als Reservewährung gehalten, weshalb ein fallender Goldkurs unmittelbar dem US-Dollar zugute kommt. Es fällt Amerika leichter, sein Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren, wenn ausländische Zentralbanken keine attraktive Alternative zum Dollar haben. In einer vergleichbaren Wettbewerbssituation steht der US-Dollar weltweit zum Gold insbesondere auch für die privaten Anleger, deren eigene Währung schwach ist. So stärkt ein schwaches Gold das Vertrauen in den Dollar. Der dritte Grund hängt mit einem der Hauptziele der Notenbankpolitik zusammen, mit der Inflationsbekämpfung: Eine geringe Inflation lässt sich leichter erzielen, wenn die Inflationserwartung gering ist. Ein fallender Goldkurs erweckt beim Publikum den Eindruck, dass keine Preissteigerung zu erwarten ist, weshalb es keinen Anlass sieht, seine Ersparnisse vor einer Inflation in Sicherheit zu bringen, also auszugeben, was die Preise treiben würde. Es ist nun auch klarer, weshalb die Goldpreisdrückung hauptsächlich in den USA – dort an der New Yorker Terminbörse Comex – durchgeführt wird, denn die USA sind der Hauptprofiteur dieser Preismanipulationen.

Die Tatsache, dass nun auch die US-Regulierungsbehörde Commodity Futures Trading Commission (CFTC) überprüft, ob die preisbildenden Mechanismen bei Gold möglicherweise manipuliert sind, weist darauf hin, dass ein Manipulationsverdacht nicht mehr so ganz einfach – wie in der Vergangenheit häufig geschehen – als Hirngespinst linker Spinner abgetan werden kann.

» Hinweis: Auch in der Affäre um mögliche Manipulationen von richtungsweisenden Zinssätzen wie Libor und Euribor hieß es zunächst, derartige Vorwürfe seien völlig absurd und aus der Luft gegriffen.

Inzwischen haben sich drei Großbanken zu Strafzahlungen in Höhe von insgesamt 2,5 Milliarden Dollar bereit erklärt. Gegen mehr als ein Dutzend weiterer Finanzhäuser wird ermittelt, darunter auch gegen die Deutsche Bank.

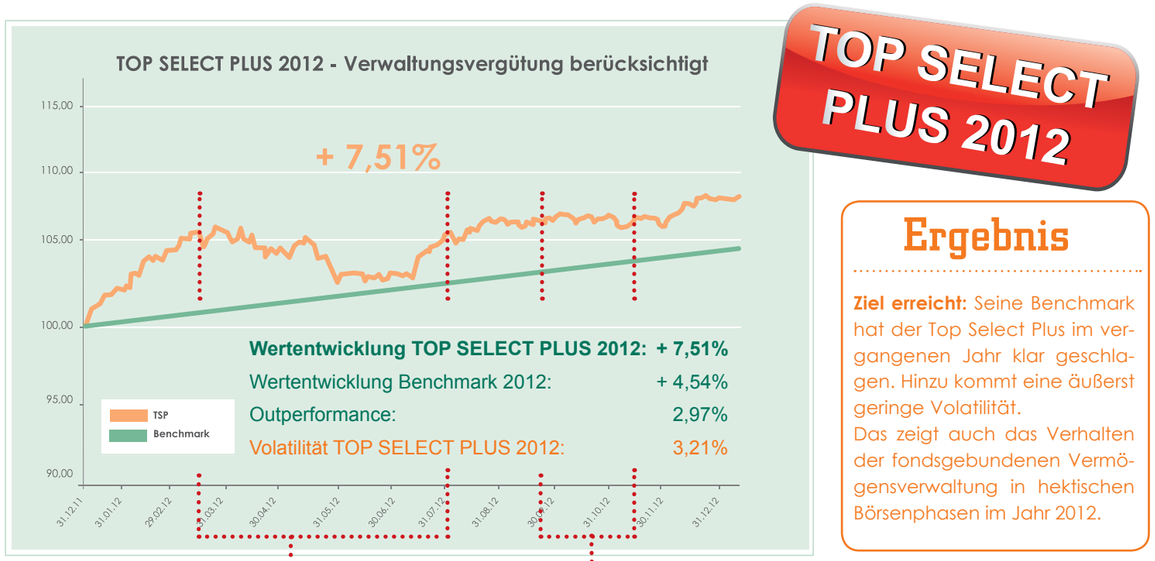


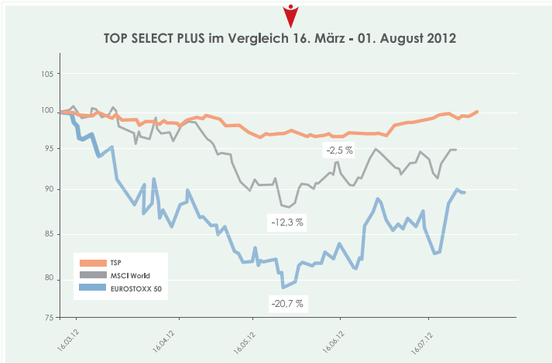
TOP SELECT PLUS: *Große Stabilität auch in bewegten Zeiten*

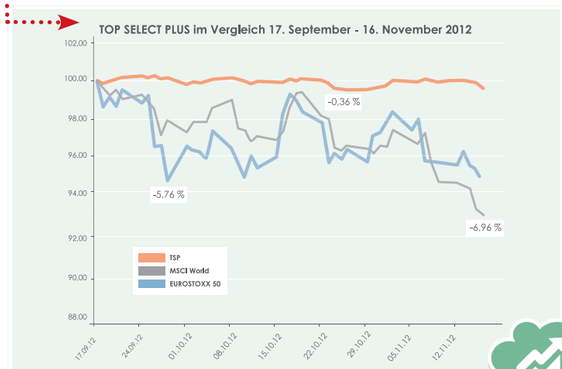
Mehr als ein Jahr hatte die fondsgebundene Vermögensverwaltung Top Select Plus nunmehr Zeit zu beweisen, wie erfolgreich das Konzept funktioniert. Erstes Fazit: Top Select Plus liefert auch in bewegten Zeiten viel Stabilität. Die Benchmark wurde klar geschlagen. Die Vermögensverwaltung erreichte 2012 nach Abzug der Verwaltungsvergütung eine Wertentwicklung von 7,51 Prozent. Die Benchmark kam im gleichen Zeitraum auf 4,54 Prozent. Was aber noch wichtiger ist: Top Select Plus zeichnet sich durch eine äußerst niedrige Volatilität aus.

» Den Nerv vieler Berater und Anleger getroffen

Selbst im Vergleich zu konservativ anlegenden vermögensverwaltenden Investmentfonds weist das von Apella entwickelte Konzept einer Kombination verschiedener Vermögensverwalter in einem Portfolio klar besser ab. Ulrich Harmssen, Spiritus Rector von Top Select Plus, hat damit den Nerv vieler Investmentberater und ihrer Anleger getroffen, wie die Meinungen auf den folgenden beiden Seiten zeigen. Genau das suchen Anlegen in Zeiten, die von Subprime-Krise und Staatsschuldendesaster geprägt sind: eine Kapitalanlage, die sich stetig entwickelt und mit der Anleger auch ohne größere Einbrüche durch stürmische Börsenlagen navigieren können. Zwei Charts aus dem vergangenen Jahr zeigen, wie mit einer niedrigen Korrelation verschiedener Asset-Management-Konzepte Schwankungen an den Märkten aufgefangen werden können. Während vom 16. März bis zum 1. August 2012 die Aktienmärkte abwärts rauschen, steht der Top Select Plus diese Phase mit einer geringen Delle durch. Ähnlich verhält sich die Apella-Vermögensverwaltung in der Zeit vom 17. September bis zum 16. November 2012. Die Aktien-Indizes erleiden erratische Schwankungen. Im Top Select Plus sind diese Turbulenzen hingegen so gut wie nicht zu spüren.
Das ist eine der Stärken des Konzeptes: Zunächst steht im Vordergrund, Verluste zu vermeiden. Durch die asymmetrische Verteilung von Gewinn und Verlust zahlt sich diese Strategie nämlich spürbar aus. Nach einem Verlust in Höhe von 20 Prozent müssen die Kurse wieder um 25 Prozent steigen, damit der ursprüngliche Wert erneut erreicht wird. Asset Manager, die Verluste umgehen, profitieren somit viel schneller von den anschließenden Erholungen an den Märkten. Unter dem Strich führt das zu einer Verstetigung der Wertentwicklung. Das wissen inzwischen die meisten Anleger zu schätzen, wie Apella-Partner auf den Seiten 16 und 17 berichten.







TOP SELECT PLUS 2012

Ergebnis

Ziel erreicht: Seine Benchmark hat der Top Select Plus im vergangenen Jahr klar geschlagen. Hinzu kommt eine äußerst geringe Volatilität.
Das zeigt auch das Verhalten der fondsgebundenen Vermögensverwaltung in hektischen Börsenphasen im Jahr 2012.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen

Christian Schad

Seit Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 gibt es eigentlich keine Anlageform mehr, bei der man behaupten kann, dass sie wirklich sicher ist. Die Verwerfungen an den Märkten machen oft schnelles Reagieren und Eingreifen notwendig.
Selbst konservative Depots zeigen plötzlich Schwächen, mit denen man vor 2008 nie gerechnet hätte. Schon vor der Einführung des Paragrafen 34f war es schwierig, entsprechend schnell auf Marktveränderungen zu reagieren. Der Arbeitsaufwand ist jetzt wesentlich höher und zeitnah kaum noch zu bewältigen. Lange habe ich nach einer Lösung gesucht.

Eine Lösung, die den Bedürfnissen meiner Kunden entspricht und kaufmännisch sinnvoll ist. Ich habe sie mit dem Fonds-vermögensverwaltenden „TOP SELECT PLUS“ gefunden: konservativer Ansatz, diversifiziert, fondsbasiert, dynamisches Stop-Loss und Rebalancing. Auch die Transparenz, mit der die Verwaltung über „Safety“ geführt wird, ist lobenswert, zumal man alle Depots über Fundsaccess überwachen kann. Doch letztendlich ist das Ergebnis wichtig, und das kann sich sehen lassen: über acht Prozent Rendite bei einer Vola von unter 3,5 Prozent. Beeindruckend. *Finakom AG*

Es gibt am Markt kaum etwas Vergleichbares

Torsten Wroblowski

Durch die breite Streuung auf zehn vermögensverwaltende Fonds und die Pflichtklausel, dass bei zehn Prozent Verlust auf den letzten Höchststand verkauft wird, spricht TOP SELECT PLUS das Sicherheitsbewusstsein der Kunden sehr stark an. Da die Fonds unterschiedliche Ansätze und Anlagebereiche haben, ist die Vola für viele Kunden gut zu ertragen. Die vermögensverwaltenden Fonds sind flexibel in der Anlage und können auf veränderte Marktsituationen schnell reagieren. Das kommt vielen Kunden entgegen.
Wir konnten das auf eigenen Kundenveranstaltungen erleben.

ALLE Kunden haben sehr positiv auf TOP SELECT PLUS reagiert. Das zeigt auch die Abschlussquote für TSP. Außerdem gibt es am Markt kaum etwas Vergleichbares. Für fast alle Kunden ist es ein völlig neues Produkt. Die Performance liegt oberhalb der Erwartungen unsere Kunden. So kommen auch immer wieder Empfehlungen aus dem Umfeld unserer Kunden.
Für Makler ist TSP wegen der neuen Protokollierung eine super Alternative zu Einzelfonds, um die Haftung und den Arbeitsaufwand zu minimieren. Außerdem können durch die Flexibilität auch kurzfristige Trends mitgenommen werden. Die schnelle Verfügbarkeit ist mit Sicherheit auch ein Grund, warum sich TOP SELECT PLUS gut verkaufen lässt.

Bessere Alternative zur klassischen Rentenversicherung

Dr. Klaus Roth

Seit 1999 vermittle ich Investmentfonds. Während dieser Zeit habe ich alle Börsenkrisen miterlebt. Viele Jahre favorisierte ich überwiegend Aktienfonds, doch die Kurseinbrüche wurden immer heftiger und deren Abstände immer kürzer.
Spätestens nach dem Crash 2008 wurde mir bewusst, dass die von André Kostolany propagierte Empfehlung

„Kaufen Sie Aktien, nehmen Sie Schlaftabletten und schauen Sie die Papiere nicht mehr an. Nach vielen Jahren werden Sie sehen: Sie sind reich.“ heute nicht mehr ratsam ist.

Seitdem nutze ich als Basisinvestment vermögensverwaltende Investmentfonds. Aktienfonds setze ich nur noch als Beimischung ein. Eine erfolgreiche Fondsanlage erfordert neben einer breiten Diversifikation auch eine permanente Beobachtung der einzelnen Fonds.

Bei einer großen Anzahl zu betreuender Depots ist für deren Überwachung erheblicher Zeitaufwand notwendig. Deshalb bin ich überaus glücklich, dass es die Vermögensverwaltung Top Select Plus gibt, die genau meine neue Anlagestrategie umsetzt. Sie bring mir zudem eine große Zeitersparnis, weil Auswahl, Überwachung und Umschichtung der Depots nun Aufgabe des Vermögensverwalters ist.

Die Anlagestrategie von Uli Harmssen und seinem Team genießt mein volles Vertrauen. Die in 2012 nach Verwaltungskosten erzielte Wertentwicklung von 7,5 Prozent bei einer Volatilität von nur 3,5 Prozent verdient meinen Respekt. Ich glaube sogar, dass ein Auszahlplan aus TSP eine bessere Alternative zur klassischen Rentenversicherung bietet.

Die Performance spricht für das Konzept

Helmuth Sesar

TOP SELECT PLUS empfehle ich meinen Kunden, weil diese meist älter sind und eine sichere Anlage suchen und TSP sie vor größeren Verlusten schützt.

TSP besitzt eine sehr geringe Volatilität. Die Korrelationen innerhalb von TOP SELECT PLUS sind sehr gering. Die Auswahl der Zielfond ist nachvollziehbar und erfolgt ohne Rücksicht auf große Namen. Es gibt ein automatisches Rebalancing.

Außerdem spricht die inzwischen erzielte Performance für das Konzept.

Das Kostolany-Prinzip gehört in die Mottenkiste

Dr. Werner Karp

Die meisten Kunden sind der extremen Kapitalmarktschwankungen überdrüssig. Oft ist die Geduld am Ende, wenn nach zehn bis 15 Jahren Anlagezeit kaum oder gar keine Gewinne im Depot erzielt wurden. Kunden wollen Sicherheit. Fonds, die vor zehn oder 15 Jahren in den Empfehlungslisten vorn lagen, führen heute oft nur noch ein Schattendasein. Das trifft zum Beispiel auf den Metzler Wachstum International, den ACM Global Growth Trends und viele offene Immobilienfonds zu.

Das Kostolany-Prinzip der Schlaftablette gehört in die Mottenkiste. Da schnelle Reaktionen auf Kapitalmarktschwankungen notwendig sind, wir aber bei mehreren Hundert Depots weder Zeit noch Möglichkeit haben, schnell zu reagieren, benötigen wir jemanden, der dies für uns erledigt.

Die neuen gesetzlichen Bestimmungen lassen uns gar keine Wahl, als nur noch in der Vermittlung von Geldanlagen tätig zu werden, da der bürokratische Wust und die Vermittlerhaftung eine Beratung der meisten Kunden aus zeitlicher und finanzieller Hinsicht nahezu unmöglich machen.

Das Anlageprinzip des Top Select Plus ist derzeit die breitestmögliche Investition nicht nur in eine Vermögensverwaltung, sondern in viele vermögensverwaltende Fonds, somit auch in unterschiedliche Ansätze und Stile mit minimaler Volatilität. Zwar steht die Bewährungsprobe des TSP noch aus, zum Beispiel bei Kursrückgängen über zwei bis drei Jahre, aber ich habe Vertrauen in das Management, dass auch solche Phasen mit der Zielrendite von vier Prozent p.a. im rollierenden 3-Jahres-Zyklus erreicht werden.

Sollte als Basisinvestment in keinem Depot fehlen

Bert Hauptfleisch

Ich bin seit 1999 im Vertrieb von Investmentfonds tätig. Seit dieser Zeit haben wir so einiges erlebt. Manche meiner Kunden würden sagen: **„Mehr geht nicht!“** Von Hochphasen bis zu desaströsen Abstürzen war alles dabei. Jedenfalls meinen das einige meiner Kunden. Ich muss an der Stelle allerdings sagen, dass alle meine Kunden 1929 und die Folgejahre nur vom Hörensagen kennen. Auf einer Apella-Veranstaltung im Jahr 2008 hat mal ein Experte von Standard Life auf seine Art erklärt, was 1929, als der Dow Jones einen Wertverlust von 90 Prozent erlitt, passiert ist. Die Anleger hätten damals 80 Prozent ihres Vermögens verloren und dann noch einmal die Hälfte.
Mit diesem Spruch hatte er die Lacher auf seiner Seite. Ob unsere Kunden, die die letzten 15 Jahre an den Börsen miterlebt haben, ihn ähnlich belustigend finden, bezweifle ich. Vermutlich ist das Gegenteil der Fall. Ob in Erst- oder Folgeterminen stelle ich immer wieder fest, dass mindestens 90 Prozent meiner Kunden mit einer Rendite von vier bis fünf Prozent bei möglichst geringem Schwankungsrisiko völlig zufrieden sind. Ist es nicht unsere Aufgabe als Makler, unsere Kunden zufrieden zu machen? Ich sehe jedenfalls genau darin meine Verantwortung und Berufung. TOP SELECT PLUS gehört meines Erachtens als Basisinvestment in jedes Depot.
Es sei denn, ich bin als Makler willens und qualifiziert genug, die Diversifikation und Depotüberwachung selbst in die Hand zu nehmen. Nach meiner Ausbildung zum TÜV-Süd zertifizierten Fondsspezialisten kann ich sagen, dass ich in dieser Hinsicht nicht ganz unbeleckt bin. Trotzdem oder vielleicht auch gerade deswegen stehe ich auf dem Standpunkt: Wenn es jemanden gibt, der etwas besser kann als ich, sollte ich diesen Service nutzen.

Auch geeignet für Kunden mit kleinerem Vermögen

Heike Jurke

Seit zehn Jahren biete ich meinen Kunden verschiedene Investments an. Meine Erfahrung zeigt mir, dass sich viele Kunden nach ausführlicher Beratung zur Fondsanlage entschließen, nach einigen Jahren aber erst wirklich verstehen, wie diese funktioniert. Sie besitzen dann meist noch die gleiche Renditeerwartung, aber oft eine andere Meinung zu ihrer Risikofreudigkeit und ihrem Zeithorizont. Gerade die letzten zehn Jahre haben gezeigt: 100 Prozent Aktien führten nicht zum gewünschten Ergebnis. Die ausgewogen investierten Fonds erzielten stabilere Ergebnisse.

» Warum also volles Risiko gehen, wenn dies gar nicht nötig ist?
Mir selbst fehlen die Zeit und das Fachwissen, selbst Asset-Manager zu sein. Ich bin Finanz- und Versicherungsmakler, aber nicht Vermögensverwalter. Top Select Plus ist ein ausgewogenes Investment mit sehr guter Strategie und wenig Volatilität. Das ist den meisten meiner Kunden wichtig. Es bietet eine angemessene Renditeerwartung, die bis jetzt mehr als erfüllt wurde, einen guten Informationsfluss zu Entscheidungen und Wertentwicklung. Diese Lösung kann ich auch Kunden mit kleineren Vermögen anbieten, da die Kosten überschaubar sind. TOP SELECT PLUS ist gut gemanagt. Einen Kritikpunkt habe ich allerdings auch: Inzwischen laufen auch bei meinen Kunden die Depots ein Jahr und länger, ich muss nun auch Auswertungen machen. Alle Schulungen von Apella sind aber nur auf Neubenutzer ausgerichtet. Ich wünsche mir einen besseren Service mit Blick auf Safety 2.0.

Ein Investment mit Biss

Wachsende Nachfrage durch höhere Bevölkerungszahlen und steigenden Wohlstand – davon profitiert die Nahrungsmittelindustrie. Denn wir müssen täglich essen.

Marc Luka

Und wir werden immer mehr: Die Weltbevölkerung wächst, und in vielen Schwellenländern entwickelt sich eine zunehmend wohlhabende Mittelschicht. Daneben profitiert die Lebensmittelindustrie von Trends und Moden: zum einen sind das starke und präsente Marken, wie Nescafé oder Coca-Cola, zum anderen aber auch Produkttrends wie Nahrungsmittel, die zum Beispiel Cholesterin senken können (sogenanntes Functional Food) oder kalorienreduziert sind.

In einer Welt, in der Zeit immer kostbarer wird, werden auch Fertigprodukte immer wichtiger. Neben diesem qualitativen Wachstum ist es für Unternehmen dieser Branche auch wichtig, geschickte Vertriebswege zu finden und sich so neue Märkte zu erschließen. Auch wenn der sprichwörtliche Gürtel enger geschnallt wird, so ernährt sich die Welt doch. Daher gilt die Branche als vergleichsweise konjunkturunempfindlich. Was sich jedoch ändert, sind die Profiteure – hier gilt es, die richtigen Werte zu wählen.
Für die Titelauswahl des OP Food sind daher die Spezialisten der Vermögensverwaltung Grossbötzl, Schmitz & Partner zuständig. Sie stellen ein relativ konzentriertes Portfolio aus 40 bis 50 Titeln zusammen, die keiner regionalen Einschränkung unterliegen. OP Food ist ein geeignetes Investment für Anleger, die Appetit auf einen defensiven (geringe Volatilität) und dividendenstarken Baustein für ihr Aktienportfolio haben. Auf lange Sicht sprechen die globalen Entwicklungen für eine Investition in der Nahrungsmittelbranche.

Mit OP Food (WKN 848665) stehen Ihnen diese Chancen offen.

Kontakt: Marc Luka
Oppenheim Fonds Trust GmbH
E-Mail: marc.luka@oppenheim.de
Telefon: (+49) 221-1 45 29 45

Wege aus der Zinsfalle

Mit diesem Mischfonds sind Anleger für das aktuelle Marktumfeld gut aufgestellt

Krisen veranlassen Anleger, ihre Gelder in relativ sichere Anlagen wie Geldmarktfonds, Tagesgelder oder das Sparbuch zu investieren – obwohl die Renditen bei diesen Anlageklassen aktuell gegen null tendieren.

» Welche Anlageklassen sind jetzt lukrativer?

Zurzeit ist zu beobachten, dass die Zentralbanken der großen Industrieländer ihre Währungen durch massives Drucken von Geld entwerten. Aufgrund dieser Notenbankpolitik entsteht zudem die Gefahr steigender Inflationsraten. Berücksichtigt man die gegenwärtige Inflationsrate, kann eine Geldanlage auch schnell negativ rentieren. Anleger können sich mit Sachwerten von Inflation schützen.

Vor allem Investitionen in substanzstarke Sachwerte sind gefragt, das heißt:

Aktien mit hoher Eigenkapitalquote und hohen „Cash-Flows“.

» Warum? Aktieneigentum bedeutet Mitbesitz an Unternehmen, Maschinen, Immobilien und Patenten – und sind somit wahre Sachwerte. Gerade in Krisenzeiten kann sich ein Einstieg lohnen, weil Aktien dann meist günstiger zu haben sind. Eine weitere interessante Anlageklasse sind Währungen von Ländern mit niedriger Verschuldung, hohem Wachstum und vorausschauender Finanzpolitik – außerhalb der großen Währungsblöcke, zum Beispiel in ausgewählten Schwellenländern. Mit dem Franklin Templeton Global Fundamental Strategies Fund*(auch Marathon-Strategie I genannt; WKN: A0NBQ1) profitieren Anleger von Aktien und globalen Anleihen. Die Marathon-Strategie I basiert zu einem Drittel auf dem Templeton Growth Fund, Inc., zu einem Drittel auf der Mutual-Series-Strategie (Anlage in unterbewertete Aktien) und zu einem Drittel auf der Rentenstrategie, die auf dem vielfach ausgezeichneten Templeton Global Bond Fund* basiert. Diese drei Anlagestrategien, die aktiv und unabhängig voneinander verwaltet werden, sorgen für ein breit gestreutes Portfolio (407 Portfoliopositionen per 31.12. 2012) mit geringen Überschneidungen.
Die gleichmäßige Aufteilung des Portfolios auf die drei Strategien des Franklin Templeton Global Fundamental Strategies Fund – das sogenannte Rebalancing– ist der Kern des Erfolges. Indem die Gewinne der besser performenden Strategie abgeschöpft und in die niedriger bewertete Strategie investiert werden, erhält der Anleger ein optimiertes Risiko-/ Ertragsprofil. Denn Schwankungen zwischen den einzelnen Strategien können so abgefedert werden.

Sabine Strenz

Kontakt: Sabine Strenz
Regional Specialist Retail Sales
Franklin Templeton
E-Mail: sstrenz@franklintempleton.de
Telefon: (+49) 69- 27 22 38 57
Mobil: (+49) 174 -1 68 52 62

Standard Life Global Absolute Return Strategies

Viele Strategien – ein Ziel: absolute Renditen

Marco Ambrosius

Die Kapitalmärkte sind nach wie vor sehr instabil: Anleger suchen aufgrund der unsicheren Marktsituation nach einer Lösung, mit der sie stabile Erträge erwirtschaften und gleichzeitig das Risiko der Anlage reduzieren können. Wie eine solche Lösung aussehen kann, zeigt der Global Absolute Return Strategies (GARS) von Standard Life Investments. GARS soll ähnliche Renditen erwirtschaften, wie sie in der Vergangenheit traditionelle Aktieninvestments brachten, dabei jedoch ein deutlich geringeres Risiko eingehen. Konkret verfolgt das Fondsmanagement von GARS das Ziel, über jeden beliebigen Drei-Jahres-Zeitraum um fünf Prozent pro Jahr über der Geldmarkt-Benchmark Euribor zu liegen und gleichzeitig einen Volatilitätskorridor von vier bis acht Prozent nicht zu überschreiten. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt das Fondsmanagement 25 bis 30 voneinander unabhängige Strategien in den unterschiedlichsten Assetklassen parallel ein. Dazu gehören sowohl traditionelle als auch alternative Investments. Entscheidend für den Erfolg ist, dass die Strategien untereinander wenig korreliert sind. Denn dadurch sinkt das Risiko für das Gesamtportfolio. Bei der Zusammenstellung des Portfolios spielt also das Risikomanagement eine ganz entscheidende Rolle. Von den Spezialisten der einzelnen Anlageklassen und der volkswirtschaftlichen Strategieabteilung kommen viele gute Investmentideen, aber nicht alle finden den Weg in das Portfolio. Die Kombination von Risiko und Ertrag muss stimmen. Es ist wichtig, dass es sich um unterschiedliche Risikoquellen handelt: Auch beim Risiko setzt Standard Life also gewissermaßen auf Streuung. Mit GARS liefert Standard Life ein herausragendes Konzept, das auch unter schwierigsten Marktbedingungen seine Qualität bereits unter Beweis gestellt hat. Seit Auflage im Juni 2006 hat GARS eine beeindruckende Erfolgsgeschichte hingelegt:
Der Fonds erreichte eine jährliche Bruttorendite von 8,3 Prozent bei einer Volatilität von 5,9 Prozent. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum kam der MSCI World Index nur auf eine Rendite von 3,6 Prozent p.a. bei 14,1 Prozent Volatilität (Stand: 28 . Februar 2013).

Fazit

Moderne Absolute-Return-Strategien wie GARS bieten eine interessante Lösung, das Risiko der Kapitalanlage zu minimieren. Über eine breite Diversifikation von Strategien und das konsequente Management der Risiken leisten sie einen deutlichen Beitrag zur Stabilisierung des Portfolios.

Das neue ebase Wertpapierdepot

Tilo Stolzenburg

Die ebase startete im April 2013 mit dem ebase Wertpapierdepot und erzielt damit eine deutliche Erweiterung des Produktangebots für Vermittler und Kunden. Künftig haben Vermittler und Kunden die Möglichkeit, neben der Verwahrung von Investmentfonds und ETFs in einem Investmentdepot, nun auch weitere Wertpapiergattungen, welche direkt über die Börse gehandelt werden, wie z.B. Aktien und Anleihen, bei der ebase zu verwahren.

» Hinweis: Damit Sie und Ihre Kunden auch weiterhin von der Leistungstiefe des Investmentdepots bei der ebase profitieren können, ist die Verwahrung von Investmentfonds wie bisher ausschließlich im Investmentdepot möglich.

» Starke Perspektiven für Vermittler

Nach einer erfolgreichen Family & Friends Phase im ersten Quartal 2013 steht Ihnen und Ihren Kunden seit dem 01. April 2013 das neue Wertpapierdepot in der Depotvariante „ebase“ zur Verfügung. Umfassende Kontoprodukte, wie z.B. das Tagesgeld- und Festgeldkonto sowie das zahlungsverkehrsfähige Konto flex, runden, wie im Investmentdepot auch, das Leistungsspektrum ab. Weitere Ausbaustufen für die Leistungstiefe des Wertpapierdepots sind bereits jetzt geplant. Ausführliche Produktinformationen zum Wertpapierdepot sind in Kürze bei der ebase verfügbar. Maklerpools sowie IFAs mit einer Erlaubnis gemäß § 34c bzw. § 34f GewO haben trotz fehlender Zulassung für den Vertrieb von komplexen Finanzprodukten die Möglichkeit, Ihren Kunden neben dem Investmentdepot nun auch ein Depot zur Verwahrung von Aktien, Renten, Zertifikaten oder Optionsscheinen anbieten zu können. Hierbei erfolgt ausschließlich die Vermittlung des Wertpapierdepots als „reine Depot-Hülle“. Durch eine entsprechende „Sichtvollmacht“ kann der Kunde den Vermittler jedoch separat bevollmächtigen, einen Blick auf die im Wertpapierdepot verwahrten Finanzprodukte nehmen zu können. Eine Beratung und/oder Betreuung in Bezug auf die im Wertpapierdepot verwahrten Wertpapiere (komplexe Finanzinstrumente) durch Maklerpools, IFAs und Vermittler mit einer Erlaubnis gemäß § 34c bzw. § 34f GewO darf hierbei nicht erfolgen. Ebenfalls ist die Zahlung von Provisionen für diese Vermittler nicht zulässig und somit ausgeschlossen. Kooperationspartnern, wie z. B. Vermögensverwalter und Haftungsdächer, die über eine Erlaubnis nach § 32 KWG verfügen, bietet das neue Wertpapierdepot die Möglichkeit, Ihre Kunden neben Investmentfonds auch in weiteren Wertpapiergattungen zu beraten und diese bei der ebase verwahren und verwalten zu lassen.

Für Fragen und Anregungen stehen Ihnen die bekannten Ansprechpartner der ebase jederzeit gerne zur Verfügung.

Fazit

Unsere Ziele sind klar gesteckt

Mit der Einführung des Wertpapierdepots ist ein weiterer Meilenstein von einer reinen Fondsplattform zur vollwertigen B2B Direktbank erreicht. Im Vordergrund unserer strategischen Entscheidung, das Wertpapierdepot anzubieten, standen in erster Linie die Anforderungen unserer B2B Partner an ein vollumfängliches Produktangebot für Ihre Kunden, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Plussimo

Entwicklung zu einer kraftvollen Marke

Im Januar nahm die Deutsche Assekuradeur GmbH ihre Geschäftstätigkeit auf. Die neue Apella-Tochtergesellschaft zeichnet für alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Produktlinie „Plussimo“ verantwortlich, die bislang unter der Bezeichnung „Apella-PLUS-Deckungskonzept“ firmierte. Durch das schnelle Wachstum dieser Produktfamilie in den zurückliegenden Jahren war eine Ausgliederung auf eine eigenständige Gesellschaft ratsam geworden. Außerdem erfolgte damit eine klare Trennung zwischen den Maklertätigkeiten in der Apella AG und den Aufgaben als Assekuradeur.

» Erneut Erweiterungen in den Plussimo-Tarifen

Parallel zum Marktstart der Deutschen Assekuradeur erfolgten im ersten Quartal erneut Leistungserweiterungen in den einzelnen Plussimo-Tarifen, die durch die Leistungs-Update-Garantie automatisch auch für die Bestandskunden wirksam werden. So stieg in der Privat-Haftpflichtversicherung für Tagesmütter die Zahl der betreuten Kinder von vier auf sechs. Versichert ist nun auch die Haftung für Schäden, die durch Elektrofahrräder herbeigeführt werden. In der Unfallversicherung sind zusätzlich Schäden in der Folge von Eigenbewegungen mit versichert. In der Hausratversicherung gibt es keine Nachtzeitklausel bei Diebstählen aus Kraftfahrzeugen mehr, wobei die versicherten Schäden in diesem Fall ein Prozent der Versicherungssumme ausmachen, maximal 750 Euro. In der Wohngebäudeversicherung ist die Prämienberechnung nach der Quadratmeterzahl der Wohnfläche möglich. Alternativ kann der 1914er Wert eingegeben werden. Letzteres ist vor allem für die Vergleichbarkeit mit anderen Angeboten von Vorteil. Generell plädiert Horst Reuter, Geschäftsführer der Deutsche Assekuranz GmbH, aber für die Verwendung eines Wertermittlungsbogens. Neu ist in der Wohngebäudeversicherung auch der Einschluss von Schäden an Gas- und Ölleitungen. Photovoltaik-Anlagen lassen sich gegen Zuschlag in den Deckungsumfang einschließen. Außerdem können die Apella-Partner seit Anfang März eine automatische ZÜRS-Prüfung nutzen, um die erweiterte Elementarschadenversicherung abzuklären.

» Neues Tarifmodell für die Honorarberatung

Neben den vier Tarifstufen A bis D, die bis zu 80% mehr Courtage zulassen, wurde das Tarifmodell H eingeführt. Diese Tarifausprägung kann entweder als Haustarif für die Eigenvorsorge oder in der Honorarberatung eingesetzt werden. Mit der Erweiterung der Tarifmodelle will die Deutsche Assekuradeur GmbH künftig verstärkt auch Honorarberater ansprechen. Die Honorarberater gehören mit zu jenen neuen Zielgruppen, die durch die Gründung der eigenständigen Tochtergesellschaft zusätzlich zur Zusammenarbeit gewonnen werden sollen. „Wir haben damit die Chance, weit mehr Vertriebspartner zu gewinnen, als es unter dem Dach der Apella AG bislang möglich war“, erklärt Horst Reuter. In der Vergangenheit fragten nämlich häufig Makler wegen der Plussimo-Produkte bei Apella an, die bereits mit anderen Maklerpools kooperieren und daher keine zusätzliche Anbindung an einen Pool eingehen möchten. Mit der neuen Tochtergesellschaft können diese Interessenten für eine partielle Zusammenarbeit gewonnen werden. „Außerdem gehen wir nun aktiv auf Vermittler außerhalb unseres Maklerverbundes zu. Die ersten Aktionen zur Gewinnung neuer Vertriebspartner sind bereits geplant“, erläutert Horst Reuter.

Die Deutsche Assekuradeur zeichnet sich durch schlanke und einfache Prozesse aus, was sich zum einen in der Prämienhöhe und zum anderen in kurzen Reaktionszeiten bei der Policierung und bei Vertragsänderungen niederschlägt. Andererseits will die Apella-Tochtergesellschaft die angeschlossenen Partner bei der Optimierung ihrer betriebswirtschaftlichen Abläufe im kleinen Sachgeschäft unterstützen. „Rechnet man den Aufwand durch Recherchen und Vertragsverwaltungen bei klassischen Sachbeständen zusammen und berücksichtigt die Kosten fürs Büro und dergleichen, so bleibt unter dem Strich nicht viel Ertrag für den Makler übrig“, stellt Horst Reuter fest. Da die Produkte aus der Plussimo-Reihe als „schrankfertiges“ Geschäft mit effizienten Abläufen den Maklern zur Verfügung gestellt werden, steigt die Rentabilität im kleinen Sachgeschäft, mit dem sich die Partner eine kontinuierliche und solide Ertragsbasis aufbauen können. „Mit der neuen Tochtergesellschaft wird Plussimo als eigene Marke nachhaltig gestärkt“, stellt Horst Reuter fest.

» Verbesserungen 2013

- **Leistungs-Upgrade-Garantie – beitragsneutrale Verbesserung vieler Leistungen**
- **Photovoltaikversicherung mit Ausfalldeckung (Zusatzbaustein Wohngebäudeversicherung)**
- **Tariferweiterung mit nachfolgenden Tarifen:**
  Tarif H - für Honorarberater und Haustarif
  Tarif D - 80% mehr Courtage

» Stabilität

Produktstabilität

- **Drei Versicherer decken das gleiche Konzept**
- **Leistungsstarke Produktlinie im Baukastenprinzip für Ihre individuelle bedarfsgerechte Beratung**
- **Optimale Versicherungsbedingungen und Leistungsparameter durch Upgrade-Garantie**

Preisstabilität

- **Stabile Prämien**
- **Spitze im Preis-/Leistungsverhältnis**

Leistungsstabilität

- **Leistungs-Upgrade-Garantie (jährliche Anpassung) - Rechtsicherheit für Sie und Ihre Kunden**

Servicestabilität

- **Vereinfachung und Beschleunigung Ihrer täglichen Arbeitsabläufe im Sachgeschäft**
- **Komplette Dokumentation in Ihrem MSC**

Der schnellste Assekuradeur Deutschlands

Deutsche Assekuradeur GmbH mit Plussimo-Konzept 2013 auf Erfolgskurs

NEU! **Jetzt Nachträge sofort online erstellen!**

» 01 „Antrag aufrufen“

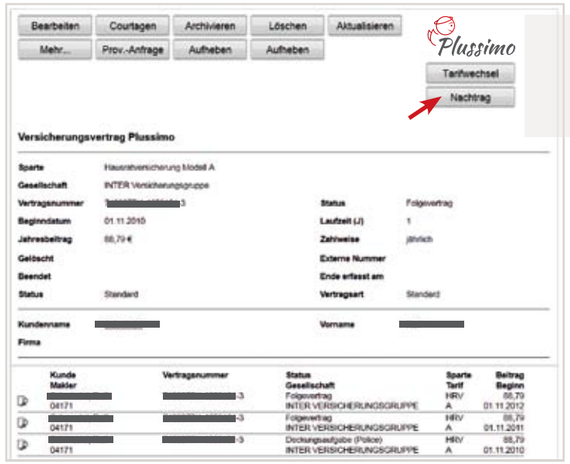
» 02 Veränderungen eingeben & „Berechnen“

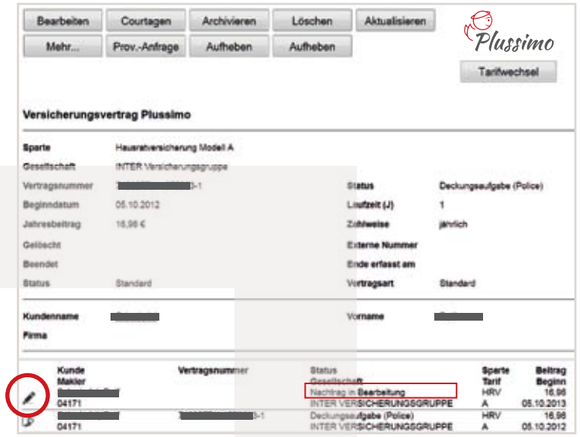
» 03 „Nachtrag erstellen“ sofort im MaklerServiceCenter

1, 2, 3 FERTIG

01 Vertrag aufrufen - Nachtragserstellung auslösen

Für die Nachtragserzeugung wählen Sie aus der Vertragsübersicht den gewünschten Vertrag aus. In der Vertragsdetailansicht (siehe Abb.) finden Sie rechts oben das Aktionsmenue. Sobald der Status des Vertrages eine Nachtragserzeugung zulässt wird hier der Schalter Nachtrag angezeigt.



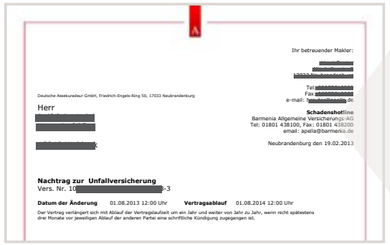


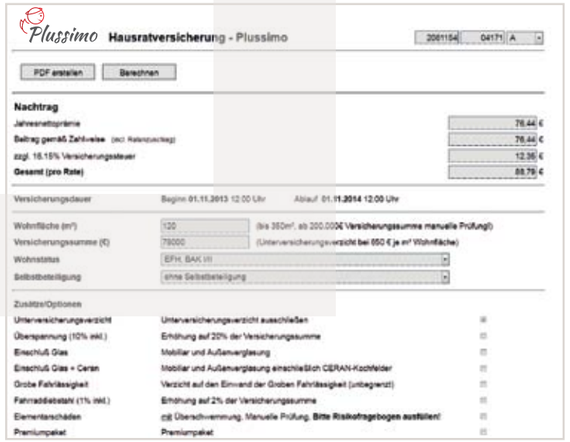
02 Ab wann ändert sich was?

Nach dem Sie das Datum ausgewählt haben, zu dem die Vertragsänderung gültig werden soll, wird der „Nachtrag zur Bearbeitung“ angezeigt. Durch Klick auf das Bearbeiten-Symbol ✎ wird die gewohnte Vertragserfassungsmaske eingeblendet. Sie können die Änderung jetzt durchführen.

03 Sofort Änderung im Nachtrag dokumentiert...

Ändern Sie alle Werte (außer Vertragsbeginn und -ende) nach Wunsch. Zur Aktivierung klicken Sie bitte nach dem „Berechnen“ auf den Schalter „Nachtrag erstellen“. Daraufhin werden die Daten geprüft. Liegen keine besonderen Risiken vor, wird der Nachtrag automatisch aktiviert:





1,2,3 Fertig

Nachtrag in 2 min. erstellt!

Betriebliche Altersversorgung – sicher und ertragreich

Swiss Life Champion verbindet Sicherheit und Rendite

Dirk Zellhorn

In Zeiten des überall vorherrschenden Fachkräftemangels fällt es Unternehmen immer schwerer, gute Nachwuchskräfte zu gewinnen und langfristig an sich zu binden. Arbeitgeber greifen deshalb tief in die Trickkiste, um Bewerber zu locken: Ein attraktives Gehalt, flexible Arbeitszeiten und nicht zuletzt attraktive Möglichkeiten zur betrieblichen Altersversorgung (bAV).

Von einer bAV profitieren beide Seiten: Der Arbeitgeber erhöht die Attraktivität seines Unternehmens und kann dabei noch Kosten senken. Der Arbeitnehmer sichert sich finanziell für das Rentenalter ab und profitiert von Steuer- und Sozialversicherungsersparnissen. Eine gute Police zu finden, ist jedoch nicht einfach. Einerseits sollte die Versicherung eine gute Rendite erzielen, andererseits sollte das nicht zu Lasten der Sicherheit der Anlage gehen. Diesen Spagat zu meistern, schaffen nicht alle Produkte:
Bei klassischen Rentenversicherungen, die eine hohe Sicherheit garantieren, ist die Rendite häufig nicht allzu hoch. Fondsgebundene Rentenversicherungen beinhalten dagegen in der Regel keine Garantiezusagen. Die Swiss Life Champion Direktversicherung bietet einen goldenen Mittelweg: Als fondsgebundene Rentenversicherung mit echter Garantierente unabhängig von der Fondsentwicklung durchbricht das Produkt das Spannungsfeld zwischen Sicherheit und Rendite. Denn im Gegensatz zu konventionellen Garantiekonzepten werden Garantie und Kapitalanlage konsequent getrennt.

» Hohe Sicherheit – hohe Rendite

Obwohl die Prämien in Fonds angelegt werden, erhält der Kunde eine hohe garantierte Rente. Während der zehnjährigen Flexibilitätsphase, in der der Rentenbeginn frei gewählt werden kann, steigt diese noch einmal an. Selbst während der Rentenzahlung bietet Swiss Life optional einen garantierten Anstieg der Leistungen um wahlweise 1 % oder 2 %.

Eine hohe Rendite erzielt die Swiss Life Champion Direktversicherung durch ein Investment in indexorientierte Dachfonds, sogenannte Exchange Traded Funds (ETFs). Der entscheidende Vorteil: Es wird nicht nur in einen, sondern in eine Vielzahl von Fonds investiert, sodass das Risiko gestreut wird. Je nach Risikobereitschaft kann der Anleger aus drei verschiedenen Strategien wählen: „Income“ für ein geringes bis moderates Risiko, „Balance“ für ein ausgewogenes Verhältnis von Sicherheit und Rendite sowie „Dynamic“ für Kunden, die bereits Erfahrungen mit schwankungsreichen Kapitalanlagen gesammelt haben und gegen ein höheres Risiko die Renditechancen erhöhen möchten.

Damit ist die Swiss Life Champion Direktversicherung ein optimales Instrument für eine attraktive betriebliche Altersvorsorge.

Kontakt: **Dirk Zellhorn**
Swiss Life Filialdirektion Berlin
E-Mail: dirk.zellhorn@swisslife.de
Telefon: (+49) 30 - 20 63 96
Mobil: (+49) 172 - 32 67 31 4

Mit uns haben Ihre Kunden Zeit fürs Wesentliche.

Die ARAG hält Ihren Kunden den Rücken frei, damit sie ein aktives und unbeschwertes Leben führen können. Wir bieten Ihnen als Vermittler individuell gestaltbare Produkte und besten Service rund um Recht und Absicherung, Gesundheit und Vorsorge Ihrer Kunden.

Ihre Maklerbetreuer vor Ort stehen Ihnen dabei gern zur Seite:

ARAG Krankenversicherung
Christine Lapsien
Christine.Lapsien@ARAG.de

ARAG Rechtsschutzversicherung
Roger Endraß
Roger.Endrass@ARAG.de

ARAG Lebensversicherung
Alfred Piehler
Alfred.Piehler@ARAG.de

Zusätzlich unterstützt Sie das Team Sales&Support Montags bis Freitags, 8.00 bis 18.00 Uhr, bei der Erstellung von persönlichen Vorsorgevorschlägen und Fragen rund um die ARAG Produktwelt:
Team Sales&Support, Makler Sales Competence, Tel: +49 (0)211 963-45 45, Fax: +49 (0)211 963-45 77, email: msc@ARAG.de, web: www.ARAG-Partnervertrieb.de

100 Prozent persönlich und schnell

Leistung, Innovation und den Glauben an die eigene Stärke.

Thorsten Affeld

Die Bayerische, vormals BBV – Bayerische Beamten Versicherungen, knüpft mit der neuen Dachmarke und dem nach außen sichtbaren Logo des Löwen nahtlos an ihre über 150-jährige Geschichte an. Die Versicherungsgruppe setzt auf die Werte des modernen Bayern: Leistung, Innovation und den Glauben an die eigene Stärke.

Das Unternehmen steht für verständliche, fair kalkulierte Versicherungslösungen, moderne, innovative Produkte und all den Premium-Service, den Kunden und Partner dabei schätzen.

Der Claim **„Versichert nach dem Reinheitsgebot“** bedeutet bei der Bayerischen das Bemühen um Transparenz und Verständlichkeit, die mitgliedschaftliche Organisationsstruktur des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, bedarfsgerechte Produkte, die den Interessen der Kunden dienen, kompetente Beratung über die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen der einzelnen Versicherungen und vor allem umfassenden Service mit kurzen Reaktionszeiten und kompetenten Ansprechpartnern.

Mit der neuen Produktlinie „Diagnose X - Income PROTECT“ beispielsweise bietet die Bayerische dem Kunden eine umfassende Absicherung für sein Einkommen und damit für seine Existenz und die Sicherung seiner Familie. Ob der Kunde berufsunfähig oder eine schwere Krankheit diagnostiziert wird, die aber noch nicht zur Berufsunfähigkeit führt, ob er einen schweren Unfall erleidet oder pflegebedürftig wird – das innovative Konzept deckt mit hohen Einmalzahlungen oder laufenden Renten die finanziellen Folgen ab.
Das Einzigartige an dem Produkt sind vor allem die in dieser Form einmalige Kombination und der Beratungsansatz, der für die Vertriebspartner völlig neue Absicherungsmöglichkeiten für ihre Kunden bietet. Um sie umfassend und bedarfsgerecht beraten zu können, hat die Bayerische ein neuartiges Programm entwickelt.

Mit dem Beratungswerkzeug werden Makler und Berater in die Lage versetzt, direkt und gemeinsam mit dem Kunden vor Ort den Bedarf zu ermitteln, eine Gesundheitsprüfung vorzunehmen, spartenübergreifende Lösungen zur Einkommenssicherung auszuwählen und einen rechtsverbindlichen Vertrag auf einem Tablet-PC, einem iPhone oder Android-Smartphone zu unterschreiben – ganz ohne lästigen Papierkram.

Die Daten werden online an die Bayerische übertragen und dort direkt verarbeitet. Berater und Kunden erhalten die Daten ebenfalls mittels einer sicheren E-Mail. Dadurch werden die Antragsprozesse spürbar beschleunigt – ganz nach dem Motto der Bayerischen: 100 Prozent persönlich und schnell.

Kontakt:
M-Dienstleistungs-Center (MDC)
E-Mail: mdc@diebayerische.de
Telefon: (+49) 89 - 67 87- 92 32

UNISEX-TARIFUMSTELLUNG

Ein guter Anlass für weitere Verbesserungen

Burkhard Hödtke

Auch die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) hat am 21.12.2012 auf Unisextarife umgestellt. Preisunterschiede aufgrund des Geschlechts gehören nun der Vergangenheit an, das heißt, jetzt abgeschlossene Krankenversicherungsverträge sind für Frauen und Männer einheitlich kalkuliert. Im Zuge der damit verbundenen Produktanpassungen hat die APKV zahlreiche Verbesserungen und Neuerungen im gesamten Produktangebot der Voll- und Zusatzversicherung vorgenommen.

» AktiMed® mit Primärarzttarif

Dies gilt insbesondere für die Tarifserie AktiMed, der Vollversicherung für Arbeitnehmer und Selbstständige. Eine deutlich längere Geltung im Ausland, höhere Leistungen bei der ambulanten Psychotherapie und ein offener Hilfsmittelkatalog in allen AktiMed-Tarifen sind nur einige Beispiele für erfolgte Verbesserungen. Für preis- und qualitätsbewusste Kunden platziert die APKV den Primärarzttarif AktiMed Plus 70 P neu. Das Produkt beinhaltet die umfängliche Absicherung der bereits bekannten Plustarife und ist durch die 30-prozentige Selbstbeteiligung in Höhe von maximal 1.000 Euro pro Person und Jahr erheblich günstiger.

» Anpassen ohne speziellen Nachweis

Die APKV erzielt mit ihrer erstmals angebotenen AktiMed WechselOption ein Alleinstellungsmerkmal am Markt. Sie ermöglicht dem Versicherten, sich innerhalb der Tarifwelt AktiMed zu bewegen. Je nach Lebenssituation kann hierbei der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten mehrfach angepasst werden. Außergewöhnlich dabei:

Die Anpassungen sind ohne spezielle Nachweise möglich.

» Höherversicherungsoption für Mediziner

Für Ärzte bietet die APKV als größter Ärzteversicherer seit Jahrzehnten traditionell - auch nach Einführung der Unisextarife - spezielle Produkte an. Mit den Kompakttarifen Ärzte Plus 100 und Ärzte Best 100 können Mediziner ihren Versicherungsschutz auf ganz unterschiedliche Art gestalten. Dies erfolgt mit einer auf Arznei-/Verbandsmittel begrenzten Selbstbeteiligung oder einer integrierten Höherversicherungsoption, die auf spezielle Bedürfnisse von Ärzten ausgerichtet ist. Auch für Mediziner in Ausbildung und für Beihilfeberechtigte stehen diese neuen, optimierten Tarife zu besonders günstigen Beiträgen bereit.

» Service, den Kunden wünschen

Mit dem Allianz Exklusiv-Service stellt die APKV allen Vollversicherten der Unisex-Welt unter anderem einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite. Dieser unterstützt den Kunden telefonisch. Schnell und professionell werden alle Fragen rund um die Krankenversicherung beantwortet und bei medizinischen Anliegen wird dem Kunden weitergeholfen. Dem Versicherten ist sein Ansprechpartner namentlich bekannt und er kann mit diesem jederzeit wieder in Kontakt treten. Weitere Besonderheiten der APKV im Rahmen des Exklusiv-Service:

- Bei schweren Erkrankungen wird die Zweitmeinung eines führenden Spezialisten durch die APKV vermittelt.
- Bei Verdacht auf einen Behandlungsfehler steht die APKV ihren Kunden unterstützend zur Seite. Erhärtet sich der Verdacht, so wird der Fall medizinisch und juristisch im Detail geprüft.
- Bei im Ausland eintretenden Krankheitsfällen sucht die APKV den passenden Arzt oder die passende Klinik für den Kunden. Ferner stimmt sie mittels telefonischem Dolmetscher-Service (in allen gängigen Weltsprachen) die Behandlung vor Ort ab.

» Optimierung auch bei Pflege und Krankentagegeld

Bereits mehrfach wurde die Pflegezusatzversicherung der APKV ausgezeichnet. Sie ist jetzt noch leistungsstärker. Die Allianz zahlt aktuell bei Pflegestufe III einmalig einen Betrag in Höhe des 50-fachen Tagessatzes. Bei der Krankenhaus-Tagegeld-Versicherung, die den Verdienstausfall bei längerer Krankheit absichert, ist nun eine Dynamik Vertragsbestandteil. Somit kann die Verdienstausfallversicherung als Schutz vor möglicher Inflation an die allgemeine Einkommensentwicklung des Versicherten angepasst werden.

Auf den Punkt gebracht

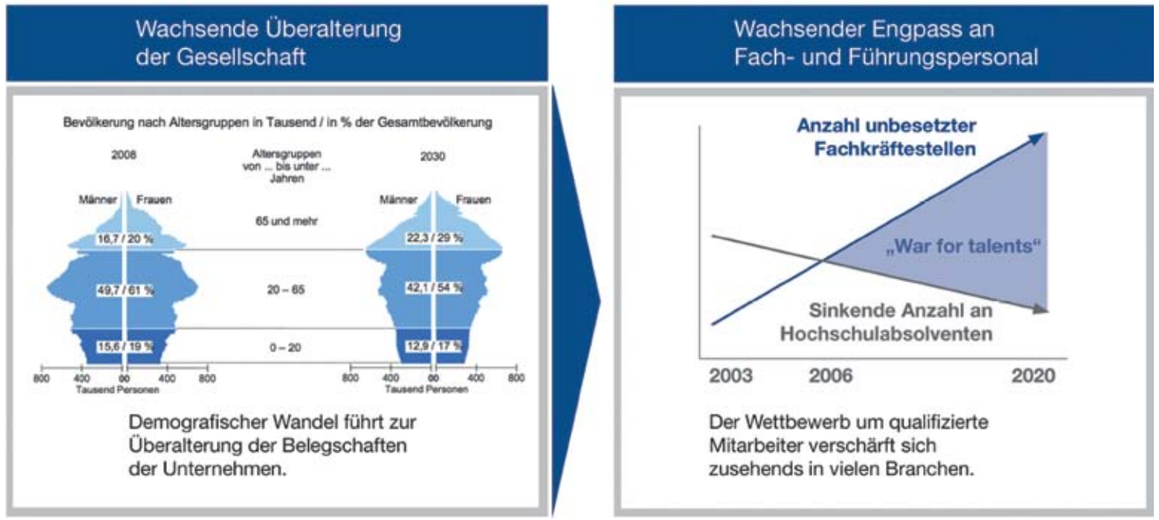
Anpassung des Rechnungszinses

Auch die APKV hat auf die anhaltende Situation auf dem Kapitalmarkt reagiert und den Rechnungszins von bisher 3,5 % auf nun 2,75 % angepasst. Damit senkt die Allianz den Rechnungszins aus einer Position der Stärke heraus, um höhere Zinsen zu generieren. Neben der Berücksichtigung der Entwicklung der zu erwartenden Kosten des medizinischen Fortschrittes sollen ebenfalls langfristig bezahlte Beiträge sichergestellt und die Anpassungen im Alter gedämpft werden. Je mehr Überzinsen das Unternehmen erwirtschaftet, desto mehr Mittel stehen zur Verfügung, um Beitragsanpassungen zu mildern. Die Kunden der APKV werden nun noch stärker von deren erfolgreichen Anlagestrategie profitieren. So betrug in 2011 die Nettoverzinsung 4,3 % (Markt 4,1). Die Rückstellungen für die Beitragsrückerstattung lagen mit 44,9 % deutlich über dem Markt (29,0 %).

Vorsprung durch Vorsorge - *Wettbewerbsvorteil bAV*

Qualifizierte Fachkräfte sind derzeit Mangelware und die Gewinnung neuer Mitarbeiter wird in vielen Branchen zunehmend schwieriger. Deutschlandweit am meisten vermisst werden Fachleute in sogenannten MINT-Berufen (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik).

Nach Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft fehlen hier derzeit rund 117 000 Akademiker, die Ingenieurslücke lag bei rund 58 400 Personen. Auch soziale Einrichtungen wie Altenpflegeheime und Kindertagesstätten suchen händeringend nach ausgebildeten Kräften.



Dass der Fachkräftemangel die Unternehmen länger beschäftigen könnte, liegt vor allem an der demografischen Entwicklung. Die nachkommende Generation hat seit langem eine zu niedrige Geburtenrate, um den Rückgang in der Bevölkerung und damit der Arbeitnehmer auszugleichen. Eine McKinsey-Studie rechnet vor, dass im Jahr 2020 bereits zwei Millionen Fachkräfte fehlen werden, das Prognos-Institut veranschlagt für 2030 gar eine Lücke von 5,2 Millionen.
Diese Perspektiven stellen insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen eine große Herausforderung dar, denn Schwankungen im Personalbestand haben unmittelbare Auswirkungen auf den Erfolg des Unternehmens und je kleiner die Mitarbeiterzahl, desto größer die Auswirkung. Neben einer attraktiven Vergütung wird ein ansprechendes Arbeitsumfeld zunehmend zum Wettbewerbsfaktor. Die Palette ist groß und reicht von einer eigenen Kantine, Kinderbetreuung über Einkaufsrabatte bis zum Dienstwagen. Die betriebliche Altersversorgung rückt dabei immer stärker ins Blickfeld, denn heute ist den meisten Arbeitnehmern klar, dass sie etwas zur Ergänzung ihrer gesetzlichen Rente tun müssen. Und wenn sich der Arbeitgeber am Aufbau der Betriebsrente beteiligt, dann lohnt sie sich doppelt.

Wichtig ist natürlich der richtige Partner. Die Allianz verfügt als Komplettanbieter über besondere Expertise in allen Formen der betrieblichen Altersversorgung. Von A wie Ablösung von Pensionsverpflichtungen bis Z wie Zeitwertkonten – zum Thema betriebliche Altersversorgung bleibt bei Allianz Leben keine Frage offen.

Dabei profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und Kompetenz sowie von unseren hochqualifizierten Maklerbetreuern und effizienten Services. Vertrauen Sie bei Produkt und Partner auf regelmäßig ausgezeichnete Leistung und Qualität.

AssCompact AWARD 2012 – bAV – Allianz Lebensversicherungs-AG – Platz 1 – Direktversicherung

AssCompact AWARD 2012 – bAV – Allianz Lebensversicherungs-AG – Platz 1 – Direktzusage

AssCompact AWARD 2012 – bAV – Allianz Lebensversicherungs-AG – Platz 1 – Pensionskasse

AssCompact AWARD 2012 – bAV – Allianz Lebensversicherungs-AG – Platz 1 – Unterstützungskasse

Flexibel und ausgezeichnet - 4flex, die Altersvorsorge der LV 1871

Wer bereits in jungen Jahren mit der Vorsorge beginnt, kann schon mit kleinen Beiträgen eine attraktive Rente aufbauen. Doch alle, die fürs Alter vorsorgen, brauchen Flexibilität. Denn: Wer weiß heute, was in 20 oder 30 Jahren ist? Welche Absicherung später tatsächlich sinnvoll ist, lässt sich oft erst zu Rentenbeginn sagen.

Mit 4flex, den vier flexiblen Auszahlungsoptionen, bietet die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) die nötige Flexibilität für die Altersvorsorge. Deshalb haben die Magazine Euro und Euro am Sonntag 4flex zum Vorsorgeprodukt des Jahres 2013 gekürt und im Januar mit dem Goldenen Bullen ausgezeichnet, dem Oscar der Finanzbranche. Die vier Auszahlungsoptionen von 4flex und ihr Sinn erschließen sich schnell, begründet die Jury ihre Entscheidung. 4flex wird gelobt als **„die Antwort auf die Frage, was der Kunde in der Rentenphase braucht“**. Verbraucher hätten damit eine Mehrfachabsicherung. Und: **Gerade die Pflege-Option müsse eben nicht bereits bei Vertragsabschluss gewählt werden, sondern erst im Rentenalter.**

» Vier flexible Auszahlungsoptionen

Die bedarfsgerechte Auszahlung lässt Kunden viel Spielraum für den Lebensabend. Bei schwerer Krankheit oder Pflegebedürftigkeit passt sich die Rente flexibel an die neuen Herausforderungen an. Wird zu Rentenbeginn eine schwere Erkrankung festgestellt, erhalten Kunden mit der eXtra-Rente eine höhere monatliche Rente. Die Pflege-Option der LV 1871 kombiniert Altersrente und Pflegebaustein. Wählen Kunden die Pflege-Option, verdoppeln sich im Fall einer Pflegebedürftigkeit die garantierte lebenslange Rente und die Überschüsse. Dafür verzichten sie vorher lediglich auf einen kleinen Teil ihrer Altersrente. Neben diesen beiden Optionen können Versicherte zu Rentenbeginn zwischen monatlicher Verrentung und einmaliger Kapitalauszahlung wählen.

» Zum ersten Mal vergeben

Das Vorsorgeprodukt des Jahres wurde 2013 erstmals ausgeschrieben, weil finanzielle Unabhängigkeit im Alter immer wichtiger wird. Insgesamt haben zahlreiche Versicherer und Fondsgesellschaften mehr als ein Dutzend Produkte ins Rennen geschickt.

Mehr Informationen unter: www.lv1871.de/4flex

Berufsunfähigkeitsversicherung: Zusatzleistungen als entscheidender Wettbewerbsvorteil

Thomas Klein

Angesichts eines schwierigen Marktumfelds und steigender Anforderungen und Bedürfnisse aus einer sehr heterogenen Zielklientel stehen die Versicherer vor großen Herausforderungen. Da sind herausragende Produkte und Serviceleistungen gefragt, die sowohl Kunden wie Vermittlern einen besonderen Mehrwert bieten.

Thomas Klein, Leiter Marketing & Vertrieb der Heidelberger Lebensversicherung AG, gab uns einen Einblick, was beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung beachtet werden sollte und wie sich Produktanbieter von anderen abheben können.

» Herr Klein, worauf sollten Kunden und Vermittler bei der Auswahl eines geeigneten BU-Produkts achten?

Bei der Vertragsgestaltung sollten sich verändernde Lebensumstände berücksichtigt werden. Transparente und verständliche Antragsmodalitäten sowie ein verbraucherfreundliches Bedingungswerk bilden hierfür eine solide Basis.
Ganz wichtig sind klare und verbindliche Regelungen im Falle der Berufsunfähigkeit. Bei der Heidelberger Leben beginnt der Prozess schon vor der eigentlichen Antragstellung. Vermittler können unverbindlich prüfen lassen, ob und unter welchen Voraussetzungen ein Kunde angenommen wird. Unser Tele-Underwriting bei Antragstellung vereinfacht anschließend die aufwändige Risikoprüfung für Kunden und Vermittler.

» Wie sieht diese Vereinfachung aus?

Wir übernehmen die Aufnahme der Gesundheitsfragen. Dabei führen speziell geschulte Mitarbeiter ein Telefoninterview und gehen mit dem zu Versichernden die Fragen durch. So kann in vielen Fällen darauf verzichtet werden, den Hausarztbericht anzufordern, und die Policierung kann schneller erfolgen.

» Was gehört zu ihrem verbraucherfreundlichen Bedingungswerk?

Kundenfreundliche Zusagen wie ein sofortiger und weltweiter Versicherungsschutz oder auch Erhöhungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung gehören ebenso dazu wie eine Infektionsklausel für Human-, Zahn- und Tiermediziner und der Verzicht auf Beitragsanpassung und Kündigung nach § 19 VVG bei unverschuldeten Falschangaben zum Gesundheitszustand. Bei einem späteren Leistungsfall verzichten wir auf die abstrakte Verweisung und eine Meldefrist bei Eintritt der Berufsunfähigkeit.

» Welche konkrete Unterstützung können Ihre Kunden erwarten, wenn der Leistungsfall eintritt?

Unsere Kunden können schnelle und unbürokratische Hilfe etwa in Form einer zinslosen Stundung der Beiträge während der Leistungsprüfung erwarten. Bei bestimmten Erkrankungen zahlen wir bis zur abschließenden Prüfung der Berufsunfähigkeit für maximal sechs Monate eine Soforthilfe. Außerdem unterstützen wir unsere Kunden beim Ausfüllen des Leistungsantrags. Das erfolgt entweder telefonisch oder – bei der Außenregulierung – sogar direkt zuhause.

Kontakt:
Heidelberger Lebensversicherung AG
E-Mail: support-broker@hlcm.de
Telefon: (+49) 800 - 200 13 13 50

BAV mit Canada Life: Renditeorientiert Sparen mit Sicherheitsnetz

Ingo Nagel

Betriebliche Altersvorsorge (bAV) nutzt allen im Betrieb: Firmeninhaber sparen damit Lohnnebenkosten, Mitarbeiter erhalten wertvolle Förderungen für ihre Altersvorsorge. Gefragt: Renditeorientierte bAV-Lösungen, die speziell auf Schwankungen der Kapitalmärkte eingerichtet sind. Hierzu gehört die fondsbasierte Rentenversicherung „GENERATION business“ von Canada Life. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen ermöglicht hier Flexibilität in der Kapitalanlage langfristig höhere Ertragschancen als herkömmliche kapitalbildende Altersvorsorgeprodukte. Die Beiträge werden in einen UWP (Unitised-With-Profits)-Fonds angelegt. Dieser hat sich schon mit einer soliden langfristigen Wertentwicklung bewährt: Seit zehn Jahren erwirtschaftete der Fonds zum Stichtag 28. Februar 2013 jährlich durchschnittlich 6,6 Prozent nach Abzug der Fondsmanagementgebühr. Robuste Sicherheitsbausteine schützen das Ersparte der Versicherten, wenn die Performance zum Rentenbeginn schlecht ausfallen sollte. So deklariert Canada Life jährlich einen geglätteten Wertzuwachs, um den das Anteilguthaben der Kunden jeweils wächst. Dieser kann nie negativ ausfallen und lag für die letzten zehn Jahren im Durchschnitt bei jährlich 3,3 Prozent (Stichtag 31. Januar 2013). Zusätzlich sichert eine Mindestwertentwicklung von jährlich 1,5 Prozent die Kunden ab. Entwickelt sich das Anteilguthaben bis zum Rentenbeginn positiver, nimmt der Versicherte daran durch den Schlussbonus teil. Zudem werden bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung ab dem sechsten Versicherungsjahr laufend und zu festgelegten Terminen zusätzliche Anteile als Treuebonus auf das Anteilguthaben gewährt.

» Weitere Optionen: Der Tarif befreit Arbeitgeber durch eine garantierte Rentensteigerung von 1 Prozent p.a. von seiner Anpassungsprüfungspflicht und hilft so, den Verwaltungsaufwand gering zu halten. Die Garantiestruktur ist für die beitragsorientierte Leistungszusage optimiert. Kunden können außerplanmäßige Zuzahlungen leisten, den Rentenbeginn flexibel wählen und so den Ruhestand individuell planen. Zudem können sie Rentengarantiezeiten vereinbaren und verfügen über ein Kapitalwahlrecht und die Marktoption: Canada Life bietet den Versicherungsnehmern neben eigenen Lösungen auf Wunsch auch Angebote anderer Versicherer zur Auszahlung einer Rente. Kunden müssen sich erst kurz vor der Verrentung entscheiden und nicht schon zwanzig oder dreißig Jahre vorher.

Kontakt: Ingo Nagel
Bezirksdirektor
Canada Life
E-Mail: ingo.nagel@canadalife.de
Telefon: (+49) 6102 - 3 06 19 05
Mobil: (+49) 172 - 8 58 62 98

Chancen ohne Risiko

Die turbulenten Finanzmärkte stellen viele Sparer vor eine schwierige Wahl: Soll ich Chancen am Aktienmarkt suchen und dabei Verluste riskieren oder vermeide ich diese und setze lieber auf eine feste Verzinsung? Die Condor Lebensversicherung erleichtert seit kurzem diese schwierige Wahl und bietet eine indexorientierte Rentenversicherung an - ohne Verlustrisiko und auf Wunsch mit garantiertem Zins.

Von den Chancen der Aktienmärkte profitieren und gleichzeitig komplett vor Verlusten geschützt sein. Was sich in Zeiten von Euro-Krise und weltweit volatiler Börsen nach einem unauflösbaren Widerspruch anhört, ist bei der Condor Index-Rente möglich. Die seit September 2012 angebotene Rentenversicherung bietet beides zugleich - und ist somit eine attraktive und sichere Form der Zukunftsvorsorge. Dank ihrer Indexbindung kombiniert sie Garantie mit Chance und schließt auf diese Weise die Lücke zwischen klassischer und fondsgebundener Rentenversicherung.

» Chancen des Euro Stoxx 50 nutzen – ohne Verlustrisiko

Möglich macht dies die Kopplung an den Aktienindex Euro Stoxx 50 und damit an die Wertentwicklung der 50 wichtigsten börsennotierten Unternehmen der Eurozone. Dabei werden am Ende eines jeden Versicherungsjahres die monatlichen Wertentwicklungen addiert - und zwar jeweils bis zu einem definierten Höchstbetrag (Cap) pro Monat. Aktuell liegt dieser Cap bei monatlich 4,0 Prozent. Wer dagegen in den kommenden zwölf Monaten einen fallenden Euro Stoxx 50 erwartet, kann für sein angespartes Kapital eine sichere Verzinsung wählen. Diese liegt aktuell bei 3,5 Prozent pro Jahr. Ob der Kunde davon für das jeweils folgende Jahr Gebrauch machen möchte, kann er jährlich neu entscheiden. Wie auch immer seine Wahl ausfällt, eine Gewissheit hat der Sparer auf jeden Fall: Der Policenwert kann niemals sinken. Denn alle erzielten Erträge, sowohl aus der Indexpartizipation als auch der sicheren Verzinsung, werden jährlich dem Vertrag gutgeschrieben. Ab diesem Zeitpunkt sind sie garantiert.

Kontakt: Christian Rombald
Makler Account Manager
E-Mail: Christian.Rombald@condor-versicherungen.de
Mobil: (+49) 151 - 26 41 53 38

CSS Versicherung AG erneut mit „hervorragend“ ausgezeichnet

Franke und Bornberg bewerten neuen ambulanten und stationären Unisex-Tarif mit FFF

Andreas W. Grimm

Die CSS Versicherung AG belegt mit den neuen Unisex-Tarifen CSS.privat ambulant und CSS.privat stationär zwei Spitzenpositionen im Rating des Analysehauses Franke und Bornberg.

„Unsere Kunden bekommen bei uns maximale Leistungsstärke. Die hervorragende Auszeichnung beider Tarife durch das Analysehaus Franke und Bornberg unterstützt unsere Vertriebspartner in der Beratung“, freut sich Andreas W. Grimm, Vorstand Marketing und Vertrieb der CSS Versicherung AG.

CSS.privat ambulant sichert Leistungen rund um Vorsorge, alternative Heilmethoden, Zahnbehandlung und Zahnersatz ab. Von Franke und Bornberg mit FFF ausgezeichnet wurde die Kombination CSS.privat ambulant „zahnersatz spezial“ mit „zahngesundheit premium“ und die Kombination CSS.privat ambulant „zahnersatz premium“ mit „zahngesundheit premium“.
Das stationäre Pendant, CSS.privat stationär, macht den gesetzlich Versicherten zum Privatpatienten. 1- oder 2-Bettzimmer und Chefarztbehandlung sind genauso wie die vor- und nachstationäre Untersuchung inklusive. Das Analysehaus bestätigt den Tarifbausteinen „klinik plus“, „komfort premium“ und „privatarzt spezial“ „hervorragende“ Bedingungen. Die beiden Tarife können flexibel aus Bausteinen zusammengestellt werden, je nach den individuellen Bedürfnissen der Kunden. Kalkuliert wird weiterhin ohne Altersrückstellung - das macht die Tarife transparent und fair im Preis. Ein Schadenfreiheitsrabatt belohnt gesundheitsbewusstes Verhalten: Wer die Versicherung nicht beansprucht, bekommt einen Rabatt auf seinen Versicherungsbeitrag. Die Leistungsstärke der CSS.Tarife wurde nun im Rating von Franke und Bornberg mit FFF („hervorragend“) bewertet.

Marco Tessmer

Kontakt: Marco Tessmer
Diplom-Betriebswirt (FH)
Regionalvertriebsleiter Nord-Ost
E-Mail: marco.tessmer@cssversicherung.com
Telefon: (+49) 211- 46 87 90 76

Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI

Martin Stenger

„Wie kann ich mein Geld sicher anlegen und dabei eine angemessene Rendite erzielen?“ Verbrauchern fällt es immer schwerer, auf diese Frage eine Antwort zu finden. Die Zinsen für Fest- und Tagesgeld liegen unter der Inflationsrate. Aktien und Aktienfonds sind starken Schwankungen unterworfen. Darunter leiden auch fondsgebundene Lebensversicherungen. Konventionelle Lebensversicherungen haben wegen des niedrigen Garantiezinses an Attraktivität verloren.

» Bloß: Was könnte die Alternative sein?

Das Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI bietet eine innovative Lösung. Das ISP dient zur Kapitalanlage in fondsgebundenen Lebensversicherungen. Insgesamt stehen acht ISP-Portfolios zur Verfügung, aus denen der Kunde – passend zu seiner Risikotragfähigkeit – wählen kann. Dem vorgegebenen Risikomaß entsprechend begrenzt das ISP mögliche Wertverluste des Vertragsguthabens auf einen jährlichen Prozentsatz – unabhängig davon, was an den Märkten passiert. Gleichzeitig bietet das ISP dem Kunden eine angemessene Erwartungsrendite, die seiner Risikotragfähigkeit entspricht.

» Dreifacher Paradigmenwechsel

Dieser Ansatz steht für einen Paradigmenwechsel in dreifacher Hinsicht. Als erster Versicherer macht HDI die Risikotragfähigkeit des Kunden zur Basis der Anlageempfehlung. Damit dreht HDI die bisher gängige Vorgehensweise um, bei der die Renditeerwartung den Ausgangs- und das Risiko den Endpunkt des Auswahlprozesses markierte. Die Regel, nach der höhere Renditechancen stets mit einem höheren Risiko einhergehen, gilt auch für das ISP. Beim ISP stellt HDI dem Kunden jedoch immer nur soviel Rendite in Aussicht, wie voraussichtlich erzielt werden kann. Ein Beispiel: Das ISP „Smart“ ist für einen Kunden geeignet, dessen Risikotragfähigkeit zwei Prozent beträgt. Das heißt: In einem Jahr, in dem die Märkte schlecht laufen, akzeptiert der Kunde in seinem Portfolio einen Wertverlust von maximal zwei Prozent. Folglich stellt ihm HDI eine Rendite zwischen 1,5 und 3,7 Prozent in Aussicht – sie entspricht der Risikotragfähigkeit des Kunden und kann mit hoher Wahrscheinlichkeit erwirtschaftet werden. Andere Portfolios, zum Beispiel die ISPs „Sportiv“ oder „Sprint“, gehen von einer höheren Risikotragfähigkeit aus.

Kontakt: Martin Stenger
Produktmanager Investment
E-Mail: martin.stenger@hdi.de
Telefon: (+49) 221- 1 44 54 02

Vertriebsorientiert mit starken Highlights

Die neue Gothaer SBU bietet einzigartige Mehrwerte

Mario Krüger

Im Geschäft mit Berufsunfähigkeitspolicen erwarten Makler Umfragen zufolge künftig ein deutliches Umsatzplus. Denn das zugrunde liegende Risiko ist höchst bedrohlich.

Jeder vierte Arbeitnehmer scheidet nach Angaben der Rentenversicherung wegen Berufsunfähigkeit aus dem Berufsleben vorzeitig aus. Trotzdem findet sich nur in jedem vierten deutschen Haushalt eine entsprechende Absicherung.

Die Gothaer hat deshalb erst kürzlich eine leistungsstarke und zielgruppenorientierte selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung auf den Markt gebracht. Die neuen Tarife bieten Maklern und ihren Kunden echten Mehrwert und klare Alleinstellungsmerkmale gegenüber dem Wettbewerb. Zur herausragenden Positionierung im Wettbewerb führen neben den vielfältigen qualitativen Highlights wie z.B. dem Familienbonus oder die kostenlose Mitversicherung der Kinder gegen schwere Krankheiten, auch das hervorragende Pricing und die neue moderne Berufsgruppensystematik.

Ein zusätzliches Highlight der neuen Gothaer SBU ist die Starter-Option, welche jungen Menschen den Einstieg in den notwendigen Berufsunfähigkeitsschutz zu besonders günstigen Anfangsbeiträgen ermöglicht – und das bei vollem Versicherungsschutz.

» Übrigens, die Gothaer SBU gibt es auch als Direktversicherung. In Zeiten von Fachkräftemangel für Arbeitgeber ist dies ein ideales Medium zur Bindung qualifizierter Mitarbeiter.

» Interesse???

Die Gothaer Lebensversicherung steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Kontakt: Mario Krüger
Maklerdirektion
Hamburg
E-Mail: mario_krueger@gothaer.de
Telefon: (+49) 40 - 37 04 - 42 57 0
Mobil: (+49) 160 - 71 80 42 8

SBU in der bAV - *eine ausgezeichnete Lösung für Ihre Kunden.*

Simone Pitann

Jeder vierte Arbeitnehmer wird im Lauf seines Lebens berufsunfähig – meist sind es alltägliche Ursachen, die jeden treffen können. Stehen Sie Ihrem Kunden mit der richtigen Lösung zur Seite.

Beraten Sie Ihre Kunden mit den innovativen SBU-Produkten der Generali im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung (bAV), die von dem unabhängigen Analysehaus Morgen & Morgen mit der höchsten Bewertung „fünf Sterne“ ausgezeichnet wurden.

Bieten Sie Ihren Kunden die SBU in der bAV als besonders günstige Form der Einkommenssicherung an. Ihr Kunde zahlt die Beiträge aus dem Bruttoeinkommen und spart dazu Steuer- und Sozialabgabenbeiträge von bis zu 50 Prozent.

» Die SBU der Generali kann sogar noch mehr.

Zum Beispiel eine vereinfachte Gesundheitsprüfung bis 1000 Euro Rente mit Hilfe einer Dienstobliegenheitserklärung der Generali, der sogenannten DOextra. Voraussetzung ist der Abschluss eines Rahmenvertrags mit mindestens drei Personen oder eine Vereinsmitgliedschaft des Arbeitgebers im VFHI.- dann ist die DOextra bereits ab einer Person möglich.

» Interaktive Tools für Ihre Kundenberatung.

Björn Farr

Auch im Gespräch mit Ihren Kunden stellt Ihnen die Generali innovative Beratungstools zu Verfügung:
Zeigen Sie dem Arbeitgeber mit Hilfe des „bAV-Navigators“ wie sich eine bAV positiv auf den Umsatz seines Unternehmens auswirken kann.

Mit dem „Förderradar“ können Sie dem Arbeitnehmer interaktiv aufzeigen, wie viel staatliche Förderung er pro investiertem Euro erhält – und das schnell und einfach. Nutzen Sie das „Stufenmodell“, um die Vorteile der bAV anhand der Gehaltsabrechnung zu verdeutlichen.

Unter besonderen Voraussetzungen können Sie einem Arbeitgeber weitere attraktive Konditionen mit hohen Leistungen und vereinfachter Gesundheitsprüfung anbieten. Ihre Ansprechpartner begleiten Sie gerne in Ihrer Beratung und entwickeln mit Ihnen individuelle Arbeitgeber- und Arbeitnehmerlösungen.

Kontakt: Simone Pitann
Generali
E-Mail: simone.pitann@generali.de
Mobil: (+49) 160 - 90 62 08 67

Kontakt: Björn Farr
Generali
E-Mail: bjoern.farr@generali.de
Mobil: (+49) 151 - 54 41 64 84

Die GrüneRente – ökologisch, sozial, ethisch

GrüneRente
ökologisch | sozial | ethisch

Für alle, denen Umwelt und Soziales wichtig sind, gibt es jetzt die passende Altersvorsorge: die GrüneRente der Stuttgarter. Nutzen auch Sie diese Chancen!

Claus Friedrich

Die Stuttgarter sichert ihren Kunden zu, mindestens in Höhe des Sparanteils der eingezahlten Beiträge in nachhaltige Projekte und Kapitalanlagen zu investieren. Die Stuttgarter legt diese zum Beispiel in Windkraft und Solarenergie an oder finanziert sozial genutzte Immobilien und Projekte wie etwa Kindertagesstätten und Senioreneinrichtungen. Die Stuttgarter bietet die GrüneRente für alle klassischen Tarife an.

» Welche Zielgruppe sprechen wir damit an?

Immer mehr Menschen ist neben einer attraktiven Rendite wichtig, dass ihr Geld umwelt- und sozialverträglich investiert wird. Ethischer Konsum gewann für viele Bevölkerungsgruppen in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung.

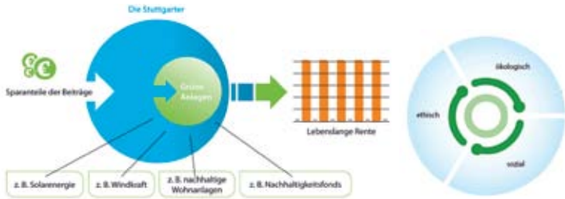
» Das Anlagekonzept der GrüneRente

Die Stuttgarter ist sich ihrer Verantwortung für die Gesellschaft und die Umwelt bewusst. Neben den klassischen Anlagegrundsätzen Sicherheit, Rentabilität und Liquidität finden ethische, soziale und ökologische Belange bei der Kapitalanlage Beachtung.

» Kundenansprache und Verkaufshilfen

Mit der achtseitigen Kundenbroschüre können Sie allgemein über das Thema Nachhaltigkeit und speziell über das Engagement und die Produkte der Stuttgarter informieren. Sie eignet sich als Grundlage für das Beratungsgespräch.

Unter www.gruenerente.stuttgarter.de finden Sie darüber hinaus verschiedene Downloads und die Möglichkeit, einen Termin mit Ihrem persönlichen Maklerbetreuer zu vereinbaren.



Kontakt: Claus Friedrich
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
E-Mail: claus.friedrich@stuttgarter.de
Mobil: (+49) 177 - 6 30 98 29

AgrarKompakt: Die maßgeschneiderte Versicherungslösung für die Landwirtschaft

Mit AgrarKompakt bietet die Concordia Versicherungs-Gesellschaft a.G. allen Landwirten eine ganzheitliche Lösung für Schadensfälle, die dank des speziellen Bausteinprinzips besonders individuell ist.

Die erfolgreiche Führung eines landwirtschaftlichen Betriebes erfordert ein hohes Maß an unternehmerischer Professionalität und Weitblick. Mittel- und langfristige Planungen sind ebenso zu treffen wie schnelle Entscheidungen bei Problemen und Ereignissen des Alltags. Auch das Thema der betrieblichen Absicherung ist ein weites Feld, auf dem man oft allein Entscheidungen treffen muss. Die Concordia Versicherungs-Gesellschaft a.G. hat gerade für diese wichtigen Situationen ein Produkt speziell für die Landwirtschaft: AgrarKompakt setzt mit einer ganzheitlichen Betrachtung von Landwirtschaftsbetrieben an.

» Eine Lösung für alle Fragen

Das Besondere an diesem Produkt ist, dass die unterschiedlichen Risiken eines landwirtschaftlichen Betriebes in einer Lösung zusammengeführt werden. Wenn beispielsweise ein Teil der Betriebsgebäude durch einen Schadenfall zerstört wurde, greift die Gebäudeversicherung. Was aber ist mit dem Nutzungsausfall, den Ernteerträgen oder Futtervorräten? Oder was ist, wenn vertragliche Lieferverpflichtungen nicht erfüllt werden können und es zu einem Rechtsstreit kommt?

» 8 Bausteine für mehr Sicherheit

Ist nur ein Bereich nicht versichert oder unterversichert, führt dies zu existenziellen Nöten, die dann nicht aufgefangen werden können. AgrarKompakt sichert dagegen mit acht Bausteinen in einem Paket den schlimmsten Fall umfassend ab. Jede Einzelversicherung ist dabei sinnvoll und elementar wichtig:

Gebäude | Inhalt und Ertragsausfall | Elektronik | Fotovoltaik | Haftpflicht | Rechtsschutz | Kraftfahrzeug | Maschinen-Kasko

» Einfach besser geschützt

Ein besonderes Highlight: Bereits drei Monate vor dem vereinbarten Vertragsbeginn besteht ein beitragsfreier Versicherungsschutz für Schäden, die bei der Vorversicherung nicht oder nicht ausreichend versichert sind. Einfache und nachvollziehbare Summenermittlungen und steigende Bündelungsnachlässe machen das Produkt zusätzlich attraktiv. Der Versicherungsschutz von AgrarKompakt richtet sich individuell nach den Bedürfnissen des Landwirts. So wird gemeinsam mit dem Kunden ein maßgeschneidertes Sicherheitskonzept erstellt. Mit AgrarKompakt geht die Concordia einen innovativen Weg und bietet ihrer landwirtschaftlichen Kundschaft einen wertvollen Rundum-Schutz.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Apella-Ansprechpartner oder unter www.agrarkompakt.de.

WWK IntelliProtect®: Sicherheit und Renditechancen

Jörg Treiber

» Das Beste aus zwei Welten

Angesichts eines historisch niedrigen Zinsniveaus ist die Wahl der richtigen Form der Altersvorsorge eine komplexe Herausforderung. Die WWK hat deshalb eine neue Generation von Fondsrenten entwickelt. Die Besonderheit ist das innovative Wertsicherungskonzept WWK IntelliProtect® auf Basis eines iCPPI-Modells. Es kombiniert eine umfassende Bruttobeitragsgarantie mit den Renditechancen erstklassiger Investmentfonds. Je nach Entwicklung des Wertes der im Vertrag enthaltenen Fondsanteile wird unter Berücksichtigung der zu erzielenden Beitragsgarantie das Gesamtguthaben zwischen der fondsgebundenen und der konventionellen Komponente (Deckungsstock) dynamisch umgeschichtet. Dazu passt WWK IntelliProtect® jeden einzelnen Vertrag an jedem Bankarbeitstag automatisch an die aktuellen Finanzmarktbedingungen an, wenn nötig.

» Die ideale Alternative zu Riester-Fondssparplänen gem. §34f GewO

WWK IntelliProtect® ist in allen 3 Steuerschichten (inkl. bAV und Wohnriester) verfügbar und bietet eine in Deutschland einzigartige iCPPI-Absicherungsstrategie mit einer freien Auswahl aus ausgezeichneten Fonds renommierter Investmenthäuser (Shift/Switch beliebig oft und kostenfrei). Die Höhe der Beitragsgarantie ist in der 1. und 3. Schicht flexibel wählbar. Als weiteren Vorteil bietet WWK IntelliProtect® einen 100-prozentig garantierter Rentenfaktor ohne bedingungsseitige Treuhänderklausel (auch für Zuzahlungen) mit Besserstellungsoption. Und da es sich bei WWK IntelliProtect® um ein Versicherungsprodukt handelt, bedarf es lediglich der gewohnten und unveränderten Dokumentation für Versicherungen gem. §34d GewO. Somit profitieren Sie von einer einfachen Abwicklung.

Stephan Obermeier

» Zusatzsicherheit bei der WWK: denn Garantie ist nicht gleich Garantie

Im Gegensatz zu vielen Fondsanlageprodukten ist der Garantieträger keine Investmentgesellschaft, sondern die WWK selbst. Ein beruhigendes Gefühl, denn die WWK Lebensversicherung a.G. wurde bereits zum siebten Mal in Folge als Deutschlands Lebensversicherer mit der höchsten Substanzkraft ausgezeichnet (lt. FOCUS MONEY 42/2012).

» Profitieren auch Sie und Ihre Kunden von der starken Gemeinschaft

Um Sie umfassend über die Möglichkeiten und Vorteile von WWK IntelliProtect® zu informieren, wird die WWK in den nächsten Wochen praxisorientierte Informationsveranstaltungen durchführen. Zudem bieten Apella und die WWK für die Vermittlung von WWK IntelliProtect® 2013 besonders attraktive Courtagen.

Weitere Informationen hierzu erhalten Sie beim Apella Makler-ServiceCenter oder Ihrem persönlichen WWK Ansprechpartner.

Kontakt: Jörg Treiber
WWK Maklerbetreuer
E-Mail: joerg.treiber@wwk.de
Mobil: (+49) 173 - 5 87 64 09

Deutsche Immobilien Invest

Das Emissionshaus Deutsche Immobilien Invest verfügt als Tochterunternehmen des 1992 gegründeten Immobilienentwicklers DEUTSCHE IMMOBILIEN AG über einen exzellenten Marktzugang und eine hervorragende Expertise in sämtlichen Bereichen einer erfolgreichen Immobilien-Investition. Die Fonds-Objekte befinden sich in den deutschen Metropolregionen.

Die Deutsche Immobilien Invest GmbH ist ein Zusammenschluss dreier erfahrener Partner aus der Finanz- und Immobilienbranche. 69,8 % hält die DEUTSCHE IMMOBILIEN AG. 15,1 % entfallen jeweils auf Bert Manke als geschäftsführenden Gesellschafter sowie die DEUTSCHE SEEREEDEREI GmbH mit ihrem geschäftsführenden Gesellschafter Senator Horst Rahe (Erfinder und Gründer der AIDA-Schiffe – eines der erfolgreichsten Tourismus Unternehmen der Welt). Aus dieser Symbiose entsteht ein auf dem Markt der Initiatoren für geschlossene Fonds einzigartiger Wissens- und Erfahrungspool.

» Metropolen Deutschland Fonds:

In Deutschlands Großstädten werden zu wenige Wohnungen gebaut. Bereits heute fehlen beispielsweise in Hamburg circa 30.000 bis 40.000 Wohnungen. Aufgrund des überdurchschnittlichen Bevölkerungswachstums in den Metropolen kann der wachsende Bedarf an Wohnraum nicht gedeckt werden. Steigende Mieten und hohe Kaufpreise sind die Folge.

Als Anleger des

DEUTSCHE IMMOBILIEN INVEST Metropolen Deutschland Fonds

können Sie von der Entwicklung der deutschen Immobilienmärkte profitieren. Der Fonds investiert in Immobilienentwicklungen in Deutschlands Metropolen. Als Startprojekt konnte die Entwicklung von 65 Wohnungen im beliebten Stadtteil Hamburg Altona-Altstadt angebunden werden. Diese sollen nach kurzer Entwicklungszeit innerhalb von circa zwei Jahren veräußert werden.

Der Fonds im Überblick

- Investition in Immobilienentwicklungen in Deutschlands Metropolen
- Schwerpunkt auf Wohnimmobilien-Entwicklungen
- Gemeinsame Investition mit renommierten Immobilienentwicklern
  - » Deutsche Immobilien AG, erfolgreicher Immobilienentwickler seit 1992
  - » cds Wohnbau Unternehmensgruppe, erfolgreicher Wohnimmobilien-Entwickler seit 2002
- Geplantes Startprojekt: Wohnungsentwicklung in Hamburg, Altona-Altstadt
- Mindestzeichnungssumme: 10.000 EUR, kein Agio
- Eigenkapitalfonds; kein Fremdkapital auf Fondsebene
- Geplante Fondslaufzeit: sechs Jahre
- Geplante durchschnittliche Auszahlung: circa 9,1 % p. a. vor Steuern
- Gesamtmittelrückfluss nach sechs Jahren: rund 155 % vor Steuern
- Anleger erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- Auswahl der Immobilienprojekte erfolgt nach strengen Investitionsrichtlinien

MCE-Portfoliofonds kaufen

sprichwörtlich den Euro für 50 Cent

MCE Unternehmensgruppe

Der Transportsektor ist ein Wachstumsmarkt: Die Globalisierung und das Wachstum der Schwellenländer befeuern die Nachfrage nach Transportdienstleistungen. Laut Welthandelsorganisation wuchs allein der Warenexport der 27 EU-Staaten zwischen 2001 und 2011 um 240 Prozent. Für den Welthandel 2012 errechnete die Weltbank ein Plus von 3,5 Prozent, bis 2015 soll der Zuwachs auf bis zu sieben Prozent pro Jahr steigen.
Das macht den Sektor auch für Anleger interessant. So haben deutsche Anleger rund 35 Milliarden Euro allein in die Schifffahrt investiert. Das Kapital ist hier typischerweise langfristig gebunden, dennoch gibt es Anleger, die sich vorzeitig von ihrer Beteiligung trennen möchten. Das geschätzte Angebotsvolumen liegt bei etwa einer Milliarde Euro pro Jahr. Dem steht jedoch nur begrenztes Kaufinteresse gegenüber, derzeit werden jährlich rund 60 Millionen Euro investiert. Das Ergebnis: ein Käufermarkt, in dem auch gute, regelmäßig auszahlende Beteiligungen zu günstigen Kursen erworben werden können. Mit rund 50 Millionen Euro investiertem Kapital pro Jahr ist MCE der mit Abstand größte Käufer. Die Investment-Experten nutzen ein umfassendes Bewertungssystem, in dem rund 1.800 unternehmerische Beteiligungen erfasst sind. So werden die rund 250 Top-Performer identifiziert und lukrative Kurse kalkuliert. Derzeit sind die Kurse für gute Fondsanteile besonders günstig: Pro Euro Unternehmenswert zahlt MCE zum Teil nur noch 50 Cent.

Die Fondsanteile bündelt MCE zu einem Schiffsportfolio mit dem Fokus auf Containerschiffe. Dabei wird breit diversifiziert, etwa nach Charterern und Vertragslaufzeiten. Im Schnitt haben die etwa 120 Schiffe pro Fonds mehr als 20 verschiedene Charterer, fast drei Viertel der Charterverträge laufen noch länger als zwei Jahre. Das bedeutet mehr Sicherheit für die Anleger.

» Weiterer Vorteil: Die MCE-Portfoliofonds investieren erst dann, wenn sich die gewünschte Beteiligung bewährt hat bzw. künftig eine positive Entwicklung erwarten lässt. Gemanagt werden sie nach dem Investmentfonds-Prinzip: Je nach Wirtschaftslage und Entwicklung kaufen die Fonds gut laufende Beteiligungen nach oder nehmen beim Verkauf Gewinne mit. Ein Erfolgskonzept: Alle voll investierten MCE-Fonds zahlten auch 2012 wie geplant vierteljährlich aus, ihr Vermögenszuwachs liegt bei durchschnittlich neun Prozent pro Jahr. Das schätzen auch die Anleger: 2012 konnte MCE seine Platzierungszahlen im dritten Jahr in Folge auf 59,5 Millionen Euro steigern. Damit ist die MCE Unternehmensgruppe Marktführer in diesem Segment.

Kontakt: Siegfried de Witt
Geschäftsführer der MCE Vertriebsgesellschaft mbH
E-Mail: dewitt@schiffskapital.de
Telefon: (+49) 40 - 300 346 - 130

Das Kunde-zuerst-Prinzip gilt

ZBI Professional Fonds

Das Kunde-zuerst-Prinzip: Die Interessen der Anleger gehen vor. Seit elf Jahren kommen die Kunden der ZBI Professional Fonds in den Genuss der Vierfach-Rendite.

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe Vertriebsmanagement GmbH

Die ZBI Professional Fonds investieren in deutsche Wohnimmobilien an ausgesuchten Standorten, bevorzugt in Ballungszentren und Metropolregionen wie zum Beispiel Berlin. In vielen Städten herrscht mittlerweile ein knappes Angebot an attraktiven Wohnungen bei zunehmender Nachfrage. Wohninvestments in Großstädten wie Berlin weisen im fünften Jahr in Folge eine positive Wertentwicklung auf.
» Der Einkauf. Der Kaufpreis der Immobilien ist an den Mietertrag gekoppelt, so ist im ZBI Professional 8 vorgesehen, zum 12,5-fachen der Jahresnettokaltmiete anzukaufen. Daraus ergeben sich folgende Vorteile: Erstens Rendite. Die jährliche Mietrendite beträgt 7,5 Prozent. Zweitens Sicherheit. Der Substanzwert im Fonds ist durch den günstigen Einkauf sehr hoch.
» Die Risiko-Streuung. Ein hoher Grad an Sicherheit wird durch Diversifizierung erzielt. In den Professional Fonds befanden sich bisher jeweils mehr als zehn Objekte bzw. Objektpakete und mindestens 1.500 Mieteinheiten. Mit dieser Streuung reduzieren die Fonds das Ausfallrisiko auf ein Minimum. Im Fokus der Investition steht Berlin - ein Standort mit viel Potenzial.
» Die Wertschöpfung. Günstiger Einkauf von Immobilien mit Potenzial. Die erworbenen Objekte werden vor dem Ankauf intensiv in kaufmännischer und technischer Weise geprüft. Dabei werden die Kosten für die Sanierung und Instandhaltung, aber insbesondere auch die Perspektive in Bezug auf den Vermietungsstand und den Mietpreis je Quadratmeter ermittelt. Das hauseigene Asset-Management der ZBI Gruppe steuert die erforderlichen Maßnahmen und trägt dazu bei, die Effizienz und die Substanz der Fondsimmobilien zu steigern.
» Mitwirkungsrechte der Anleger und Transparenz. Die Zustimmung für den Immobilienerwerb erteilt der Anleger selbst. Mittels einer Präsenzversammlung oder eines Umlaufverfahrens stimmen die Gesellschafter oder ein aus ihren Reihen gewählter Beirat über den Einkauf der Objekte ab. Über die laufenden Gesellschafterversammlungen, Geschäftsberichte und Kundeninformationen, aber insbesondere durch die Mittelverwendungskontrolle in der Investitionsphase sowie in der Bewirtschaftungsphase, werden die Anleger über wichtige Aspekte zum Fonds und zur ZBI Gruppe informiert.
» Die 4-fach Rendite. Die Anleger erhalten viermal Geld:
1. Laufende Ausschüttungen, 4 bis 6 Prozent pro Jahr
2. Auffüllung auf 7,5 Prozent pro Jahr nach Verkauf
3. 50 Prozent Gewinnbeteiligung (über 7,5 Prozent pro Jahr)
4. Rückerstattung des Agios (5,0 Prozent)
» Das Kunde-zuerst-Prinzip. Es bringt den Investor in die erste Position beim Kapitalrückfluss. Erst nachdem der Anleger seine Einlage und das Agio zurückerhalten hat sowie die Ausschüttungen und die Hurdle-Rate an ihn geflossen sind, erhält die ZBI Gruppe ihren Anteil am Restgewinn. Damit besitzt der Initiator ein großes Maß an Motivation, den Immobilienfonds bestmöglichst zu bewirtschaften und zu führen.
» Der Beleg. In der Professional-Linie sind bisher alle geprüften Offerten durch die Betriebsstätten-Finanzämter bestätigt worden. Die ersten beiden Emissionen, ZBI Professional 1 und 2, wurden schon nach wenigen Jahren aufgelöst und brachten für die Anleger Erträge von durchschnittlich 14,8 Prozent jährlich ein.

Multi Asset Portfolio MAP *von Steiner + Company*

STEINER COMPANY
EMISSIONSHAUS 2.0

Matthias Luft

Die Multi Asset Portfolio Reihe MAP basiert auf einem ausgereiften Konzept mit einfachem Grundsatz:

Sicherheit vor Renditemaximierung, aber chancenreich.

Der Anleger investiert nicht in ein einzelnes Projekt, sondern beteiligt sich über das jeweilige MAP ab einer Anlagesumme von 2.500 € breit gestreut an mindestens 25 Zielfonds über fünf Assetklassen. So werden die Auswirkungen von Einzelrisiken auf das Vermögen minimiert. Investiert wird ausschließlich in Sachwerte, um größtmöglichen Inflationsschutz und Unabhängigkeit von Börsenschwankungen zu erreichen. Dabei werden Assetklassen gewählt, die nur eine geringe Korrelation zueinander aufweisen.

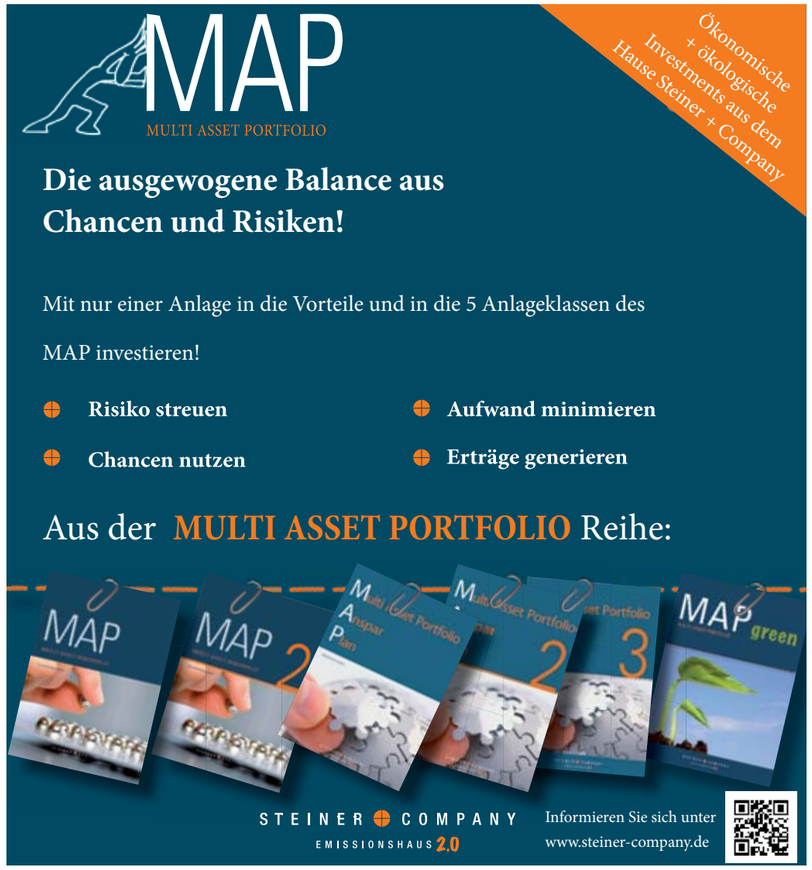
Darüber hinaus werden auch auf Emissionshaus-Ebene Klumpenrisiken ausgeschlossen. So ist z.B. der geschlossene MAP 1 Einmalanlage an 57 Zielfonds von 43 Emissionshäusern beteiligt. Um auf Einzelfondsebene eine vergleichbare Streuung zu erreichen, müsste ein Kapital von mehreren hunderttausend Euro eingesetzt werden. Strenge Investitionskriterien, ein mehrstufiger Investitionsprozess und ein erfahrener Investitionsausschuss (über 125 getätigte Investitionen) ergänzt um externe Berater unterstützen die Qualität der Fondsprodukte.

MAP Anspar Pläne folgen dem gleichen Prinzip mit ratierlicher Zahlungsweise bereits ab 50 € monatlich, vom Kunden wählbare Laufzeiten ab 5 Jahren erlauben individuelle Anlegerplanungen. Um die angestrebte Investitionsquote auch beim Ansparmodell zu erreichen, musste ein völlig neues Kostenmodell entwickelt werden.

Ein wesentlicher Vorteil des MAP-Reinvestitionsmodells ist, dass die durch die anfänglichen Kosten verminderten Investitionsquoten durch Auszahlungen aus den Zielfonds kompensiert werden. Je nach Laufzeit beträgt die Investitionsquote 92-116%. Das jüngste Familienmitglied MAP green investiert ausschließlich in den Bereich Erneuerbare Energien – Solar, Wind, Wasser – und nachhaltig „grüne" Assetklassen. Der MAP green ist der erste Dachfonds mit einem Fokus auf 100 % ökologische und nachhaltig „grüne" Investments über verschiedene Assetklassen mit klaren Investitionskriterien.
Initiator der Multi Asset Portfolio MAP ist das Hamburger Emissionshaus Steiner + Company.

Seit mittlerweile 4 Jahren und nach 7 aufgelegten Dachfondskonzepten der MAP Reihe gehört das Emissionshaus nicht nur zu den Pionieren dieses Marktsegmentes, sondern mit einem platzierten Volumen von über 100 Mio.€ mittlerweile zur Spitze dieses Branchensegmentes.

Kontakt: **Matthias Luft**
Vertriebsleiter
E-Mail: **luft@steiner-company.de**
Telefon: **(+49) 40-6 00 90 80**
Mobil: **(+49) 171-2 67 00 09**

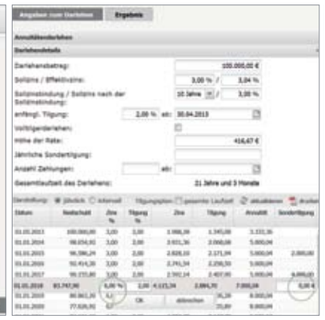


Darlehensvermittlung mit Apella in neuer Dimension

„eva finance" – Die Zukunft der Baufinanzierung

Mit „eva finance" stellen wir Ihnen eine moderne Finanzierungsplattform zur Verfügung. Testen Sie selbst die einfache Bedienbarkeit:

» verständliche Dateneingabemasken «



» Kreditrechner «

» Quickcheck «

Wir sind davon überzeugt, dass Ihnen die Arbeit mit diesem Modul viel Freude bereiten wird. Die Integration mit Datenübergabe aus bzw. in Ihr MSC wird gerade für Sie programmiert.

Starten Sie, ergreifen Sie die Chance und testen Sie unseren Apella-Baufinanzierungsservice. Die Zeit für Immobilienerwerb für die Verlängerung auslaufender Darlehen oder für die Umschuldung ist uneingeschränkt günstig.

Aufgrund seit Jahren anhaltend niedriger Zinsen nimmt der Bau neuer Wohnungen und Häuser stetig zu. Deshalb steigen auf dem Wohnungsbaumarkt die Preise kontinuierlich. Dieser Anstieg wird monetär sowohl beim Kauf als auch beim Bau gegenwärtig noch durch die historisch niedrigen Darlehenszinsen kompensiert. Da niemand die Zinsentwicklung vorhersagen kann, scheint jedoch vorsichtige Eile geboten, wenn man den Erwerb einer Immobilie in Betracht zieht - egal, ob für den Eigennutz oder als Kapitalanlage. Gleichzeitig bewirkt diese Entwicklung, dass die deutschen Banken Immobilien so ausreichend kritisch beurteilen, dass Darlehen zunehmend schwerer zu bekommen sind. Der Bedarf an ihnen ist trotzdem ungebrochen und eher weiter zunehmend.

„Ergebnis des Vorjahres verdoppelt"

Auch deshalb erfolgte im Jahr 2011 ein Neustart der Apella-Baufinan-zierung mit einer zentralen Vertriebssteuerung, der Einrichtung einer Clearingstelle, der Breitstellung von Finanzierungsplattformen im MSC, Workshops und Onlineschulungen. Mittlerweile hat sich dieser Bereich zu einer festen Größe in der Angebotspalette der Apella AG entwickelt. Dies belegen unsere Zahlen eindrucksvoll. Gemeinsam mit Ihnen ist es ge-lungen, das Ergebnis aus 2011 mit einem Volumen von mehr als 30Mio. im Jahr 2012 zu verdoppeln. Maßgeblich hat unsere Clearingstelle zu diesem Erfolg beigetragen. Dort erfolgen neben der Prüfung eingereichter Unterlagen, das Antrags- und Unterlagenmanagement und, wenn Ihrerseits noch nicht festgelegt, die Auswahl der für das Vorhaben besten Bank.

„Vollständige Dokumentation verdreifacht die Bearbeitungsgeschwindigkeit"

Grundsätzlich wird dabei die Erstbearbeitung der Anfragen innerhalb von 24 Stunden vorgenommen. Da jeder unserer Bankpartner eine eigene Sicht auf erforderliche Unterlagen hat, kann die Gesamtabwicklung dahingehend noch beschleunigt werden, dass sofort möglichst viele Dokumente den Kunden und das Vorhaben detailliert „beschreiben".
Im Falle von Ablehnungen, insbesondere bei der oft gewählten ING-DiBa, die sehr wenige Unterlagen zur Machbarkeitsprüfung benötigt, ist die Weitergabe zu einem anderen Bankpartner somit wesentlich unkomplizierter. In diesem Zusammenhang zeigen unsere Erfahrungen, dass gut aufbereitete, vollständige Unterlagen sowohl die Bearbeitungsgeschwindigkeit als auch die Zusagewahrscheinlichkeit maßgeblich erhöhen. Anfragen mit fehlenden „Pflichtdokumenten" werden zurückgestellt oder sogar an den Absender zurückgesandt!

„Suche abgeschlossen – neue Stufe erreicht"

Wer die Entwicklung des Bereiches Baufinanzierung der vergangenen beiden Jahre aufmerksam verfolgt hat, der musste den Eindruck gewinnen, dass wir Freude am Spiel „Rein in die Kartoffeln, raus aus den Kartoffeln" hätten. Dem ist jedoch ganz und gar nicht so. Auf der Suche nach den besten Rahmenbedingungen für Sie und unser gemeinsames Finanzierungsgeschäft haben wir aus der Praxis gelernt und weiter für Sie optimiert. Besonders freuen wir uns, Ihnen nun eine moderne, anwenderfreundliche, datengenaue und in der Folge auch mit Ihrem MSC integrierbare Finanzierungsplattform in Verbindung mit bester Vergütung mit „eva finance" vorzustellen.

bAV-Geschäft: Neue Apella-Tochter schafft Rechtssicherheit

Karsten Rehfeldt

Wenn eine betriebliche Altersversorgung eingerichtet wird, dann möchten alle Beteiligten natürlich auch die Gewissheit haben, dass die abgeschlossenen Verträge und Vereinbarungen rechtssicher sind. Makler, die ihren Kunden Lösungen für die betriebliche Altersversorgung anbieten wollen, befinden sich aber in einem Dilemma.

Einerseits gewinnt dieses Geschäftsfeld derzeit enorm an Bedeutung und bietet zugleich die Möglichkeit, rückläufige Umsätze in anderen Zweigen mehr als zu kompensieren. Andererseits begeben sich Makler bei der Beratung zu bAV-Konzepten auf ein schwieriges Terrain. Schon seit einigen Jahren findet in Deutschland nämlich eine heftige Diskussion darüber statt, ob es sich bei der Beratung in der betrieblichen Altersversorgung um eine erlaubnispflichtige Tätigkeit handelt, die mit dem Status des Maklers kollidiert. In Anbetracht dieser Situation hat sich die Apella AG entschieden, für die angeschlossenen Kooperationspartner eine rechtswirksame Beratungsplattform und eine entsprechende vertriebliche Unterstützung anzubieten.

» Unterstützung von gerichtlich zugelassenen Rentenberatern

Mit der Beratungsgesellschaft für betriebliche Versorgungssysteme mbH (bbvs) erhält die Apella-Gruppe eine neue Tochtergesellschaft. Die bbvs bietet den Apella-Maklern rechtssichere Unterstützung zur betrieblichen Altersversorgung maßgeschneidert für deren Mandanten, ausgeführt von gerichtlich zugelassenen und kompetenten Rentenberatern. So ist vom Abschluss, über die gutachterliche Tätigkeit bis hin zum Eintritt des Versorgungsfalls eine qualifizierte und gesetzeskonforme Beratung der Mandanten gewährleistet.

Parallel mit der Etablierung der neuen Tochtergesellschaft wurde bei der Apella AG ein Bereich für betriebliche Versorgungssysteme eingerichtet, um den gewohnt hohen Dienstleistungskomfort auch im Bereich der betrieblichen Altersversorgung zu gewährleisten. Leiter des neuen Bereichs ist Karsten Rehfeldt, der seit über 20 Jahren erfolgreich in diesem Segment tätig ist.

Karsten Rehfeldt wird in Zusammenarbeit mit der bbvs unter anderem für die Vorortbetreuung, die Verkaufsunterstützung sowie die Aus- und Weiterbildung zuständig sein. Außerdem ist er der Ansprechpartner für alle Fragen zur betrieblichen Kranken- und Unfallversicherung.

» Rechtlich wasserdichte Lösung

Mit ihrer neuen Tochtergesellschaft bbvs erfüllt die Apella AG die rechtlichen Voraussetzungen ohne Wenn und Aber: Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) regelt nämlich auch für die betriebliche Altersversorgung die Bedingungen für die Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen.
Nach Paragraf 3 Rechtsdienstleistungsgesetz ist die rechtliche Beratung im Bereich der bAV grundsätzlich, das heißt, so weit nicht erlaubnisfreie Nebenleistungen nach Paragraf 5 RDG vorliegen, zugelassenen Rechtsanwälten und registrierten beziehungsweise gerichtlich zugelassenen Rentenberatern vorbehalten. Die bbvs ist über die Registrierung ihres Geschäftsführers Michael Diedrich beim Landgericht Halle/Saale für die außergerichtliche Rechtsberatung im Sachgebiet „betriebliche Altersversorgung“ zugelassen.

Michael Diedrich

Auf den Punkt gebracht

- Tochtergesellschaft bbvs bringt Rechtssicherheit für alle Beteiligten
- Umfangreiches Dienstleistungsangebot für die betriebliche Altersversorgung
- Erschließung neuer Geschäftsfelder wie betriebliche Krankenversicherung und Zeitwertkonten
- Kompensation von Umsatzrückgängen in anderen Sparten

Kontakt: Karsten Rehfeldt
Apella-Bereichsleiter
E-Mail: krehfeldt@apella.de
Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 90

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

bbvs
Vorsorge mit Präzision

Leistungskatalog der bbvs

- Einrichtung betrieblicher Versorgungssysteme (arbeitgeber- beziehungsweise arbeitnehmerfinanziert)
- Überprüfung und Umstellung von bestehenden Versorgungssystemen
- Versorgungen für Gesellschafter-Geschäftsführer
- Ausfinanzierung, Auslagerung und Restrukturierung von bestehenden Pensionsverpflichtungen
- Verwaltung von betrieblichen Versorgungssystemen
- Beratung und Berechnungen zum Versorgungsausgleich im Rahmen betrieblicher Versorgung
- Einrichtung von Zeitwertkonten
- Statusfeststellungsverfahren
- Erstellung von Versorgungsverordnungen, versicherungsmathematischen Gutachten sowie PSV-Testaten

Neu: Sommerseminar in Antalya

Mit dem „Sommerseminar 2013“ vereinen wir zwei traditionsreiche Veranstaltungsformate, das Apella VIP-Treffen mit den 49 Besten des Geschäftsjahres sowie ein Angebot an Workshops verschiedener Produktpartner mit ausgewählten Apella-Vertriebspartnern, das mit „Vision & Sales“ zusammengefasst wird.

» VIP-Treffen (04.- 07.10.2013)

Im Jahr 2013 findet das VIP-Treffen bereits das sechste Mal in Folge statt. Bisher war das Grandhotel Heiligendamm ein sehr geeigneter Veranstaltungsort. Nun werden wir das besondere Treffen mit neuen Ideen gestalten. Es findet in der ersten Oktoberwoche an der Türkischen Riviera statt, und zwar genau dann, wenn dort der schönste Spätsommer (Hochsaison) beginnt. Das ***** Hotel Delphin Imperial in Antalya / Lara ist zu dieser Zeit außergewöhnlich gut auf seine Gäste eingestellt. Vier Tage zum Wohlfühlen, zum umfangreichen Austausch mit Berufskollegen und Ansprechpartnern von Gesellschaften sowie die Ehrungen der Besten, das sind wesentliche Bestandteile des Apella VIP-Treffens 2013. Die 49 besten Makler sind ausschließlich Gäste der Apella. Sie erhalten zusätzlich die Möglichkeit, sich für den zweiten Teil des Sommerseminars anzumelden.

» Vision & Sales (07.-10.10.2013)

Die Idee zu dieser neuen Veranstaltungsform entstand aus den vielfältigen Erfahrungen zahlreicher Roadshows, Seminare und Workshops in den vergangenen Jahren.
Für die neue Workshopreihe „Vision & Sales“ verbinden wir die wichtigsten Gestaltungselemente, um die „richtigen“ Vertriebspartner für eine Teilnahme zu gewinnen. Unser Ziel ist es, mit ansprechenden Themen, in angenehmer Umgebung die wirklich interessierten Leistungsträger des Apella-Maklerverbundes zu erreichen. Neben den Workshops wird genügend Zeit bleiben für viele persönliche Gespräche und natürlich für das Wohlfühlen. Dazu bietet auch das Hotel Delphin Imperial die besten Voraussetzungen.

An den Workshops können 63 Makler teilnehmen, zusätzlich auch die Teilnehmer des VIP-Treffens. Nach der Anmeldung erfolgen die Auswahl und Bestätigung der Teilnahme. Geplant sind drei Workshop-Runden mit jeweils drei parallel laufenden halbtäglichen Workshops. Auf diese Weise können neun Produktgesellschaften ihre Themen anbieten, die der Makler bereits mit seiner Anmeldung auswählt.

Apella VIP Club 2012/2013

Impressum

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

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

» Marketing » Anzeigenleitung
marketing@apella.de

» Redaktion
Klaus Morgenstern
klaus.morgenstern@kabelmail.de

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

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

by e-babil.com

» Erscheinung Ausgabe 01
Mai 2013

» Erscheinung Ausgabe 02
Oktober 2013

» Redaktionsschluss Ausgabe 02
01. August 2013

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

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

Apella Veranstaltungstermine 2013

» Sommerseminar — in Antalya / Türkische Riviera
04.10. - 07.10.13 VIP Treffen der Besten
07.10. - 10.10.13 Vision & Sales

» "Tag der offenen Tür" — in Neubrandenburg
28.06.13

» Know How Seminare — in Neubrandenburg/ Bornmühle
26.06. - 27.06.13
04.09. - 05.09.13
27.11. - 28.11.13

» Know How Spezial — in Neubrandenburg/ Pragsdorf
18.06. - 20.06.13
02.07. - 04.07.13
30.07. - 01.08.13
24.09. - 26.09.13
05.11. - 07.11.13
03.12. - 05.12.13

» Erfolgreich mit bAV — in Berlin und Nürnberg
27.05. - 28.05.13 in Berlin
30.05. - 31.05.13 in Nürnberg

» Sach Power Tag — in Hamburg und Hannover
12.06.13 in Hamburg
13.06.13 in Hannover

Weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen entnehmen Sie bitte dem Veranstaltungskalender in Ihrem MaklerServiceCenter unter:

www.apella.de

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Wir sind für Sie da

HanseMerkur Versicherungsgruppe

Die HanseMerkur, ein traditionell hanseatisches Versicherungsunternehmen, kann auf eine über 130-jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. Mit unseren leistungsstarken, innovativen Produkten haben wir uns am Markt als kompetenter Versicherer einen Namen gemacht.

Unsere Highlights in der Krankenversicherung

NEUES BKV-KONZEPT
- flexibel kombinierbare Tarifmodule
- keine Risikoprüfung
- preisgünstige Möglichkeiten
- attraktive Provisionen

NEUE VOLLVERSICHERUNGSPRODUKTE
- wieder ganz vorn in den Vergleichsprogrammen
- vollständiger Leistungskatalog
- keine Selbstbeteiligung bei Krankenhausaufenthalten mit möglichen Leistungen über GOÄ
- keine Selbstbeteiligung für Kinder und Jugendliche

Unsere Highlights in der Lebensversicherung

HIGHLIGHTS IN DER BASISRENTE
- „BU-Retter"
- frei vererbbare Todesfallleistung in der Ansparphase möglich
- kostenfreie Übertragungsgarantie

KOSTENFREI IN ALLEN 3 SCHICHTEN INTEGRIERT
- ZukunftsGarantie in der Mehrberatungsvariante
- Pflegeoption im Tausch gegen eine Todesfallleistung bei Rentenbezug bereits ab 2 Pflegepunkten

HIGHLIGHTS IN DER BU
- SBU mit Einsteigeroption
- SBU gegen Einmalbeitrag
- SBU in der bAV

Wir beraten Sie gern!

Ralf Przybilski
Vertriebsleiter Krankenversicherung
Am Borsigturm 60 • 13507 Berlin
Telefon: 030 49987014
Telefax: 030 49987030
E-Mail: ralf.przybilski@hansemerkur.de
Internet: www.hansemerkur-vertriebsportal

Thomas Löhning
Vertriebsleiter Lebensversicherung
Beethovenstr. 60 • 16548 Glienicke
Telefon: 033056 94776
Telefax: 040 41199675336
E-Mail: thomas.loehning@hansemerkur.de
Internet: www.hansemerkur-vertriebsportal

IDEAL Lebensversicherung a.G.

100 Jahre ohne Alterserscheinungen

100 Jahre IDEAL
„Der Spezialist für Senioren" – unter diesem Slogan ist die IDEAL bekannt. In diesem Jahr feiert die IDEAL ihr 100-jähriges Firmenjubiläum. Auch das erfolgreiche Geschäftsjahr 2012 zeigt, dass die Spezialisierung auf die Zielgruppe Senioren richtig ist.

Die IDEAL wird am Markt insbesondere durch die hervorragenden Produkte PflegeRente und SterbeGeld wahrgenommen. Seit einigen Jahren wachsen wir auch in der Schadenversicherung deutlich.

Im März 2013 wurde die Produktpalette um ein weiteres innovatives Produkt erweitert.

Neu: IDEAL KrankFallSchutz
Ob Unfall, Schlaganfall, Herzinfarkt, Krebs oder Knochenbrüche: Diese Schicksalsschläge kommen ohne Anmeldung. Die gesundheitlichen Folgen können vielfältig sein und verursachen häufig hohe Kosten. Die Krankenkassen stellen dabei nur eine Grundversorgung der Patienten sicher. Gegen all diese Risiken hat die IDEAL ein völlig neues Produkt entwickelt.

Seit 1. März bietet der IDEAL KrankFallSchutz finanzielle Absicherung für die wichtigsten Gesundheitsrisiken durch Unfall und Krankheit. Angeboten wird ein lebenslanger Versicherungsschutz ohne Altersbegrenzung. Erstmals gibt es damit eine umfassende Absicherung gegen die finanziellen Folgen von schweren Unfällen und schweren Krankheiten – speziell für ältere Menschen – in einem einzigen Versicherungsprodukt.

Mit einem Klick zur IDEAL
Mit Hilfe des IDEAL Comfort-Login erhalten Sie die Möglichkeit, ohne erneute Eingabe von Benutzernamen und Passwort direkt aus MSC heraus auf das Online-Angebot der IDEAL zuzugreifen. So gelangt man mit einem Klick zum IDEAL-Extranet IPOS.

Sichern Sie sich Ihren persönlichen Comfort-Login unter 030/ 25 87 -261 oder per Mail: vpa-hotline@ideal-versicherung.de.

Der ganz private Rettungsschirm

Der **IDEAL** KrankFallSchutz

■ **Wenn's hart auf hart kommt, helfen wir wieder auf die Beine.**

IDEAL KrankFallSchutz:
- Absicherung gegen die finanziellen Folgen von schweren Unfällen und Krankheiten
- hohe Invaliditätsleistung nach einem Unfall
- 12-monatige Rente bei Herzinfarkt, Schlaganfall und Krebs
- Aufnahme ohne Höchsteintrittsalter
- lebenslange Versicherungsdauer

Interesse?
Dann rufen Sie uns an unter **030/ 25 87 -261** oder besuchen Sie uns auf unserer Homepage **www.ideal-versicherung.de.**

IDEAL Versicherung

Die perfekte Balance für Ihr Vermögen.

Kapital Plus
WKN 847625

Die Wertstabilität des Kapital Plus[1] beweist, dass sich eine ausgewogene Mischung und aktive Auswahl wachstumsstarker Aktien und Anleihen guter Bonität lohnt. Dabei justieren wir den Fonds regelmäßig auf eine Mischung aus 70 % europäischer Anleihen und 30 % europäischer Aktien.

Unsere Kunden vertrauen auf die langfristig überlegenen Ergebnisse dieses defensiv ausgerichteten Mischfonds – und das seit über 18 Jahren.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem persönlichen Apella Berater.

Morningstar Rating™ ★★★★★ [2]

Allianz Global Investors

Verstehen. Handeln.

[1] ISIN DE0008476250, WKN 847 625. TER: 1,15 %. TER (Total Expense Ratio): Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurden. Stand: Februar 2013.
[2] Morningstar Rating™: Stand per 31.12.2012. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und die Erträge daraus können sowohl ansteigen als auch sinken und Investoren erhalten den investierten Betrag möglicherweise nicht in voller Höhe zurück. Kapital Plus ist ein offenes Investmentvermögen nach deutschem Recht. Die Volatilität des Fondsanteilwertes kann erhöht sein. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Für ein kostenloses Exemplar des Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache kontaktieren Sie bitte Allianz Global Investors Europe GmbH, Mainzer Landstraße 11–13, 60329 Frankfurt am Main oder www.allianzglobalinvestors.com. Bitte lesen Sie diese Unterlagen vor einer Anlageentscheidung sorgfältig.
Hierbei handelt es sich um Werbung. Herausgegeben von Allianz Global Investors Europe GmbH.