Apella®
AKTIENGESELLSCHAFT

NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG

Ausgabe 01/2015

Zuerst möchte ich mich noch ganz herzlich für die tolle Seminarwoche in Antalya bedanken. Es war sehr anstrengend, sehr vielfältig und sehr schön. Die Organisation war hervorragend und die Informationen sehr vielfältig. Für mich war es ausgereizt. Mehr hätte ich nicht aufnehmen können. Sonja Naruhn

Auch ich möchte mich bei Ihnen sehr herzlich für die schönen, intensiven und unvergesslichen Tage in Antalya bedanken. Es war wieder sehr informativ und die Gemeinschaft war einfach einmalig. Nun heißt es, die Ärmel hochkrempeln und auf geht´s! Ich freue mich auf unsere weitere gemeinsame Zusammenarbeit. Thomas Mattusch

Vielen Dank für eine gelungene Jahresauftaktveranstaltung. Sie haben das toll organisiert. Respekt. Danke. Heiko Auth

Bonus: Soviel „Steckdose" und Input war in noch keiner bisherigen Jahresauftaktveranstaltung. Mir hat´s sehr gefallen und ich habe es auch sehr gut vertragen! Zu diesem „Behufe" bin ich ja auch das x-te Mal nach Antalya gekommen, um mir einen Seminartourismus mit Dutzenden Tagen hier irgendwo in der Fläche Deutschlands zu ersparen. Wer gerade aber gesundheitlich oder mental angeschlagen ist, könnte eutl. ein wenig überfordert gewesen sein; ebenso die „Neumakler" bei dieser Veranstaltung... Überraschend und angenehm war, dass dieses Mal so viele Kapitalanlagegesellschaften vertreten waren. Mich als Investmentfondsfanatiker spricht das ja sehr viel mehr an. Gefallen und genützt haben mir die vielen Überkreuzkontakte und die Gespräche mit den befreundeten Maklerkollegen. Und wie immer mein Dankeschön an ALLE unsichtbaren Apella-Mitarbeiter, die auch im Hintergrund dieses Ereignis für uns gestemmt haben. Olaf Braun

Ein neues Jahr hat begonnen und es war uns ein Vergnügen, gemeinsam mit Ihnen und vielen motivierten Maklerinnen und Maklern auf dieser wirklich gut organisierten Veranstaltung in Antalya zu starten! In den Sales-Runden konnten wir allen die DMB Rechtsschutz schnell, informativ und vertriebsorientiert darstellen: Mit persönlichen Ansprechpartnern, leicht verständlichen Produkten und zeitgemäßen Serviceleistungen. Die persönlichen Kontakte konnten wir in der angenehmen Atmosphäre ausbauen und haben damit hoffentlich die Grundlage für eine weitere Umsatzsteigerung geschaffen. Wir freuen uns auf die gemeinsamen Herausforderungen in diesem Jahr und auf eine weiterhin gute und erfolgreiche Zusammenarbeit! Sabine Waldenmaier, Antje Arlautzki, Kai Obermöller (DMB Rechtsschutz)

Es ist mir ein Bedürfnis, mich im Nachgang zu den Apella Messetagen noch einmal an Sie zu wenden. Wir haben in Antalya einen ausgesuchten Kreis von motivierten Maklern getroffen. Menschen, die den Markt verstanden haben und bereit sind, ihre fachlichen Qualifikation und die Ausrichtung ihrer Unternehmen voranzutreiben. Wir konnten mit vielen Teilnehmern, bekannten und neuen Gesichtern, fundierte Gespräche führen. Für diese Möglichkeit bedanke ich mich sehr herzlich. Es ist schön zu sehen, wie sich Ihre Idee der Auftaktveranstaltung zu einer festen Institution in den Kalendern der Makler und auch der Versicherer etabliert hat. Das geschieht nur, wenn alle Beteiligten einen hohen Mehrwert erkennen können. Unbedingt erwähnen möchte ich die großartige Stimmung. Es ist ein Treffen mit Kollegen und Freunden. Und der Terminus „wir trommeln am Markt" hat seit dem 14. Januar 2015 eine ganz neue Bedeutung. Ines Bollert (Stuttgarter Versicherung)

Ich möchte mich recht herzlich bei Ihnen für die Organisation bedanken. Man ist zwar hinterher ganz schön geschafft, aber die Veranstaltung hat einen wunderbaren Überblick geschaffen. Erhard Korn

Wir wollten uns nochmals für die tolle Veranstaltung in den vergangenen Tagen bedanken. Man würdigt immer viel zu wenig die Dinge, die rund und glatt laufen und tatsächlich waren Pannen die absolute Ausnahme und stets sehr schnell behoben – dank des Engagements und der Professionalität aller Beteiligten. Die notwendige Strenge gegenüber den Teilnehmer war immer mit einer guten Portion Herzenswärme gemixt, so dass jeder diese annehmen konnte. Alles lief rund, glatt und die Veranstaltung war ganz klar ein Highlight für Makler UND Aussteller! Sie haben hier über die Jahre ein Format entwickelt, das am Markt Seinesgleichen sucht ... und nicht finden wird. Dr. Wolfgang Kuckertz (Going Public)

Wie versprochen möchte ich euch eine kleine Rückmeldung zur Jahresauftaktveranstaltung geben.

1. Der organisatorische Rahmen sowie die Planung waren (wie immer) perfekt.
2. Alle fachlichen Veranstaltungen (Messe, PechaKucha, ...) fanden in einem sehr komprimierten Rahmen statt. Die Informationsdichte war extrem hoch. Schön wäre hier, um auch den Kopf einmal wieder frei zu bekommen, eine etwas entzerrtere Abfolge.
3. Was macht Apella eigentlich aus?
   Wir wissen es: Nicht die besten Produkte, nicht eine funktionierende EDV, nicht die höchsten Provisionsversprechen.....all das ist prinzipiell austauschbar und für eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit zwar Voraussetzung (die die Apella auch gut erfüllt), aber bei weitem nicht ausreichend.

Es sind die handelnden Personen und damit zusammenhängend das Gefühl und die Gewissheit der Makler, zu einer Gemeinschaft, zu einer Familiengemeinschaft zu gehören. Dieses Gemeinschaftsgefühl untereinander und die „Familienbande" sind es, was Apella absolut am Markt hervorhebt und auszeichnet. Die „alten" Hasen wissen dieses Faktum zu schätzen und leben in dieser Familienbande (auch untereinander) mehr oder weniger intensiv auch während des Jahres.
Nicht so die Makler, die erst neu zu Apella kommen und erstmalig in Antalya dabei sind oder auch diejenigen, die nur lockere und extensive Beziehungen zu Apella pflegen (und noch weitere anderweitige Poolanbindungen haben).
Diese (neuen) Makler kennen die große menschliche und persönliche Qualität und damit die qualitative Ausnahmestellung von Apella nicht!
Deshalb mein Vorschlag: Im kommenden Jahr sollte ein Programmpunkt vorgesehen werden, der alle Teilnehmer (incl. der Apella-Funktionsträger) näher zusammenbringt. Ziel sollte sein, dass sich auch die neuen Teilnehmer bzw. noch nicht so aktive Makler gut aufgehoben fühlen und die Qualität der menschlichen Beziehung in der Apella-Familie erleben. Nur so kann ein Gemeinschaftgefühl und eine dauerhafte Bindung an Apella entstehen. Mir ist bewusst, dass dieses Ziel erst mit einiger zeitlicher Verzögerung erreicht werden kann. Wahrscheinlich wird dieser Programmpunkt dann auch einige Zeit in Antalya in Anspruch nehmen, aber nach meiner Ansicht ist der Mehrwert für die langfristige Ausrichtung und Bindung unbezahlbar. Eine Veranstaltung in etwa diese Richtung war z.B. die Farbkennzeichnung von Heiko Kroy. Womit ich nicht meine, dass diese einfach wiederholt werden sollte (dieses kennen schon zuviele Teilnehmer). ...aber in etwa eine Veranstaltung in diese Richtung, auch kleinere gemischte Gruppen (alte Hasen, neue Makler, ...) sind denkbar und vielleicht auch besser, über gruppendynamische Inhalte/Aktionen müsste man genau nachdenken...etc. etc. Ich hoffe, ich habe den Gedanken ausreichend beschrieben und deutlich machen können. Gerne können wir uns auch hierüber weiter austauschen. Dass mir persönlich die Tage in Antalya mit all den Inhalten sehr gefallen haben, habe ich schon weitergegeben, wollte dieses aber noch einmal mit diesen Worten absolut unterstreichen.

Herzlichen Dank an das gesamte Apella-Team!

Vielleicht können ja einige o.a. Ideen zur noch weiteren Verbesserung beitragen. Matthias Lippold

Eine Meisterleistung ist Euch wieder mal gelungen, trotz der hohen Anzahl an Gesellschaften. Aus meiner Sicht eine logistische Glanzleistung. Ganz besonders haben mir die Podiumsdiskusion und die Vorträge von Dr. Glissmann sowie Prof. Schade gefallen, die doch eine ganze Menge an Aussagekraft uns übermittelt haben. Ganz toll fand ich, dass viele Investmenthäuser wieder mit im Boot waren. Ein besonderes Lob gehört allen Apella- Mitarbeitern, die sich aktiv engagiert haben. Und dann diese Stimmung am Abschlussabend.... Ein außerordentlicher Pool, braucht auch mal eine außergewöhnliche Show! Eckhard Lentzner (Lentzner GmbH und Co. KG)

Erfolg entsteht in Zyklen

Sehr geehrte Maklerinnen,
sehr geehrte Makler,

Wenn Sie Ihre Kunden im Kurstief zum preisgünstigen Einstieg in die Aktienmärkte ermuntern möchten, zeigen Sie Ihnen Charts vom Börsenzyklus: auf jede Baisse folgt eine Hausse. Wer sich in der Baisse richtig positioniert, fährt im folgenden Kursaufschwung eine reichliche Ernte ein. Doch nicht nur die Börse bewegt sich in Zyklen, die Wirtschaft insgesamt und somit auch Ihr Unternehmen. Es kommt also immer auf die richtige Positionierung an. Auch für jeden von uns.

Zugegeben, derzeit befindet sich die Finanzbranche in schwierigem Fahrwasser: Anhaltend niedrige Zinsen setzen die LV-Branche unter Druck, die Altersvorsorge leidet unter der miesen öffentlichen Stimmung, gewohnte Vergütungsmodelle gelten nicht mehr. Derzeit wird vieles auf den Prüfstand gestellt. Sinkende Zahlen zugelassener Vermittler zeigen, nicht alle halten dem stand. Doch gerade in dieser Situation liegt eine große Chance. Wer kümmert sich denn um die Kunden, deren Berater die Flinte ins Korn geworfen haben? Erfolg entsteht in Zyklen, Erfolg braucht Zyklen. Es kommt darauf an, an der richtigen Stelle im Zyklus die richtige Entscheidung zu treffen, zum Beispiel für die Ausdehnung auf ein bislang unzureichend beachtetes Geschäftsfeld.

Stichwort „betriebliche Altersversorgung". Dort schlummert noch reichlich Potenzial. Während in klassischen Sparten wie Haftpflicht oder Hausrat viele Haushalte mit einem Vertrag ausgestattet sind, besitzt gerade mal etwas mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer eine Anwartschaft auf eine Betriebsrente. Vor allem in den Klein- und Mittelbetrieben ist der Nachholbedarf noch riesengroß. Die Handwerker und der Mittelstand sind die natürliche Klientel der freien Vermittler. Wer darauf wartet, bis diese über allgemeinverbindliche Tariffonds, wie sie von der Bundesarbeitsministerin geplant sind, versorgt werden, verschenkt freiwillig Umsatz. In der betrieblichen Altersversorgung werden gerade die Karten neu gemischt.

Lassen Sie sich auf den Wandel ein, prägen Sie ihn mit. Sie entgehen ihm ohnehin nicht. Zum einen zwingt uns der Gesetzgeber diesen Wandel auf, zum anderen die Veränderungen der Finanzwelt insgesamt. Nur wer sich darauf rechtzeitig einstellt, kommt im Zyklus mit nach oben. Anfang Januar, während des Apella-Jahresauftakts in Antalya, haben wir ausführlich über die anstehenden Herausforderungen gesprochen und Lösungswege skizziert. Der vorliegende Newsletter liefert noch einmal einen Rückblick auf den Kongress, die Sales-Runden und die Messe. Er macht außerdem auf ein Geschäftsfeld aufmerksam, auf dem Sie im aktuellen Zyklus punkten können. Apella hat mit der Tochtergesellschaft bbvs eine Plattform geschaffen, die Ihnen viele Möglichkeiten in der betrieblichen Altersversorgung eröffnet. Packen Sie diese beim Schopf.

Ihr Harry Kreis

INHALT

APELLA AG

Jahresauftaktkongress 2015 4
Generation Mitte 12
Staffelstab 34
Betriebliche Versorgungssysteme 36

INVESTMENT

Harmssen sagt... 14
TOP SELECT PLUS 15
Produktpartner 16

VERSICHERUNGEN

Produktpartner Highlights 24

BETEILIGUNGEN

Kapitalanlagen voll im Trend 35

FINANZIERUNGEN

Baufinanzierung einfach & seriös 37

38

Antalya 2015: Jahresauftakt in der Apella-Familie

Meteorologisch betrachtet herrschte beim diesjährigen Apella-Jahresauftakt 2015 verkehrte Welt. Diese Erfahrung mussten die Ankömmlinge gleich am Flughafen in Antalya machen. Während der Flug an die Türkische Riviera in den Jahren zuvor in der Regel ins Warme führte, erwartete die Teilnehmer in diesem Jahr ein kalter Hauch. Deutschland hatte es dagegen etliche Grad wärmer. In den Jahren zuvor galt immer das Gegenteil. Aber die unterkühlte Ankunft änderte nichts an der für Apella typischen herzlich-warmen Begrüßung: freudige Gesichter, Umarmungen, Glückwünsche für das angebrochene neue Jahr – alles wie immer, wenn sich über 300 Angehörige der Apella-Familie in Antalya in der ersten Januardekade treffen.

Bereits zum achten Mal hatte die Apella AG ihre Partner zum Jahresauftaktkongress eingeladen. Keine der acht Veranstaltungen glich bislang aufs Haar ihrem Vorgänger. Wie in den Vorjahren hatte Apella auch für die 2015er Ausgabe weiter am Veranstaltungskonzept gefeilt. Es bestand wie im Vorjahr erneut aus dem Triple von Kongress, Sales-Runden und Messe. Dieses Mal ging es gleich am Samstagvormittag in medias res, um den Apella-Power-Block am Nachmittag ein wenig zu entlasten. Dieser Teil ist erfahrungsgemäß vollgestopft mit einer Fülle an Informationen über die kommenden Tage. So auch 2015: Wie in den vorangegangenen Jahresauftaktveranstaltungen lieferte der Power-Block in komprimierter Form Appetitanreger für die auf dem Programm stehenden Vorträge, Diskussionen und Schulungsrunden.

Neuheiten und Traditionen

Neu dagegen war dies: Für alle „Frischlinge“ auf der Jahresauftaktveranstaltung bot die Apella-Mannschaft eine Hotelführung an und folgte damit einer Anregung aus dem letzten Jahr. 62 Makler waren das erste Mal in diesem Jahr in Antalya dabei. Insgesamt folgten 317 Apella-Partner der Einladung zum Jahresauftakt, so viele wie noch nie. Die 2015er Veranstaltung war damit die bislang größte. Einer Tradition blieb Apella-Vorstandsvorsitzender **Guntram Schloß** aber auch in diesem Jahr treu: Zu Beginn ließ er wichtige Ereignisse des zurückliegenden Jahres Revue passieren:

„Der sinkende Ölpreis ließ Freude an der Tankstelle aufkommen, führte am Ende des Jahres dann aber Europa in die Deflation. Der Grexit war vor zwei Jahren noch undenkbar, jetzt spricht man in der Öffentlichkeit ohne Hemmungen darüber.“

In seiner Aufzählung durfte natürlich der deutsche Sieg bei der Fußballweltmeisterschaft nicht fehlen. Aber auch eine Frau mit Bart kam darin vor. Doch was wäre eine Rede von Guntram Schloß ohne Zahlen? In diesem Jahr hatte er ein Zahlenrätsel mitgebracht: „Woran erkennt man einen Vermögensmillionär?“, fragte er das Auditorium. Ein Zurufer lieferte die Lösung: „Er schöpft den Sparerfreibetrag aus.“ Bei der gegenwärtigen Verzinsung auf dem Sparbuch kann der Anlagebetrag nahezu eine Million betragen, bis die Grenze für den steuerfreien Zinsertrag überschritten wird. So prekär die Lage am Zinsmarkt auch ist, dieses Zahlenspiel löste unter den Zuhörern viele Lacher aus. Guntram Schloß hatte aber auch wieder erfreuliche Zahlen nach Antalya mitgebracht. 108.786 Versicherungsverträge wurden im vergangenen Jahr bei Apella eingereicht und verarbeitet. Das ist gegenüber dem Vorjahr wieder eine deutliche Steigerung. 2013 kamen rund 104.000 Verträge zusammen. Das Sachgeschäft legte am stärksten zu. Der zweitstärkste Wachstumstreiber war die LV-Sparte.

Viele gehören zu den Stammgästen

Eva Lemke knüpfte in ihrer Begrüßungsrede an eine Gepflogenheit des Hotels Delphin Imperial an:

Wer bereits fünfmal das Hotel besucht hat, gilt als Stammgast.

„Wer ist Stammgast beim Apella-Jahresauftakt?“, fragte sie in die Runde und bat, all jene aufzustehen, die sämtliche acht Veranstaltungen miterlebt haben. Das hörbare Stühlerücken kündigte bereits akustisch an, dass die Zahl erheblich sein würde. „Apella hat mit der Jahresauftaktveranstaltung ein Alleinstellungsmerkmal im deutschen Finanzvertrieb“, stellte sie fest. Kein anderer Maklerpool stemme eine solche Mammutveranstaltung zu Beginn jedes Jahres. Allein die 32 Workshops an vier Seminartagen seien eine anerkennenswerte Leistung aller Beteiligten. Der Apella-Power-Tag begann am Nachmittag dann mit einer Frage, die wohl allen Teilnehmern auf den Nägeln brennt: „Kapitalanlage – wo geht die Reise hin?“ Wer anders als Investmentdirektor Uli Harmssen könnte darauf eine Antwort liefern. Doch bevor er die Entwicklung an den Kapitalmärkten einer Analyse unterzog, lieferte auch er zunächst ein paar Zahlen. 625 Millionen Euro beträgt der Investmentfondsbestand, den Apella-Partner für ihre Kunden betreuen. Hinzu kommen 27 Millionen Euro in der Fondsvermögensverwaltung TOP SELECT PLUS sowie 20 Millionen Euro in Beteiligungen. Für die Kapitalmarktvorschau hatte Uli Harmssen gleich zu Beginn seines Vortrages eine Überraschung versprochen. Er hielt sein Versprechen ein, allerdings nicht ganz, wie er es ursprünglich selbst geplant hatte.

Live-Schaltung mit Hindernissen

Eigentlich wollte er die Zuhörer mit einer Live-Schaltung nach London überraschen. Dieser Coup scheiterte leider an der instabilen Internetverbindung im Hotel. Aber **Uli Harmssen** hatte vorgesorgt. So gab es die Markteinschätzung von Fidelity-Fondsmanager **Matthew Siddle** aus der „Konserve“. Die Fondsgesellschaft hatte eigens für die Apella-Veranstaltung einen Film mit dem Fondsmanager produziert, in dem er ausführlich Fragen von Uli Harmssen zur Marktentwicklung beantwortete. Mit dem Einspieler hielt ein neues Element Einzug in die Dramaturgie des Apella-Jahresauftaktes, das auch in den kommenden Jahren auf der Agenda stehen wird, dann vielleicht sogar als Live-Schaltung in die Zentren der Finanzindustrie. Das neue Präsentationsmedium war von den Teilnehmern mit Interesse aufgenommen worden, wie das Auditorium dem Investmentdirektor auf Nachfrage versicherte. Einen Disput mit dem Fondsmanager führte Uli Harmssen anschließend „offline“, weil er in einem Punkt etwas anderer Meinung als Matthew Siddle war: Dieser hatte den stark gesunkenen Ölpreis als Konjunkturprogramm für die Wirtschaft bezeichnet. Dem widersprach der Apella-Investmentdirektor zwar nicht grundsätzlich, wies aber zugleich auf die Kehrseite des niedrigen Ölpreises hin, der wahrscheinlich noch weiter sinken wird: „Die neuen Arbeitsplätze in den USA sind vor allem in den Unternehmen entstanden, die Fracking betreiben. Viele dieser Firmen arbeiten derzeit wegen des niedrigen Ölpreises nicht mehr mit Gewinn, erklärte Harmssen seine Bedenken. Die meisten dieser Unternehmen seien mit Anleihen finanziert. Ausfälle bei einzelnen Corporate Bonds könnten zu einer Infizierung des Kapitalmarktsegments insgesamt führen. „Diese Gefahr blendet Matthew Siddle aus. Wir schauen da lieber schon etwas genauer hin“, fügte der Investmentdirektor hinzu.

Ausflug in das Reich der Regulierung

Einen Ausflug in das Reich der Regulierung von Investmentanlagen konnte und wollte **Uli Harmssen** den Zuhörern nicht ersparen.

„Die Spaltung der Kapitalanlagen in offene und geschlossene Fonds wurde wegreguliert. Das hat Konsequenzen. Wir stellen daher den Investmentbereich bei Apella neu auf und fassen beide Bereiche zusammen.“

Daher seien künftig auch gemeinsame Veranstaltungen zu offenen und geschlossenen Investmentfonds geplant. Die Regulierung betreffe aber nicht nur die Kapitalanlage direkt, sondern zum Beispiel auch die Organisationspflichten der Makler. Es gibt allerdings zumindest eine erfreuliche Tendenz in der Gesetzgebung: Die Aufzeichnungspflichten werden nach einer nahezu schon exzessiven Ausweitung wieder etwas zurückgefahren. So soll ein neues Beratungsprotokoll, das gerade entwickelt wird, nur noch zwei Seiten lang sein. Makler haben die Reduzierung ihres Aufwandes den Schilderungen von Harmssen zufolge auch in der eigenen Hand: So unterscheiden sich die Pflichten bei der Vermittlung von Einzelfonds und fondsgestützter Vermögensverwaltung. Im ersten Fall ist ein Anlageberatungsprotokoll erforderlich, die Eignung des Anlegers für die ausgewählten Fonds muss zudem geprüft werden. Mit der fondsgestützten Vermögensverwaltung hingegen wird nur eine Dienstleistung vermittelt, das reduziert die Protokollierungspflichten erheblich. Mit diesem Vergleich verband der Investmentdirektor zugleich ein Plädoyer für die Fondsvermögensverwaltung TOP SELECT PLUS, die sich inzwischen einer großen Nachfrage erfreut, wie die von ihm genannten Assets under Management belegen. Nachdem TOP SELECT PLUS in den ersten drei Jahren auf Touren gekommen ist, mittlerweile werden rund 1.000 Depots geführt, legt Apella nun noch einmal nach: mit dem TOP SELECT DYNAMIC. In den zurückliegenden Monaten sei aus den Reihen der Makler immer wieder der Wunsch an ihn herangetragen worden, eine etwas dynamischere Variante des TOP SELECT PLUS aufzulegen. Dieser Aufforderung komme Apella nun mit dem neuen Produkt nach.

Statt in Mischfonds wird der TOP SELECT DYNAMIC in Aktienfonds investieren.

Als Zielrendite nennt Uli Harmssen die Spanne von sechs bis acht Prozent rollierend über fünf Jahre. Zum Vergleich: Für den Erstling TOP SELECT PLUS gilt eine Zielrendite von vier Prozent plus Euribor rollierend über drei Jahre.

NEUE MITGLIEDER der TOP-SELECT-Familie

Damit bekommen Anleger, die etwas mehr Risiko nehmen wollen und können, eine Fondsvermögensverwaltung mit größeren Chancen. Ein Tausch von TOP SELECT DYNAMIC in den TOP SELECT PLUS soll problemlos möglich sein, so dass Makler für ihre Kunden damit Lebensphasenmodelle bauen können. Aus diesem Grund werden auch die Vergütungsstrukturen der beiden Varianten angeglichen. „Beim TOP SELECT DYNAMIC werden wir im Vergleich zum TOP SELECT PLUS zeitweilige marktbedingte Schwächephasen zulassen, damit bei Sparplänen der Cost-Average-Effekt wirkt", erläutert der Apella-Investmentdirektor. Aber eines gelte wie beim Top Select Plus auch: Wenn das Management der Vermögensverwaltung große schwarze Wolken am Horizont der Kapitalmärkte aufziehen sieht, dann können über Nacht die Cash-Bestände heraufgefahren werden.

Die TOP-SELECT-Familie erhält noch ein weiteres neues Mitglied.

Das war die nächste Neuigkeit, die Uli Harmssen zu Beginn seines Vortrags angekündigt hatte. Mit dem TOP SELECT PENSION bietet Apella künftig auch einen Baustein für die Rückdeckung in der betrieblichen Altersversorgung an. An dieser Stelle nahm Karsten Rehfeldt, bei Apella verantwortlich für den bAV-Bereich, den Gesprächsfaden auf. Der TOP SELECT PENSION wird dem Ausbau des Geschäftsfeldes „betriebliche Altersversorgung" neuen Auftrieb verleihen.

Ulrich G. W. Harmssen

bAV mit großem Potenzial

1.473 Verträge zur bAV wurden im vergangenen Jahr bei Apella eingebracht, nach 823 im Jahr 2013. Inzwischen beschäftigen sich 207 Makler mit der betrieblichen Altersversorgung. 2013 waren es erst 160. Da geht aber noch viel mehr, versprach **Karsten Rehfeldt** und warnte davor, die betriebliche Altersversorgung zu unterschätzen. Seiner Meinung nach werden sich künftig noch mehr Makler auf die bAV fokussieren müssen, wenn andere Geschäftsfelder an Bedeutung verlieren.

„Das Potenzial ist groß",

rief er den Zuhörern zu und führte zum Beleg einige Zahlen an. Je nach Quelle schwankt die Zahl der GmbH in Deutschland zwischen einer halben und einer Million. Alles potenzielle Kunden, deren Geschäftsführer zum Teil schon über andere Geschäftsbeziehungen zum Bestand vieler Makler gehören. Für das bAV-Geschäft habe Apella, so Karsten Rehfeldt, bereits wesentliche Voraussetzungen geschaffen. So stehe ein Arbeitgeberportal für die Partner ebenso zur Verfügung wie eine Beratungsmannschaft für die Entgeltumwandlung in großen Belegschaften. In einem ersten Unternehmen mit 500 Mitarbeitern in Dresden beginne demnächst die Arbeitnehmerberatung. Außerdem biete Apella Lösungen für die Rückdeckung von Pensionszusagen an, die durch den TOP SELECT PENSION nun noch erweitert werden. Karsten Rehfeldt skizzierte zudem die Pläne für das laufende Jahr. So startet Apella 2015 eine Offensive unter den Gesellschafter-Geschäftsführern. Außerdem werden künftig Arbeitgebertermine selbst akquiriert, nachdem die Erfahrungen mit gekauften Terminen die Erwartungen nicht erfüllt haben.

Karsten Rehfeldt

Im Kreislauf der Jahreszeiten

Am Ende des Apella-Power-Tages trat **Harry Kreis** in einer für ihn neuen Rolle auf. Sonst bekannt für seine klaren und geradlinigen Ansagen, schaltete er in diesem Jahr ausnahmsweise in den Modus der bildhaften und symbolträchtigen Formulierungen um. So nutzte er den Kreislauf der Jahreszeiten, um den Zuhörern eine Art Kompass für die Orientierung in den sich gerade wandelnden Zeiten zu liefern. Der vergangene Herbst stand in seiner Bildsprache für die ersten „Androhungen", die zum Beispiel das Lebensversicherungs-Reformgesetz für die Makler birgt, das 2014 in einer bislang nie erlebten Geschwindigkeit durch das Gesetzgebungsverfahren gepeitscht wurde. Der Herbst sei, in Anspielung auf das Jahresendgeschäft vor der weiteren Absenkung des Garantiezinses in der Lebensversicherung, nicht nur Erntezeit, sondern auch Pflanzzeit.

„Jetzt müssen auch die Blumenzwiebeln oder Gehölze in den Boden gebracht werden, die im kommenden Jahr austreiben sollen",

spann Harry Kreis den Gesprächsfaden weiter. Wer sich mit den anstehenden Veränderungen nicht schon im Herbst 2014 beschäftigt habe, werde mit dem Wandel im eigenen Geschäft im neuen Jahr Schwierigkeiten haben. Der Winter wiederum sei die Zeit der Besinnung, Zeit für Besinnung. In diesem Sinne sollten die Teilnehmer am Jahresauftakt auch die Tage in Antalya verstehen und sich damit auseinandersetzen, womit Makler in diesem Jahr konfrontiert sein werden. Dann folgte erst einmal der wieder von ihm gewohnte Klartext: „Wir werden künftig keine homogenen Provisionssätze mehr am Markt sehen. Es wird die gewohnten Grundniveaus nicht mehr geben, auf die man in den Verhandlungen mit den Gesellschaften bislang aufbauen konnte. Das ist vorbei", beschrieb Harry Kreis die neue Versicherungswelt nach dem Lebensversicherungs-Reformgesetz. Der Vertrieb müsse sich darauf einstellen, dass die Gesellschaften zu verschiedenen Zeitpunkten ihre Provisionssätze verändern. Die Veränderungen werden je nach Produktgruppe unterschiedlich ausfallen. „Einige Gesellschaften werden zwar die Tarife für die Altersvorsorge anpassen, aber nicht die Biometrieprodukte." Alles in allem müssten sich Makler auf folgende Trends einstellen: Die Provisionen werden generell etwas niedriger ausfallen als in der Vergangenheit, die Haftungszeiten werden sich verlängern, Abschlussprovisionen und Bestandsprovisionen werden unterschiedlich angepasst.

Erfolge brauchen Zyklen

Mit der Schilderung der Winterjahreszeit im aktuellen Zyklus des Finanzvertriebs berührte **Harry Kreis** einen Nerv vieler Makler, der gegenwärtig blank liegt. So still, wie es im Auditorium bei dieser Passage war, so aufgeregt verliefen die Diskussionen in den Pausen zwischen den Veranstaltungen und an den Abenden rund um das Thema Provisionen. Das sollte sich noch bei anderer Gelegenheit zeigen. Viele fühlen sich dadurch benachteiligt, dass wieder vor allem die Makler für die Reformen in der Lebensversicherung bezahlen sollen. Harry Kreis zeichnete den Zuhörern trotz der nachteiligen Entwicklung durch das Lebensversicherungsreformgesetz auch Chancen auf. Dafür führte er zwei Zahlen an: Bei der Umstellung des 34c auf den 34f sank die Zahl der registrierten Vermittler von 80.000 auf 40.000. „Wer holt die Kunden der aufgegebenen Vermittlerfirmen ab?", fragte er. Derzeit wandern sie, so die Erfahrung der Fondsplattform ebase, vor allem zu den Sparkassen. Es komme daher darauf an, im nächsten Frühling, so führte er den Jahreszeitenzyklus fort, nach den ersten Erfahrungen mit der neuen Regulierung unter den geänderten Bedingungen wieder geschäftlich voranzukommen. „Die schlechteste Alternative ist die Aufgabe. Wir werden mit den veränderten Bedingungen umgehen wie Profis und im Sommer wieder zu Hochform auflaufen."

Harry Kreis

Die Essenz seiner Jahreszeiten-Metapher: Erfolge gründen sich auf Zyklen, Erfolge brauchen Zyklen.

Ratschläge für das laufende Jahr

Dr. Wolfgang Kuckertz

Dr. Wolfgang Kuckertz, Vorstand der Going Public Akademie für Finanzberatung, gab den Maklern anschließend ein paar Ratschläge mit auf den Weg, wie sie in diesem Jahr in Form kommen können. Stichwort „Honorarberatung". Sie wird von Politikern und Verbraucherschützern per se als „gute" Beratung angesehen. Dr. Kuckertz stellte einen Vergleich an, wie hoch das Honorar sein darf, damit es dem Kunden nicht teurer kommt als Provisionsberatung und relativierte die Lobeshymnen der Honorar-Befürworter damit. In der Praxis fasste sie bislang ohnehin noch nicht Fuß.

Stichwort „Normung der Finanzberatung":

Diese Entwicklung können Makler erst einmal gelassen beobachten. In ein oder zwei Jahren wird es vielleicht tatsächlich eine solche DIN-Norm geben, bislang existiert dafür nur eine Vorstufe für eine Normung. Stichwort „Initiative Gut beraten": Auch damit könne man sich vorerst noch Zeit lassen. Es bestehe derzeit weder ein gesetzlicher Zwang noch Marktdruck, regelmäßige Qualifizierungspunkte nachzuweisen. Stichwort „Demografie": Nicht nur die Kunden werden älter, sondern die Makler ebenfalls. Das ist an sich ein Vorteil, weil die Berater mit ihrer Zielgruppe altern und sich in diese somit auch gut hineinversetzen können. Wolfgang Kuckertz empfahl den Zuhörern, sich stärker auf die wachsende Altersgruppe 60+ zu fokussieren. Diese Gruppe werde zunehmend größer, während der Verdrängungswettbewerb bei den jüngeren Jahrgängen an Heftigkeit zunehme. In der Altersgruppe 60+ komme es vor allem auf eine fundierte Ruhestandsplanung an, mit der die Zahlungsströme in der Entsparphase geplant werden. „Ein 90-Jähriger kann beim Börseneinbruch nicht sagen, das sitze ich aus", stellte Kuckertz fest und erntete damit etliche Lacher.

Podiumssitzung mit Frank Lamsfuß, Joachim Geiberger, Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler, Claudia Kamppeter und Harald Hofmann

Im „Zulassungsalphabet“ ist noch Platz

Der Going Public-Vorstand lieferte zugleich noch einen kurzen Ausblick auf die demnächst ins Haus stehende Regulierung. Das Alphabet für die Zulassung von Finanzdienstleistern ist nämlich noch längst nicht ausgeschöpft. Als Nächstes kommt der Paragraf 34i im Gefolge der EU-Wohnimmobilienkredit-Richtlinie in die Gewerbeordnung. Der Stichtag dafür steht schon fest: Bis zum 21. 03. 2016 muss die Umsetzung in deutsches Recht, die mit einem sogenannten Artikelgesetz erfolgt, abgeschlossen sein. Für den Erwerb der Zulassung nach 34i wird es eine Übergangsfrist von einem Jahr geben. Mit einem Zitat von Bill Gates schärfte er den Sinn der Apella-Partner für langfristiges Denken:

„Menschen überschätzen häufig die Veränderungen in den kommenden zwei Jahren und unterschätzen die nächsten zehn Jahre.“

An diese Maxime des Microsoft-Gründers knüpfte **Volker Schmidt** und **Olaf Cinna** von der SEB Steuerberatung, der vielen aus den vergangenen Jahren schon gut bekannt ist für seine steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Ratschläge, nahtlos an: „Wie generieren Finanzdienstleister mittel- und langfristig ausreichend Einnahmen?“

Mit dieser Frage stieg er in seinen Vortrag ein und machte eine Rechnung auf: Jeder Kunde hat im Durchschnitt 15 Verträge für seine Finanzen. Zwei bis drei entfallen dabei jeweils auf einen Makler beziehungsweise eine Gesellschaft. „Sie sind dem Druck ausgesetzt, dass jüngere Kollegen mehr dieser Verträge an sich ziehen wollen. Das sollten Sie ebenso tun“, riet der Steuerberater.

Er fügte aber zugleich hinzu, dass dies wohl nur im Zusammenschluss mit anderen Kollegen möglich sei, weil so Erfahrung und Expertise gebündelt werden könne. Daher seine Schlussfolgerung: Eine solche Bündelung bedarf der passenden Organisationsform. Mit einer entsprechenden gesellschaftsrechtlichen Gestaltung lassen sich Leistungen und Provisionen, aber auch die Kosten aufteilen. „In größeren Firmen erreicht auch der Einzelne größere Einnahmen“, so Volker Schmidt. Ein solcher Zusammenschluss ergibt also unter dem Strich mehr als die Summe der Einzelnen.

Volker Schmidt

Olaf Czinna

Spektakel
auf dem Podium

Podiumsdiskussionen unter Leitung des Apella-Aufsichtsratsmitglied **Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler** sind unterhaltsame Spektakel, das hatte sich bereits im vergangenen Jahr herausgestellt. Wer auf eine Wiederholung hoffte, wurde auch 2015 nicht enttäuscht. Es fing bereits mit dem Entree an:

„In Hamburg ist der Zugverkehr eingestellt. Die Rückversicherer zählen schon mal das Geld und wir sitzen hier in der Sonne. Ich finde, das ist richtig so“,

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

stieg Zeidler in die Diskussion ein. Aber er ging schon sehr schnell zu einer ernsteren Tonart über. „Das Lebensversicherungs-Reformgesetz ist da. Wir haben es zunächst gar nicht so richtig bemerkt, weil gerade Fußball-WM war.“ Ein Satz aus der Gesetzesbegründung ärgerte ihn besonders. Das Gesetz habe eine wesentliche Aufgabe: Die Versicherer müssen die Vertriebskosten senken. „Wie geht die Allianz damit um?“, fragte er als erstes Claudia Kamppeter, die bei der Allianz den Maklervertrieb verantwortet. „Dem Gesetz angemessen“, erwiderte sie und schilderte zwei Modelle, die vom Marktführer als Reaktion auf das Lebensversicherungs-Reformgesetz entwickelt worden sind. Entweder wird die Haftzeit auf acht Jahre verlängert oder die Provision auf die gesamte Laufzeit verteilt bei einer Haftzeit von fünf Jahren. Für besonders innovativ hielt der Moderator diese Lösungen nicht, daher reichte er die Frage gleich an Harald Hofmann von der LV 1871 weiter, der mit seinem ersten Satz „Wir haben einen Plan“ auf die saloppe Tour von Zeidler einstieg. Bei den biometrischen Tarifen werde man alles beim Alten belassen. Für die übrigen Produkte gibt es ab Juli 2015 Veränderungen, die auf eine längere Haftzeit und eine leichte Absenkung hinauslaufen.

Vermittler sitzen im Cash-Loch

Joachim Geiberger

Claudia Kamppeter

Frank Lamsfuß

Harald Hofmann

Zeidler ließ nicht locker: „Kommen die eigentlichen Veränderungen nicht erst 2016 und 2017?“. Nach Meinung von **Joachim Geiberger** muss die Branche so lange gar nicht warten. „Seit Jahresbeginn müssen die Effektivkosten ausgewiesen werden. Nur leider hat der Gesetzgeber nicht festgelegt, wie sie berechnet werden sollen. Wir haben bereits sieben verschiedene Arten der Berechnung festgestellt. Jede ist für sich genommen korrekt, nur vergleichbar sind sie nicht“, schilderte er das Dilemma. Durch das Lebensversicherungs-Reformgesetz werde die Courtage über die Zeit gestreckt, gab **Hans-Wilhelm Zeidler** außerdem zu bedenken. Der Vermittler gerate dadurch in ein Cash-Loch. Helfe die Versicherungsbranche den Makler aus diesem Loch heraus? **Claudia Kamppeter** und **Harald Hofmann** winkten sofort ab. Auch die Versicherer müssten ihre Geschäftsmodelle neu ausrichten. „Wir müssen ja auch mit dem Geld auskommen, das wir einnehmen“, warf Hofmann ein. Daher sei keine Unterstützung für den Übergang geplant, fügte er hinzu. Ähnlich die Sachlage bei der Allianz. Kamppeter verwies auf das Modell mit der gleichbleibenden Upfront-Provision und der verlängerten Haftzeit, für das sich die Makler ja entscheiden könnten. Außerdem gebe es auch Makler, die ihren Betrieb auf ratierliche Provision umstellen. Wie dünnhäutig Makler bei diesem Thema sind, zeigte ein Einwurf aus dem Auditorium:

„Warum tragen die Makler allein das Paket? Die Ausschließlichkeit ist doch von den Kürzungen nicht betroffen. Bekommen die Mitarbeiter der Allianz auch zehn Prozent weniger Gehalt?“

Schildkröten in der Kapitalanlage

Michael Müller

Was haben Schildkröten mit Kapitalanlage zu tun? Darüber klärte **Michael Müller**, Deutsche Asset Wealth Management, gleich mehrfach auf: auf dem Podium, in seinem Pecha-Kucha-Vortrag und am Messestand. Diese Tiere, die nicht nur wegen ihrer Langlebigkeit – die älteste, noch lebende Schildkröte kommt immerhin auf das sagenhafte Alter von 276 Jahren – sondern auch wegen ihrer Langsamkeit auffallen, eignen sich nach Auffassung der Investmentgesellschaft ziemlich gut, um den gegenwärtigen Wirtschaftszyklus zu symbolisieren. Äußerst langsames, in den USA allerdings solides Wachstum wird die nächste Zeit bestimmen. Schlussfolgerung aus den Prognosen: An Aktien führt kein Weg mehr vorbei. Zu dieser Schlussfolgerung gelangte Michael Müller auch nach der Präsentation von drei Zahlen, deren Bedeutung zunächst kaum jemand entschlüsseln konnte: 2.337 – 72 % – 3,76 Millionen. Aber er löste das kleine Zahlenrätsel umgehend auf. 2.337 Personen beziehen derzeit eine Rente von mehr als 2.100 Euro. Das sind gerade einmal 0,01 Prozent aller Rentenbezieher. 72 Prozent der gegenwärtigen Rentner erhalten weniger als 1.000 Euro. Die dritte Zahl beziffert die große Gruppe von Älteren, die gerade einmal 300 Euro oder noch weniger Rente erhalten. Das sind sage und schreibe 3,76 Millionen. Die gesetzliche Rente, so die Botschaft dieses Zahlentrios, liefert für viele keine auskömmliche Basis im Alter. Die Antwort auf diese Daten: Frühzeitige private Vorsorge, die allerdings ohne Aktienanteil nicht mehr auskommt. Die Quintessenz dieser Situation fasste Michael Müller mit einem Ausspruch des Börsenaltmeisters André Kostolany zusammen:

„Wer reich ist, kann spekulieren, wer arm ist, muss spekulieren.“

Ein Griff ins Portemonnaie

Zeidler schlug sofort in die gleiche Kerbe: In der Begründung zum Lebensversicherungs-Reformgesetz sei zu lesen, dass damit keine sozialen Aspekte verbunden wären. „Wie kann man einen solchen Satz ins Gesetz schreiben, wenn man den Maklern damit ins Portemonnaie greift?“, zürnte er. Bevor die Wellen noch höher schlugen, wechselte er lieber das Thema und diskutierte über die Überschussbeteiligung, die auch in diesem Jahr in breiter Front wieder gesenkt wurde. „Wir hatten mit einer stärkeren Absenkung gerechnet“, erklärte Geiberger. Aber man müsse zugleich an die geänderte Verteilung der Risikogewinne und an den Aufwand für die Zinszusatzreserve denken. Die Überschussbeteiligung werde in den kommenden Jahren so schnell nicht wieder steigen.

Die Belastungen für die Lebensversicherer schätzte Zeidler ähnlich ein. „Durch die neue Verteilung der Risikogewinne fehlen den Unternehmen rund 800 Millionen Euro zur Ausschüttung und Kapitalstärkung. Hinzu kommt die Zinszusatzreserve.

Die Allianz schütte bereits 92 Prozent der Risikogewinne aus. Mit Verweis auf den Runoff der Heidelberger Leben warf Zeidler die Frage auf, ob die Assekuranz drauf und dran sei, sich aus dem LV-Geschäft zu verabschieden. Als Beobachter der Branche gab Geiberger Entwarnung. Er wisse nicht, ob Deutschland wirklich 92 Lebensversicherer benötige. Einige Anbieter erwögen,

„Die Quellen für Puffer sind so leer wie eine Flasche Eierlikör nach dem Damenkränzchen.“

Hofmann machte noch eine andere Baustelle auf: Er sei sich nicht so sicher, ob die BU-Verträge, die heute abgeschlossen werden, ähnliche Risikogewinne abwerfen wie die älteren Verträge. „Die Quellen für Puffer werden ohne Frage kleiner, im Augenblick ist das für die Allianz aber kein Thema“, erwiderte Claudia Kamppeter. sich von einzelnen Sparten zu verabschieden. Aber für die gesamte Branche treffe das sicherlich nicht zu. Für die LV 1871 jedenfalls gab Harald Hofmann das Versprechen ab, dass der Versicherer auch noch in fünf Jahren auf dem Markt ist. Die Frage sei nur, wie dann das Geschäftsmodell aussehe.

DROHUNGEN mit der Keule

Joachim Geiberger, Geschäftsführer des Researchunternehmens Morgen & Morgen, der ebenfalls mit auf dem Podium saß, schlug ernsthaftere Töne an. Eine Absenkung der bilanziell ansetzbaren Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille sei schon eine ziemliche Herausforderung. Deshalb halte er Bemerkungen der Versicherer, es werde unter dem Strich schon nicht so schlimm kommen, für recht gefährlich. Geiberger zitierte den Chef der Versicherungsaufsicht: „Wenn wir einen Umgehungstatbestand finden, dann schlagen wir mit der Keule zu.“ Wenn die Versicherer weiterhin 40 Promille ausschütten, müsse man doch fragen, wo kommt das Geld her? Daher ist sich Geiberger sicher:

„Wir werden eine deutliche Absenkung der Provisionen erleben.“

Das war eine Steilvorlage für den Moderator: Ob sich die Branche hinter dem Gesetz verstecke und zu Lasten der Makler ein Syndikat bilde, fragte Zeidler in die Runde. Joachim Geiberger brach eine Lanze für die Assekuranzunternehmen. „Viele Gesellschaften legen sich durchaus für die Makler ins Zeug, selbst einige, von denen man es gar nicht erwartet hätte.“ Sie täten dies schon aus ureigenem Interesse, um nicht von den anderen Vertriebswegen abhängig zu werden.

„Haben wir wirklich eine Lobby für den Maklervertrieb?“,

fragte Zeidler zurück. Harald Hofmann zweifelte ebenso wie Claudia Kamppeter. Durch die vielen verschiedenen Verbände der Maklerschaft werde sie in Berlin nicht als einheitliche Stimme wahrgenommen. Dem pflichtete Hans-Wilhelm Zeidler bei. Vom GDV dürften Makler nicht allzu viel erwarten. „Der GDV ist der Verband der Versicherer, die bezahlen ihn schließlich.“ Harald Hofmann sah das Problem nicht unbedingt in der Vielzahl der Verbände, sondern im Fehlen einer einheitlichen Stimme.

Angst vor Google & Co.

Werden Sie auch noch am Markt sein, wenn Google antritt?, hakte Zeidler sofort nach. „Die größte Angst vor Google sollte Check24 haben“, entgegnete Geiberger. Aber auch für die Erstversicherer sei ein solches Szenario nicht ohne Gefahren. „Wenn Google mit aller Gewalt antritt, dann hat das Auswirkungen für die gesamte Branche, auch für die Makler“, fügte er hinzu. Letzteren vermittelte der Moderator in seinem Schlusswort dann aber wieder Zuversicht: „Was Makler machen, ist nicht so leicht zu ersetzen. Einfache Produkte können automatisiert werden, dadurch können sich Makler auf die komplexeren Dinge konzentrieren. Finanzberatung ist eine sozialpolitische Leistung“, erklärte Zeidler. Probleme gebe es in der Versicherungswirtschaft, seit er diese kenne.

„Das Gute daran ist, dass wir sie in der Gemeinschaft lösen können.“

Informationen im Minutentakt

Chris Lewin

Vom Minutentakt wurden die Pecha-Kucha-Runden an den beiden Kongresstagen beherrscht, in denen die Aussteller in einem Mini-Vortrag neugierig auf ihren Messestand machten. Da die Zeit knapp und Kongress-Regisseur **Chris Lewin** beim Ablauf-Controlling Zeitüberschreitungen rigoros mit Mikroabschaltung bestrafte, waren pfiffige und einprägsame Vortragsideen gefragt. Die Palette war groß: Bei der R+V rankte sich die Präsentation um die Eroberung des Südpols, wofür ausdauernde Schlittenhunde als verlässliche Partner benötigt werden. Die Bayerische lockte mit dem Slogan „Shoppen für die Rente“. Cashbacks bei Online-Einkäufen kommen so der Altersvorsorge zu Gute.

Ein „neues Konzept, das gerade durch die Decke geht“,

wurde den Zuhörern versprochen. Die WWK versprach, wir machen Sie in drei Minuten 30 Jahre älter – natürlich nur versuchsweise. Diese Idee hatte der Münchener Versicherer vor einigen Jahren schon einmal in den Sales-Runden ausprobiert. Mit speziellen Anzügen und Brillen können die Testpersonen selbst erleben, wie sich Alter anfühlt. Stefan Bauer von der WWK, die jedes Jahr in Antalya mit originellen Ideen antritt, hatte auch in diesem Jahr das große grüne Maskottchen **Nobby** mitgebracht, mit dem der Versicherer seine Kinderpolice bewirbt. Einen kleinen Seitenhieb auf die Konkurrenz konnte sich Bauer nicht verkneifen: Nobby hätte sich so sehr gewünscht auch Biene Maja und Tabaluga in der Türkei zu treffen. Wer die beiden Figuren und die dazugehörigen Produkte kennt, wusste, welche Versicherer damit gemeint waren.

Gespräch auf dem Revier mit der BU-Polizei

Die Sales-Runden sind seit Anfang an fester Programmteil des Jahresauftaktes, zunächst in geballter Ladung, inzwischen etwas feiner dosiert und besser auf die Woche verteilt. Dennoch sind es alles in allem 16 Runden a´ 30 Minuten an zwei Tagen für jeden Makler. Die Referenten absolvieren das doppelte Pensum, da es zwei Großgruppen gibt. So kommt eine Informationsdichte zustande, die anschließend noch einiges an Aufarbeitung bedarf. Manche Runden sind klassisch mit Präsentationen bestückt. Einige Gesellschaften jedoch verpacken ihre Botschaften geschickt, um die Aufmerksamkeit zu erhöhen. Zu letzterer Gruppe gehört regelmäßig die Allianz Leben. Im vergangenen Jahr hatten Stefanie Wollny und Toralf Schröter zu kleinen Bastelein eingeladen. 2015 begrüßten die beiden ihre Zuhörer im Allianz-Revier mit Polizeimütze. Die beiden Kommissare von der BU-Polizei gaben Hinweise für das unfallfreie BU-Gespräch.

Die Gefahrenquellen beginnen nämlich schon beim Vergleichstest.

Stefanie Wollny und Toralf Schröter

So rieten Wollny und Schröter bei den Auswertungen der Vergleichsprogramme auch mal hinter die Kulissen zu schauen, nicht alle Bestplatzierten haben nämlich in allen Teilratings fünf Sterne. Auch das Verhältnis von Brutto- und Netto-Beitrag verdiene eine nähere Betrachtung. Ein großes Delta berge die Gefahr einer großen Beitragsanpassung in der Zukunft. Diese Warnung von der BU-Polizei erfolgte aus aktuellem Anlass. Mit der Hanse-Merkur hat erstmals ein Versicherer den Netto-Beitrag angepasst. Es handle sich also keineswegs um eine theoretische Betrachtung, hieß es im Allianz-Revier. Außerdem: Vereinfachte Gesundheitsfragen seien nicht nur ein Grund zur Erleichterung, sondern auch ein Anlass zum Nachdenken – der betreffende Versicherer braucht Neugeschäft! Im zweiten Teil der Schulung auf dem Allianz-Revier ging es dann um „Piraterie“. Die Kommissare präsentierten Ermittlungsergebnisse zum Allianz-Produkt „Index Select“. Es hat inzwischen etliche Nachahmer gefunden, die aber nicht immer an die Qualität des Originals heranreichen.

Neues aus dem Nachrichtenstudio

Multimedial trat Standard Life an und präsentierte einen Einspieler mit einem Sketch von Oliver Welke („Wer früher stirbt, ist kürzer arm“). Kern des kleinen Klamauks aus der Heute-Show: Die Rente wird nicht zum Leben reichen, aber sie ist sicher. Die Investmentgesellschaft wollte damit einen Denkanstoß setzen. Es müsse wieder Vertrauen zurückgewonnen werden. Das aber gelinge nur mit den richtigen Produkten, zum Beispiel mit dem Investmentkonzept GARS, das seit 2006 eine durchschnittliche Rendite von 7,9 Prozent erreichte. GARS besteht aus 30 verschiedenen Anlagestrategien, die nur wenig miteinander korrelieren. Fazit des Pecha-Kucha-Vortrages der Standard Life: Die Zukunft liegt nicht in den Garantien, sondern im richtigen Investieren.
Wer wissen wollte, was ein „Gutschwein“ ist, musste am Stand von Ebase vorbeischauen. Die Stuttgarter hatte Max, den Maklerbetreuer mitgebracht und gab einen Einblick in dessen Seelenleben. Großes schauspielerisches Talent bewies Ellen Kubanke von der Universa, die als Tagesschau-Sprecherin die Produktneuheiten im Nachrichtenmodus präsentierte. Als sie alle Neuigkeiten des Jahres verlesen hatte, endete sie mit dem Satz „ ... und nun zurück zur Apella-Messe in Antalya“. Für die Übertragung aus dem Universa-Nachrichtenstudio gab es einen für Pecha-Kucha-Runden ausgesprochen langen Applaus.

Ellen Kubanke

Mit einer zunächst mystischen Zahlenfolge brachte Frank Trzewik von der Loys AG die Zuhörer ein wenig ins Grübeln: 5-10-115. Aber er löste das Rätsel schnell auf. Dies sei seine 5. Teilnahme am Apella-Jahresauftakt. Eigentlich erzähle er immer das Gleiche: „Wir machen Aktienfonds.“ Das aber nun schon im 10. Jahr. Der Loys Global habe in dieser Zeitspanne 115 Prozent an Wert gewonnen. Daher sein Fazit:

„Aktienanlage ist alternativlos“.

Alles in allem kann der Chronist nur einen winzig kleinen Ausschnitt aus der Fülle von Informationen, Anregungen, Konzepten festhalten, die Messe, Kongress und Sales-Runden in diesem Jahr wieder den Teilnehmern boten. Besäßen all diese Ideen physisches Gewicht, dann hätten die Teilnehmer beim Rückflug am Ticketschalter einiges nachlösen müssen. Aber es wäre das Geld wert gewesen, so nützlich sind die Tage in Antalya Jahr für Jahr.

„Papier gibt es in meinem Büro nicht mehr“

Sechs Apella-Partner aus der Generation der Mitte schildern im Gespräch, worauf ihre Generation Wert legt

Neue Gesichter finden sich zu jedem Jahresauftakt ein, Makler, die zum ersten Mal an dem Treffen in Antalya teilnehmen. Auch junge Gesichter gehören mittlerweile zunehmend zum Bild. Zwar ist die Schar der Alten Hasen nach wie vor groß, Makler, die mit Apella seit den Anfangsjahren gewachsen sind und dem Pool seit vielen Jahren schon die Treue halten. Wie in der Finanzbranche insgesamt spiegelt sich auch bei Apella die Alterung der Gesellschaft wider. Umso auffälliger sind Makler aus der Generation der Mitte, aus der Gruppe der 30- bis 40-Jährigen. Erwarten sie das Gleiche von einem Pool wie die Alten Hasen? Gibt es Unterschiede zwischen den Generationen, auf die ein Pool achten sollte, wenn er attraktiv für die Jüngeren sein möchte? Apella-Newsletter machte die Probe aufs Exempel und sprach mit sechs Vertretern aus dieser Gruppe.

Warum entschieden sie sich für Apella und was steht auf ihrem Wunschzettel?

Toralf Schulz

Marco Lemke

Häufig ist es die Empfehlung oder die Erfahrung von Kollegen, die zum ersten Kontakt mit Apella führte. So auch im Fall von **André Löffler (38)** aus Eisenach und **Toralf Schulz (43)** aus Aschersleben. Seit 2008 hatte André Löffler informellen Kontakt, seit 2010 gehört er dem Pool an. Was ihn nach der Empfehlung von Kollegen schließlich zu einer Anbindung bewog? „Apella verfügt über schlanke Prozesse, saubere und schnelle Abrechnungen. Es herrscht eine herzliche und familiäre Atmosphäre, den Vorstand eingeschlossen“, erzählt André Löffler. Für Toralf Schulz, der sich selbst als „investment-affin“ bezeichnet, lieferte die Kompetenz auf dem Gebiet der Kapitalanlage ein wichtiges Motiv, verkörpert vor allem in der Person des Investmentdirektors Uli Harmssen. Schulz schloss sich dem Pool 2008 an. **Marco Lemke (40)** aus Neuruppin wiederum führte die Unzufriedenheit mit einem Strukturvertrieb zu Apella. Überraschend waren für ihn dann allerdings die deutlichen Unterschiede in der Altersstruktur. „Im vorigen Vertrieb war ich fast mit der Älteste, bei Apella fand ich mich plötzlich in der umgekehrten Situation wieder“, beschreibt er seinen ersten Eindruck.

Martin Röder

Marcel Kaiser

Martin Röder (30) aus Plauen machte ein Maklerbetreuer auf Apella aufmerksam. Eigentlich hatte er sich nach verschiedenen Erfahrungen geschworen: nie wieder Strukturvertrieb oder Pool. Durch den Bekannten auf Apella aufmerksam geworden, überlegte er es sich noch einmal. Die Treuhandklausel, mit der die Bestände den Maklern unter allen Umständen zugesichert werden, und die Unternummern im System, wodurch sein Name auf den Policen der Kunden steht, waren zwei Details, die mit den Ausschlag lieferten, sich doch noch mal einer Gemeinschaft anzuschließen.

Die Unzufriedenheit in der Struktur veranlasste auch **Marcel Kaiser (33)** aus Demmin, sich eine alternative Plattform für seine Arbeit zu suchen. „Im Strukturvertrieb gab es ein festes Regelwerk, nach dem wir alle zu arbeiten hatten, es fehlte an Flexibilität, bei Apella habe ich sie“, schildert er die Unterschiede. „Apella ist Vollsortimenter, ich kann alle Sparten bedienen und die regionale Nähe zu Neubrandenburg fiel außerdem mit ins Gewicht.“

André Löffler

Ein Thema bewegt die jüngeren Apella-Makler durch die Bank: Wie kann ein Netzwerk zwischen älteren Kollegen, die sich schon mit dem Gedanken eines baldigen Ausstiegs aus dem Berufsleben tragen, und den jüngeren Maklern, deren Bestände noch im Aufbau sind, geknüpft werden? „Apella sollte sich auch als Plattform verstehen, auf der Bestandsübergaben angeschoben und abgewickelt werden“, schlägt André Löffler vor. Er übernimmt gerade die Bestände von zwei älteren Maklern, die aus dem Geschäft aussteigen wollen. Die Kontakte zu diesen Firmen hat er selbst geknüpft. Apella, so seine Meinung, könnte den Austausch darüber fördern, welche Partner einen Ausstieg aus dem Berufsleben planen. Die Idee eines Netzwerkes, das mittelfristig entstehen könnte, gefällt auch Marcel Kaiser.
„Ein solches Netzwerk sollte zudem regional gegliedert sein“, meint Thoralf Schulz. Hilfestellung bei solchen Übernahmen, auch bei der Finanzierung, wünscht sich André Löffler zudem.

In einem Punkt ist sich die Runde ziemlich einig: Während ältere Makler zum Teil recht große Kundenbestände haben, die vielleicht gar nicht mehr so intensiv bearbeitet werden, mangelt es den Berufseinsteigern gerade an ausreichend Kundenkontakten. Daher macht auch der Vorschlag die Runde, die jungen Kollegen mit Tools und Konzepten bei der Neukundengewinnung zu unterstützen. Einhellige Meinung: Ein Pool wird nur dann Nachwuchs gewinnen, wenn er Anreize bietet, den ersten Schritt ins Maklerleben zu gehen. Dabei könnte die Kooperation mit älteren Kollegen schon ein guter Anfang sein. Aber auch die Vorfinanzierung von Bestandsübernahmen oder Unterstützung von Existenzgründungen, werden genannt. In der munteren Diskussion kommt eine ganze Reihe von Vorschlägen auf den Tisch: eine Suche-und-Finde-Plattform für Kooperationen, Vergleichsrechner, die auch auf allen mobilen Endgeräten laufen, schlankere Prozesse bei der Policierung und die digitale Signatur.

Jörg Krüger

Für eine Optimierung der Prozesse plädieren vor allem Martin Röder und **Jörg Krüger (32).** Beide wünschen sich dabei noch mehr Tempo in der Umsetzung, an Vorschlägen dazu mangle es nicht. Häufig seien noch zu viele Klicks im MSC erforderlich, um zu einer gesuchten Information zu gelangen, meint Martin Röder. Er und Jörg Krüger setzen voll auf die Möglichkeiten moderner Technologien, was sich auch in der Nutzung der neuen sozialen Medien widerspiegelt. „Meinen jüngsten Mitarbeiter habe ich nach einer Anzeige bei Facebook eingestellt“, sagt Jörg Krüger. Martin Röder schätzt, dass er inzwischen rund 30 Prozent seiner Umsätze mit Hilfe von Social Media akquiriert, vor allem durch seine Facebook-Seite. So sei es längst schon normal, dass Anfragen für eine vorläufige Deckung beim Autokauf via Facebook eingehen. Er verzeichnet durch seine Facebook-Seite eine „Mega-Resonanz“, die bereits Fernsehteams auf ihn aufmerksam machte und zu Filmberichten in regionalen Sendern führte. Er pflegt mit Kollegen eine eigene Gruppe bei Facebook und ebenso bei WhatsApp. Der Austausch in diesen Gruppen helfe zum Beispiel, wenn ein Geschäft mal nicht wie geplant verläuft und andere Gruppenmitglieder ihre Erfahrungen per WhatsApp-Message wenig später mitteilen. Jörg Krüger und Martin Röder bestätigen beide: Papier gibt es in ihren Büros nicht mehr.

Beide äußern übereinstimmend eine Idee: Apella müsste es gelingen, das Gefühl der großen Familie, das für viele ein wichtiger Grund für den Anschluss an den Pool ist, auch in den virtuellen Raum zu transportieren. Dort bewegen sich heute viele junge Kollegen mit großer Selbstverständlichkeit. Wer sie für sich interessieren wolle, müsse auch online präsent sein. Martin Röder nennt es eine Art „virtuellen Zinseszinseffekt“, den Apella damit für sich nutzen könne. Zum Schluss wirft er noch eine Frage auf: „Warum stellt eigentlich nicht mal ein junger Kollege auf dem Jahresauftakt seine Erfahrungen mit Social Media vor?“

Neue Gesichter beim Jahresauftaktkongress 2015

Aline Gierke

Aline Gierke aus Oelsnitz nimmt zum ersten Mal an der Jahresauftaktveranstaltung teil. Ein knappes Jahr arbeitet sie inzwischen mit Apella zusammen. Aufmerksam wurde sie auf den Pool durch einen Kollegen. Die gelernte Frisörin hat vor Jahren noch einmal beruflich umgesattelt, neu gelernt und zunächst in Ausschließlichkeitsvertrieben von Versicherern gearbeitet. Doch dort fehlte ihr die Flexibilität.

Bei Apella fand sie schließlich den Freiraum für die Beratung ihrer Kunden, den sie suchte. „Der Weg, den Apella geht, ist gut“. Die Lebens- und Krankenversicherung vor allem ist ihr Metier, dafür finde sie leistungsstarke Produktpartner vor. Und:

Dir wird geholfen, habe sie recht schnell festgestellt.

Erdal Koca

Erdal Koca aus Gelsenkirchen könnte stundenlang über seinen schwierigen Weg in die Finanzberatung berichten. Über viele Umwege ist er schließlich bei Apella angekommen, seit zwei Jahren dabei und erstmals mit in Antalya. Mehr oder weniger durch Zufall stieß er auf Apella im Internet und rief einfach einmal an, wurde angenehm aufgenommen. Zunächst unterschätzte er den Pool gewaltig, wie er selbst einräumt, die Veranstaltung in Antalya überraschte ihn dann gehörig. Vor allem die Freiheiten in der gemeinsamen Zusammenarbeit überzeugten ihn, kein Zwang, keine Vorgabe, da hat er bei seinem längeren Exkurs durch verschiedene Vertriebsunternehmen ganz das Gegenteil erlebt. 2012 kam er dann zu dem Entschluss: Nie mehr Untervermittler, bei keinem.

Nun will er gemeinsam mit Apella durchstarten.

Klaus Morgenstern (Journalist)

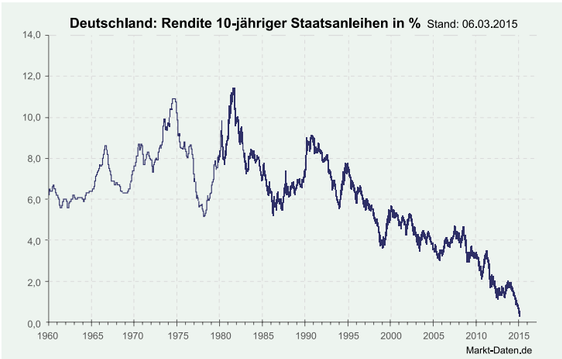
Harmssen sagt ...

Müssen defensive Mischfonds sich „warm anziehen“?

Hinter uns liegt eine Jahrzehnte lange Bond-Rallye, die defensiven Mischfonds mit hohen Rentenanteilen zu erstaunlichen Anlageergebnissen verholfen hat. Kann das so weitergehen oder müssen Kunden und ihre Berater sich auf andere Szenarien einstellen?

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

Ich habe schon vor Monaten in diversen Blog-Beiträgen darauf hingewiesen, dass die Renditen von Staatsanleihen in der Euro-Zone durchaus noch tiefer fallen können. Nachdem nun die EZB verkündet hat, jeden Monat für 60 Mrd. EUR bis September 2016 Wertpapiere zu kaufen, ist es jetzt auch absolut vorstellbar, dass im Laufe der nächsten Wochen und Monate die Rendite von z. B. 10-jährigen dt. Staatsanleihen negativ werden könnte.



Diese Annahme fußt auf der Tatsache, dass die EZB die Geldfluten nach dem EZB-Kapitalschlüssel verteilen wird; dies bedeutet, dass gut 25% der mtl. 60 Mrd. EUR in u. a. in deutsche Staatsanleihen investiert werden.
Kursgewinne – und damit sinkende Renditen - für deutsche Staatsanleihen über alle Laufzeiten hinweg sind auf diesem Weg sozusagen programmiert.
Viele konservative Mischfonds, die in der Eurozone anlegen – mit z. B. 70% Renten- und 30% Aktienanteil – werden davon einstweilen profitieren. Irgendwann wird jedoch das Potential für weitere Kursgewinne bei Anleihen ausgereizt sein, so dass mit Anleihen wenig bis kein Geld mehr verdient werden kann. Diese Phase der stagnierenden Kursgewinne mit gegen 0% tendierenden Zinsgewinnen wird m. E. relativ lange anhalten, da steigende Zinsen „auf Teufel komm raus“ von der Politik nicht gewollt sein werden; ansonsten würden die hoch verschuldeten Länder der Eurozone sofort in ernsthafte Schwierigkeiten geraten, ihre Schulden zu refinanzieren; auf diese Art und Weise wird die EZB immer wieder die Geldschleusen öffnen müssen, wenn sich eine Zinswende andeuten würde.
Konservative Mischfonds haben sich längst auf dieses Szenario eingestellt und suchen ihr Heil nun schon seit längerer Zeit in der Anlage von Unternehmensanleihen, die eine etwas höhere Rendite als Staatsanleihen bieten. Aufgrund ihres konservativen Profils und der entsprechenden Passagen in den Verkaufsprospekten kommen dafür aber nur Unternehmensanleihen in Betracht, die einen Investment Grade Status aufweisen.
Durch die intensive Suche nach Zins vieler institutioneller Anleger sind die Kurse dieser Anleihen aber schon kräftig gestiegen, die Renditen dieser Anleihen entsprechend stark gefallen. So hat z. B. eine Anleihe von Volkswagen, die 2003 mit einem Zinscoupon in Höhe von 5,375% emittiert wurde (Laufzeit bis 22. Mai 2018) aufgrund von exorbitanten Kursgewinnen gerade noch aktuell eine Rendite von 0,33% (2. März 2015).
Wenn wir nun also ein stagnierendes Kursniveau dieser Anleihen und zugleich – sehr optimistisch (!) – Zinseinnahmen von 2% mit Unternehmensanleihen unterstellen, dann haben wir also auf der Rentenseite bei konservativen Mischfonds (typischerweise 70% des Portfolios) einen Gewinn von 2% anzunehmen, was bezogen auf das Gesamtportfolio einen Gewinn von 1,4% bedeuten würde. Dieser „mickrige“ Gewinn wird durch die durchschnittliche Kostenbelastung der angesprochenen Mischfonds in Höhe von 1,5% vollständig „eliminiert“ werden.
Bleibt der 30% Anteil in Aktien, der allein für die Erzielung einer positiven Rendite des Fonds wird herhalten müssen. Möchte ein Anleger mit diesen Fonds wie in den vergangenen Jahren zukünftig verlässlich über die Jahre 5 – 6% p.a. Rendite erzielen, bedeutet dies, dass die entsprechenden Fonds auf der Aktienseite Jahr für Jahr im Durchschnitt 16 – 20% Gewinn (nach Kosten!) erzielen müssten.
Nun bin ich zwar für Aktien – zumal europäische – sehr positiv gestimmt (immerhin ist z. B. im DAX noch Luft bis gut 14.000 Punkte, wenn man ein hiesiges Bewertungsniveau von Aktien wie in den USA unterstellt); mein Optimismus reicht jedoch nicht aus, um ein Investment in konservative Mischfonds, die in der Eurozone anlegen, zu empfehlen (vorausgesetzt, dass das oben beschriebene Szenario stagnierender Anleihenkurse bei tiefsten Renditen eintreffen wird).

Fazit: Noch werden die angesprochenen Fonds von weiter steigenden Kursen bei Anleihen profitieren können, und die entsprechenden Fonds bleiben deshalb vorerst empfehlenswert.

Kunden und ihre Berater machen allerdings nichts falsch, wenn sie über alternative Ertragsquellen - jenseits von klassischen Long only Strategien bei Anleihen und Aktien - nachdenken und sich beizeiten entsprechend positionieren.
Wir bei der Apella AG jedenfalls machen uns schon seit geraumer Zeit Gedanken zu diesem Thema und werden Ihnen in den entsprechenden Medien der Apella AG rechtzeitig genug Investmentfonds nennen, die Auswege aus der „Zinsfalle“ bieten.

1 Investment Grade Anleihen sind sämtliche Anleihen, die mit einer guten bis sehr guten Bonitätsnote (Rating) versehen sind.

AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS

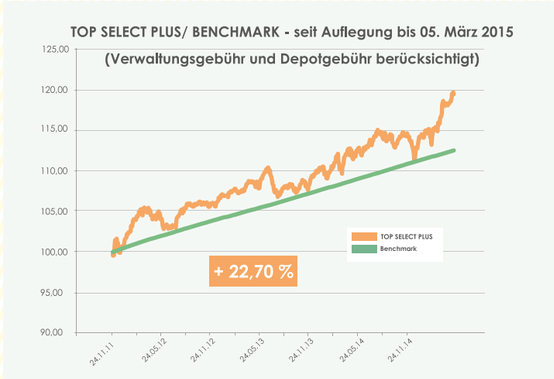
In dieser neuen Rubrik stellen wir Ihnen ab sofort im Newsletter der Apella AG Zahlen, Daten, Fakten, Wissenswertes und Neuigkeiten zu der Fonds-Vermögensverwaltung der Apella AG – TOP SELECT PLUS – vor.

Wertentwicklung*	
Seit Auflegung:	+ 22,70%
YTD 2015	+ 4,07%

Volatilität*	
3 Jahre	5,79%
1 Jahr	3,89%

** Stichtag: 5. März 2015*

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN



» DIE ERFOLGSGESCHICHTE GEHT WEITER ...

Nach einem eher verhaltenen Börsenjahr 2014 starten die Finanz- und Kapitalmärkte 2015 in der Eurozone richtig durch. Auslöser dafür sind die geldpolitischen Maßnahmen der EZB, die zu einer liquiditätsgetriebenen Hausse an den europäischen Aktienbörsen und Rentenmärkten führen. Auf diese Art u. Weise konnte TOP SELECT PLUS – trotz der konservativen Ausrichtung – in 2015 bis zum 5. März bereits um + 4,07% zulegen. Getreu unserer Anlagephilosophie bleiben wir dennoch weiter vorsichtig und breit diversifiziert.

» TOP SELECT DYNAMIC

Unsere neue Fonds-Vermögensverwaltung TOP SELECT DYNAMIC startet ab 1. April 2015 über die AAB und ab 1. Mai 2015 über die ebase. Schon jetzt ist das Interesse so enorm hoch, dass wir am Erfolg von TOP SELECT DYNAMIC keinen Zweifel haben.
TOP SELECT DYNAMIC ist für Kunden mit einem Anlagehorizont von mindestens 5 Jahren konzipiert und strebt eine Rendite von mindestens 6% p.a. (unter Berücksichtigung der Verwaltungsvergütung) über rollierende 5-Jahres-Perioden an.
Investiert wird überwiegend in Aktienfonds (65 – 100%) und – um die Volatilität von TOP SELECT DYNAMIC zu begrenzen – in vermögensverwaltende Zielfonds (0 – 35%). Bei der Auswahl der Aktienfonds wird bewusst eine hohe Volatilität akzeptiert, um den Cost Average Effekt bei Sparplänen in TOP SELECT DYNAMIC zum Tragen zu bringen. Zugleich wird bei der Auswahl der Aktienfonds intensiv auf Korrelationen geachtet, so dass in Summe die Volatilität von TOP SELECT DYNAMIC so wenig wie möglich von der hohen Volatilität der einzelnen Zielfonds bestimmt wird. Unser Zielkorridor für die 12-Monats-Volatilität von TOP SELECT DYNAMIC liegt zwischen 6 – 8%.
Aus diesem Grund wird TOP SELECT DYNAMIC gleichermaßen für Sparpläne und Einmalanlagen geeignet sein.

Hinweis: nur über die ebase sind Sparpläne ohne Einmalanlage für TOP SELECT DYNAMIC möglich!

» TOP SELECT PENSION

Die 2. Säule in der Altersvorsorge – die betriebliche Altersvorsorge (BAV) – erfreut sich großer und steigender Beliebtheit in Deutschland. 5 Durchführungswege in der BAV sind dafür zugelassen. Der am meisten genutzte Weg ist die Direktzusage.
Mit der Direktzusage verpflichtet sich das Unternehmen seinen Arbeitnehmern oder deren Angehörigen ab Eintritt des Versorgungsfalles für den Ruhestand aus betrieblichen Mitteln eine Versorgung zu zahlen. Für biometrische Risiken wie Invalidität oder Tod können optional Versicherungslösungen angeboten werden. Für die Direktzusage muss das Unternehmen Pensionsrückstellungen in der Bilanz bilden, deren Zuführungen den steuerpflichtigen Gewinn reduzieren.
Natürlich hat ein Unternehmen größtes Interesse daran, mit möglichst wenig Eigenkapital Direktzusagen ausfinanzieren zu können. Im Zeitalter von Niedrigzinsen – die uns noch lange erhalten bleiben werden - ist dies allerdings mit klassischen Kapitalanlagen kaum noch zu bewerkstelligen.
Hier bietet TOP SELECT PENSION mit seinem Lifecycle – Modell einen Ausweg aus der Zinsfalle: ist noch viel Zeit bis zum Eintritt in den Ruhestand des Arbeitnehmers, wird das Kapital – auch unter Inkaufnahme einer gewissen Schwankungsbreite - in rentierliche Anlagen investiert. Je näher der Zeitpunkt des Ruhestands rückt, desto mehr wird in konservative Anlagen umgeschichtet. Wie Sie von diesem großen und wachsenden Markt BAV mit TOP SELECT PENSION profitieren können, erfahren Sie am besten in einem persönlichen Kontakt mit unseren Experten von der bbvs GmbH – Beratungsgesellschaft für betriebliche Versorgungs-systeme – eine Tochter der Apella AG.

Ihre Ansprechpartner:
Herr Michael Diedrich michael.diedrich@bbvs-gmbh.de
Herr Karsten Rehfeld karsten.rehfeld@bbvs-gmbh.de

» IMMER UP TO DATE ...

Ein herausragendes Kennzeichen unserer Fonds-Vermögensverwaltungen ist u. a. die große Transparenz.
So haben wir mittlerweile für jede einzelne Variante der Fonds-Vermögensverwaltung einen eigenen Blog im Internet aufgesetzt. Die Blogs sind jeweils einzeln per E-Mail zu abonnieren, so dass kein Beitrag verpasst wird.

Um zu den Blogs zu gelangen, geben Sie bitte in Ihrem Internet Browser in der Adressleiste folgenden Text ein:

TOP SELECT PLUS	topselectplus.wordpress.com
TOP SELECT DYNAMIC	topselectdynamic.wordpress.com
TOP SELECT PENSION	topselectpension.wordpress.com

Fast täglich finden Sie in der Gruppe TOP SELECT auf Facebook kurze Kommentare zum Marktgeschehen.
Die Rubrik „Harmssen sagt...“ finden Sie nun ebenfalls im Internet auch als Blog unter: harmssen.wordpress.com

Anleger's Lieblinge in Niedrigzins-Zeiten: Globale Mischfonds

Mit der letzten Leitzinssenkung auf 0,05% machte die EZB deutlich, dass sie an ihrer Niedrigzinspolitik noch länger festhalten wird. Wir sprachen am Rande des Jahresauftaktkongresses der Apella AG in Antalya mit Thomas Knigge, Sales Manager bei Franklin Templeton über die Marathon-Strategie, die auch Teil der Apella Fonds-Vermögensverwaltung TOP SELECT PLUS ist.

Thomas Knigge

Harmssen (UH): Da die EZB die Zinsen senkt, wird Geld immer billiger verfügbar sein. Das klassische Sparguthaben wirft immer weniger Zinsen ab. Welche Anlageprodukte sollten nun in keinem Depot fehlen?
Thomas Knigge (TK): Anleger können sich generell mit Sachwerten von Inflation schützen. Vor allem Investitionen in substanzstarke Sachwerte sind gefragt – das sind Aktien mit hoher Eigenkapitalquote und hohen „cash flows". Aktieneigentum bedeutet nämlich Mitbesitz an Unternehmen, Maschinen, Immobilien und Patenten – und sind somit wahre Sachwerte.

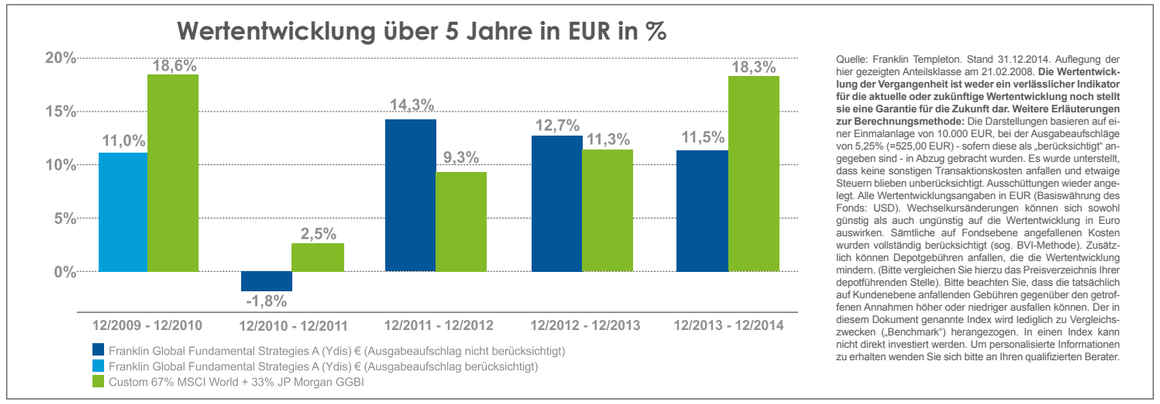
UH: Aber vielen Anlegern sind Aktien zu riskant.
TK: Langfristig gesehen und global über viele Branchen verteilt, sinkt das Risiko. Eine weitere interessante Anlageklasse sind Währungen von Ländern mit niedriger Verschuldung, hohem Wachstum und vorausschauender Finanzpolitik. Solche sind derzeit – man höre und staune – außerhalb der großen G3-Währungsblöcke zu finden, nämlich etwa in ausgewählten Schwellenländern.

UH: Aber die globalen Anleihenmärkte schwanken zum Teil kräftig.Ist es eine gute Zeit jetzt in Anleihen anzulegen?
TK: Gerade das sind oftmals die besten Zeiten für das Templeton Global Bond Team, um fundamental ansprechende Anlagen zu erwerben. Wir sind davon überzeugt, dass ein uneingeschränkter, globaler Ansatz – über den wir weltweit nach Rendite- und Währungschancen streben – eine der besten Möglichkeiten ist, um auf das aktuelle Zinsklima einzugehen. Gleichzeitig können so Risiko und Volatilität gesteuert werden

UH: Welche Lösung bietet Franklin Templeton Anlegern an, die auf der Suche nach renditestarken Anlagen sind und gleichzeitig auf Stabilität setzen wollen?
TK: Ich denke, mit dem globalen Mischfonds Franklin Global Fundamental Strategies sind Anleger für jede Marktlage gut gerüstet. Der Fonds investiert zu zwei Drittel in weltweite Aktien und zu einem Drittel in globale Anleihen.

UH: Erläutern Sie unseren Lesern das Konzept des Mischfonds bitte näher.
TK: Die Marathon-Strategie I basiert zu einem Drittel auf der Strategie des Fondsklassikers Templeton Growth (Euro) Fund. Das zweite Drittel wird durch die Mutual-Series-Strategie bestimmt. Diese kann außer in unterbewertete Aktien auch in Unternehmen investieren, die vor einer grundlegenden Neuausrichtung stehen. Auf diese Weise kann in jeder Marktphase zusätzliches Ertragspotenzial erzielt werden. Der dritte Teil stellt die Rentenstrategie dar, die auf dem vielfach ausgezeichneten Templeton Global Bond Fund basiert.

UH: Wie unterscheidet sich der Fonds von anderen Mischfonds? Schließlich gibt es unendlich viele Mischfonds zur Auswahl.
TK: Das sogenannte Rebalancing ist meines Erachtens der Kern des Erfolges. Alle drei Monate bringt der Fondsmanager die drei Strategien wieder auf die ursprüngliche Gewichtung von 33,3 Prozent zurück. Wenn die Aktienkurse steigen, nutzt das Fondsmanagement die Gewinne, um stabilere Anleihen zu kaufen. Wenn die Aktienkurse fallen und Anleger sich nicht trauen, in Aktien zu investieren, kauft das Management mit den Gewinnen aus Anleihen günstig und vorausschauend Aktien nach. Damit verbilligen sich die Aktienbestände und sind so gut aufgestellt, wenn sich die Aktienmärkte wieder erholen. Dieser Anlagemix gleicht Risiken intelligent aus. Schwankungen zwischen den einzelnen Strategien können ausgeglichen werden. Gleichzeitig kann das positive Wachstumspotenzial von Aktien und Anleihen voll ausschöpft werden. Auf diese Weisen verfolgen Anlegern ohne viel Aufwand ein mustergültiges antizyklisches Investieren.



Quelle: Franklin Templeton. Stand 31.12.2014. Auflegung der hier gezeigten Anteilsklasse am 21.02.2008. **Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist weder ein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung noch stellt sie eine Garantie für die Zukunft dar. Weitere Erläuterungen zur Berechnungsmethode:** Die Darstellungen basieren auf einer Einmalanlage von 10.000 EUR, bei der Ausgabeaufschläge von 5,25% (=525,00 EUR) - sofern diese als „berücksichtigt" angegeben sind - in Abzug gebracht wurden. Es wurde unterstellt, dass keine sonstigen Transaktionskosten anfallen und etwaige Steuern blieben unberücksichtigt. Ausschüttungen wieder angelegt. Alle Wertentwicklungsangaben in EUR (Basiswährung des Fonds: USD). Wechselkursänderungen können sich sowohl günstig als auch ungünstig auf die Wertentwicklung in Euro auswirken. Sämtliche auf Fondsebene angefallenen Kosten wurden vollständig berücksichtigt (sog. BVI-Methode). Zusätzlich können Depotgebühren anfallen, die die Wertentwicklung mindern. (Bitte vergleichen Sie hierzu das Preisverzeichnis Ihrer depotführenden Stelle). Bitte beachten Sie, dass die tatsächlich auf Kundenebene anfallenden Gebühren gegenüber den getroffenen Annahmen höher oder niedriger ausfallen können. Der in diesem Dokument genannte Index wird lediglich zu Vergleichszwecken („Benchmark") herangezogen. In einen Index kann nicht direkt investiert werden. Um personalisierte Informationen zu erhalten wenden Sie sich bitte an Ihren qualifizierten Berater.

1 Ein Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds (FTIF), eine in Luxemburg registrierte SICAV.

In Zeiten neuer Höchststände an den Aktienmärkten gibt es trotzdem noch Chancen: Europäische Aktienfonds

HARMSSEN (H): **Die LOYS AG ist bekannt für ihre konsequente Aktienstrategie. Warum sollten Anleger gerade jetzt auf Aktien setzen?**
Ufuk Boydak (UB): Für Anleger, die ihr Geld über mehrere Jahre investieren wollen, waren Aktien schon immer das Mittel der Wahl. Zurzeit spricht zusätzlich für Aktien, dass sie im Vergleich zur größten Anlageklasse „Anleihen" relativ günstig sind und es praktisch keine andere Anlageklasse gibt, die noch entsprechende Renditen abwirft. Die Dividendenrenditen der Aktien sind meist höher als die Coupons festverzinslicher Anlagen.

UH: Das bedeute, es gibt zurzeit keine Alternativen zu Aktien?
UB: Für Investoren, die langfristig eine reale Kapitalmehrung wollen, gibt es tatsächlich keine sinnvolle Alternative. Eigentlich führt kein Weg mehr an der Aktie vorbei.

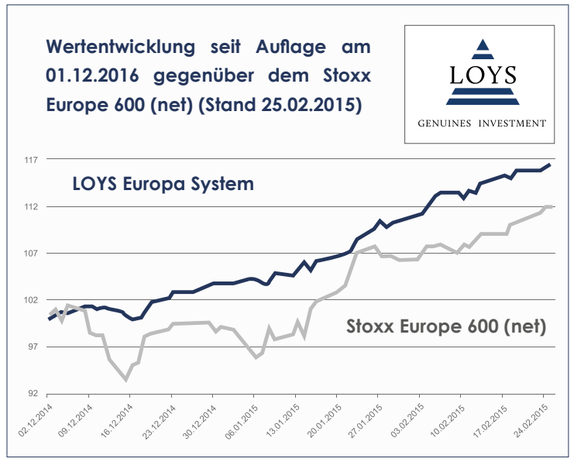
UH: Wo sehen Sie aktuell die größten Chancen für Anleger?
UB: In den letzten Jahren konnten die amerikanischen Börsen die europäischen Börsen erheblich outperformen. Die Ukrainekrise und wieder aufgekommene Rezessionsängste in Europa haben die Märkte negativ beeinflusst. Dementsprechend hat der Euro in den letzten 6 Monaten über 15% an Wert gegenüber dem US-Dollar abgewertet. Dieser Effekt, verstärkt durch das von der EZB eingeführte Liquiditätsprogramm, sollte exportlastigen, europäischen Unternehmen operativ Rückenwind geben. Exportorientierte Unternehmen mit einem hohen Wertschöpfungsanteil in der Eurozone werden wettbewerbsfähiger. Gleichzeitig haben ausländische Unternehmen mit einem Umsatzanteil in Europa einen negativen Währungseffekt, da ihre Umsätze in ihrer Berichtswährung kleiner ausfallen. Wir sehen derzeit also größere Chancen in Europa attraktiv bewertete Unternehmen zu finden.

UH: Hat LOYS sich deshalb dazu entschlossen einen europäischen Aktienfonds aufzulegen?
UB: Diese Entwicklung hat uns bei der Entscheidung, einen europäischen Aktienfonds aufzulegen, sicherlich bestärkt. Der Hauptgrund für die Auflage liegt aber darin, dem Wunsch vieler unserer Anleger nachzukommen, ihre regionale Auswahl selbst zu treffen. Vor allem institutionelle Anleger wollen ihre regionale Allokation sowie die Cash-Quote selber steuern. Der Europafonds bietet ihnen diese Möglichkeit. Wir verstehen unsere Fonds als Allokationsbausteine, die alle derselben Anlagephilosophie und Investmentprozess unterliegen. Lediglich die Implementierung der einzelnen Fonds ist anders. Der Investor kann selber entscheiden in welcher Form er sich an den Stock-Picking-Qualitäten des Hauses beteiligen möchte.

UH: Erläutern Sie unseren Lesern das Konzept des LOYS Europa System bitte näher.
UB: Das Konzept bei allen LOYS-Fonds ist gleich. Wir suchen nach guten Unternehmen, die wir unterbewertet (mit erheblichem Abschlag zum inneren Wert) kaufen. Dabei durchläuft jeder Titel den gleichen, etablierten Analyseprozess der LOYS AG. Für den LOYS Europa System suchen wir qualitativ hochwertige Unternehmen, die wegen ihrer europäischen Domizilierung zu Unrecht von den Aktienmärkten diskontiert werden. Dabei schauen wir besonders dorthin, wo die großen Scheinwerfer nicht scheinen. Unternehmen der zweiten und dritten Reihe, echter klassischer Mittelstand oder sogenannte „hidden champions". Unternehmen sollen für Ihre Eigentümer (Aktionäre) geführt werden. Das ist die oberste Maxime.

Ulrich G. W. Harmssen im Gespräch mit Frank Trzewik von der Loys AG beim Apella Jahresauftaktkongress 2015 in Antalya

UH: Wie unterscheidet sich der Fonds von anderen Aktienfonds? Warum gerade LOYS?
UB: LOYS verwaltet fremder Leute Geld genau wie das eigene. Alle Partner und Mitarbeiter sind in den eigenen Fonds investiert, sodass die Interessengleichheit mit unseren Investoren zu jedem Zeitpunkt gewährleistet ist. Bei LOYS wird aus Überzeugung gehandelt. Wir verfolgen stringent unseren Analyseprozess und legen die Schwerpunkte auf Geschäftsmodelle, Bewertungen und die Qualität der Rechnungslegung.



Nordea Stable Return Fund: Wir kontrollieren das Risiko!

Der Nordea Stable Return Fund hat kürzlich die Marke von 5 Milliarden Euro Fondsvolumen erreicht. Am Rande des Petersberger Treffens führte Ulrich G. W. Harmssen ein längeres Gespräch mit dem Fondsmanager und Leiter des Multi-Assets-Team, Herrn Asbjørn Trolle Hansen.

Ulrich G.W. Harmssen im Gespräch mit Asbjørn Trolle Hansen

***HARMSSEN (H):* Was macht den Nordea 1 – Stable Return Fund so besonders?**

ASBJØRN TROLLE HANSEN (AH): Der Nordea 1 – Stable Return Fund wurde als Allwetter-Produkt konzipiert, das das investierte Kapital schützen und in jeder Marktlage moderate Erträge erzielen soll. Der Fonds ist nicht an einen Referenzindex gebunden, und so können wir uns ganz auf unser Ziel konzentrieren: Das Kapital über einen Anlagehorizont von drei Jahren zu schützen und gleichzeitig die Erträge zu maximieren. Das Nordea Multi-Assets-Team entstand aus dem Wunsch, kontinuierlich positive Erträge zu erzielen und Kunden bei ihrer Asset-Allokation zu unterstützen – bei jedem Anlagehorizont und Risikoprofil. Turbulenzen in Europa achten die Anleger noch stärker auf Anlagerisiken und wünschen sich, diese zu minimieren. In unserem Fonds arbeiten wir mit einem strengen Risikobudget, das wir voll ausschöpfen, aber nicht überschreiten dürfen. Der Risikoaspekt ist Ausgangspunkt und Kernbestandteil unseres Anlageprozesses. Wir drehen also nicht erst zum Schluss an dieser Stellschraube. Das ist wesentlich und besonders an dem Fonds.

UH: Wie funktioniert das mit dem Risikobudget genau?

AH: Unsere Engagements in den einzelnen Anlageklassen bestimmen wir ausgehend von deren Beitrag zum Gesamtrisiko – und nicht lediglich hinsichtlich ihres Kapitalbedarfs und der erwarteten Erträge. Für die Allwetter-Qualität des Fonds vertrauen wir im Rahmen unseres Risikobudgets auf das Prinzip der Risikostreuung. Das bedeutet wir kombinieren solche Vermögenswerte miteinander, die untereinander nicht korreliert sind und sich in steigenden oder fallenden Märkten gut entwickeln. Dabei betrachten wir Aktien oder Hochzinsanleihen als offensive Strategien und Staatsanleihen oder gedeckte Anleihen als defensive. Investments aus beiden Kategorien kombinieren wir so, dass das Risiko niedrig bleibt, ohne dass wir bei den Erträgen große Abstriche machen müssten. Anders als bei den meisten anderen Mischfonds im Markt stehen in unserem Anlageprozess Risiko und Diversifikation ganz oben auf der Prioritätenliste. Anleger versprechen sich von Multi-Asset- Fonds in der Regel ein diversifiziertes Allround- Portfolio. Ob sie auch „echte" Diversifikation erhalten, steht aber auf einem anderen Blatt. Nur weil in unterschiedliche Anlageklassen investiert wird, muss ein Portfolio noch lange nicht unter Risikoaspekten diversifiziert sein. Wir verbringen einen großen Teil unserer Zeit damit, „echte" unkorrelierte Anlageklassen zu identifizieren. Anders als bei den meisten Mischfonds geht es uns weniger um die Volatilität auf Ebene des Gesamtportfolios. Wir konzentrieren uns stattdessen darauf, die Verlustrisiken zu begrenzen und das Kapital zu schützen. Für das Risiko haben wir eine strikte Vorgabe: Die Wahrscheinlichkeit, über einen Dreijahreszeitraum negative Erträge zu generieren, muss niedrig sein. Dieser Ansatz reduziert ganz nebenbei auch die Volatilität. Über den kompletten Anlagezyklus hinweg betrachtet ist unsere Wertentwicklung sehr attraktiv, risikobereinigt stehen wir sogar noch besser da. Wir sind davon überzeugt, dass der Weg zu langfristig nachhaltigen Erträgen über das Vermeiden von Verlusten und den Kapitalschutz führt. Die Konzentration auf Erträge in steigenden Märkten erscheint uns weniger geeignet.

UH: Erlaubt Ihnen dieses Konzept, in alle Anlageklassen zu investieren?

AH: Wir managen einen Multi-Asset- Fonds, der vornehmlich in globale Aktien, Anleihen und Geldmarktinstrumente investiert. Wir bevorzugen transparente, liquide und wenig volatile Anlageklassen. Da wir besonders auf Liquidität und Cashflows achten, sind uns eher ungeeignet.

UH: Wie gehen Sie bei der Portfoliostrukturierung vor?

AH: Unser Ansatz besteht im Wesentlichen aus zwei Schritten: der strategischen und der taktischen Asset-Allokation. Wir beginnen mit der strategischen Asset- Allokation, denn sie ist das Fundament unserer Strategie. Hier bestimmen wir das Risiko und das Preisniveau der Fondsanlageklassen, indem wir die aktuellen Bewertungen mit den langfristigen Gleichgewichtswerten vergleichen. Dabei gehen wir grundsätzlich langfristig vor, statt nur Über und Untergewichtungen in den Anlageklassen mit den besten beziehungsweise schlechtesten kurzfristigen Aussichten zu halten. Wir versuchen uns entsprechend dem gegebenen Risikoniveau in jenen offensiven und defensiven Anlageklassen zu engagieren, die die besten Erträge versprechen. In der taktischen Asset-Allokation wird das Portfolio dann unter kurzfristigen Risikoaspekten Portfolio in problematischen Märkten schützen und in steigenden Märkten Zusatzerträge erwirtschaften. Das endgültige Fondsportfolio enthält dann eine strategische und eine taktische Komponente.

UH: Wie selektieren Sie Aktien und Anleihen?

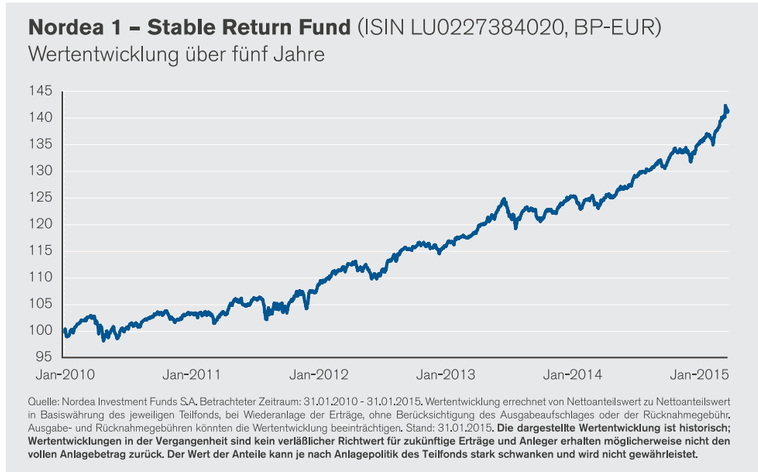
AH: Aktien als Anlageklasse haben in einem Mischportfolio das höchste Ertragspotenzial, sind aber auch die größte Risikoquelle. Daher investiert der Nordea 1 – Stable Return Fund gezielt in sogenannte stabile Aktien. Dabei handelt es sich um Unternehmen mit sehr stabilen Kursen, Gewinnen, Dividenden, EBITDA und Cashflows. Der langfristige Ertrag dieser stabilen Aktien entspricht in etwa dem des breiteren globalen Aktienmarktes, allerdings bei einem um etwa 30 Prozent geringeren inhärenten Risiko. Ganz wichtig ist natürlich, dass wir die Aktien dieser stabilen Unternehmen zu verhältnismäßig attraktiven Bewertungen kaufen können. Im Anleihensegment managen wir die Duration und die Bonität unter dem Rendite-Risiko- Aspekt. Und wir versuchen, durch die Auswahl geeigneter Anleiheninstrumente das Risiko des Aktiensegments abzufedern und einen Schutz gegen sinkende Aktienkurse aufzubauen. Aktuell bevorzugen wir Pfandbriefe, die in etwa so sicher sind wie Staatsanleihen, aber höhere Renditen bieten. Im Umfeld mit niedrigen Zinsen wird das natürlich schwieriger. Dem begegnen wir im Anleihensegment unter anderem durch Investments in vornehmlich lang laufende US-Staatsanleihen. Deren Kurse erscheinen uns realistischer als bei kürzer laufenden, und im Falle von Einbrüchen am Aktienmarkt können sie Schutz bieten. Außerdem versuchen wir, das Kapital im Rahmen des Mischfondskonzepts über ein höheres Engagement im US-Dollar zu schützen.

UH: Wie ist der Nordea 1 – Stable Return Fund aktuell positioniert?

AH: Derzeit halten netto etwas mehr als ein Viertel unseres Portfolios in stabilen Aktien. Besonders hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang, dass sowohl die absoluten als auch die relativen Bewertungen unserer Aktienpositionen immer noch attraktiv sind. So wie wir das Aktiensegment strukturiert haben, sollte das Portfolio im Falle anhaltender Unsicherheit und Volatilität an den Finanzmärkten von eventuellen Kursverlusten weniger stark betroffen sein als der Gesamtmarkt. Gleichzeitig kann es von dem langfristigen Aktienpotenzial profitieren.

UH: Das Fondsvolumen hat kürzlich die Marke von 5 Milliarden Euro überschritten. Was macht den Fonds so beliebt?

AH: Der Fonds ist genau das, was sich viele europäische Anleger wünschen: Sie möchten unnötige Risiken vermeiden und suchen rentablere Alternativen zu den niedrigen Staatsanleihenrenditen. Es ist immer noch nicht klar, wohin die Reise im Markt letztendlich geht, und so bevorzugen viele Anleger – verständlicherweise – moderate und stabile Erträge. Neben dem großen Anlegerinteresse freuen wir uns besonders über Auszeichnungen mit Lipper Fund Awards in der Schweiz, Österreich, Großbritannien und Gesamteuropa. Diese Preise würdigen das überdurchschnittliche Risiko- Ertrags-Profil, das der Fonds der konsequenten Anwendung unseres bewährten und robusten Anlageansatzes verdankt.



Fondspolicen: Gemanagten Portfolios gehört die Zukunft

Vorsorgesparer haben es im aktuellen Niedrigzinsumfeld alles andere als einfach. Gerade klassische Versicherungsprodukte haben unter den Auswirkungen der dauerhaft niedrigen Zinsen zu leiden. Im aktuellen Umfeld stellen Fondspolicen eine sinnvolle Alternative dar. Sie bieten gegenüber vielen anderen Vorsorgeprodukten deutlich bessere Investmentmöglichkeiten. In den vergangenen Jahren sind besonders die Lösungen in den Vordergrund getreten, die das Geld der Kunden breit gestreut anlegen und dadurch eine stabile Performance erwirtschaften können. Vermögensverwaltende Konzepte, Multi- Asset- und Absolute-Return-Fonds erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Eine modern gestaltete Kapitalanlage ist aber nicht Alles. Besonders erfolgreich sind die Produkte, die einen besonderen Fokus auf das Thema Risikoreduzierung legen, mit eindeutig definierten Volatilitätsvorgaben arbeiten oder aber den Kunden Lösungen bieten, mit denen sie sich gegen die Kapitalmarktrisiken absichern können.

Die Kombination aus einer breit gestreuten Kapitalanlage mit einem speziellen Fokus auf ein konsequentes Risikomanagement bietet Standard Life im Rahmen der Fondspolice „Maxxellence Invest“. Als ein Beispiel sei hier der Global Absolute Return Strategies (GARS) genannt. Der Fonds verfolgt 25 bis 35 unterschiedliche, möglichst unkorrelierte Strategien aus verschiedenen Anlageklassen. Durch die Vielzahl der Strategien können die Risiken breit gestreut und die Volatilität innerhalb bestimmter Grenzen gehalten werden. Auch bei dem SL Morningstar Absolute Return Portfolio und den hauseigenen gemanagten Portfolios, den so genannten MyFolio-Fonds, sind die Volatilitätsvorgaben eindeutig definiert.

Der Kunde kann bei den MyFolio-Fonds je nach seinem Risikoprofil zwischen den Varianten ***„Defensiv“***, ***„Balance“*** und ***„Chance“*** wählen.

Die angestrebte Volatilität liegt im Portfolio Defensiv bei 3 bis maximal 5,5 Prozent, bei Balance bei 8,5 bis 12 Prozent und bei Chance bei 12 bis 15,5 Prozent. Auf dieser Basis wird das Fondsportfolio zusammengestellt, das in bis zu 15 Einzelfonds aller Anlageklassen investiert.

Moderne Anlagekonzepte ermöglichen es, dass das Risiko des Kunden in einem überschaubaren Rahmen gehalten wird und gleichzeitig eine ansprechende Rendite erwirtschaftet werden kann. Gerade Fondspolicen, die neben einer attraktiven Fondsauswahl auch moderne Konzepte für sicherheitsorientierte Kunden bieten, können in die Lücke stoßen, die klassische Produkte aktuell hinterlassen und haben daher sehr großes Wachstumspotenzial.

Eine regelmäßige und feste Ausschüttung
trotz niedriger Zinsen?

Fond	WKN	Feste Ausschüttung
Schroder ISF Global Dynamic Balanced	A1JYCL	3% p.a.
Schroder ISF Global Multi-Asset Income	A1JVBM	5% p.a.
Schroder ISF Global Dividend Maximiser	A1JHNS	8% p.a.

Sie wollen mehr erfahren? Dann kontaktieren Sie uns!
invest@schroders.com
www.schroders.de

Schroders

Schroder ISF steht für Schroder International Selection Fund. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zwingender Hinweis auf den zukünftigen Wertverlauf, und der investierte Betrag kann den Rückzahlungsbetrag überschreiten. Es wird auf das nicht auszuschließende Risiko von Kurs- und Währungsverlusten hingewiesen. Zeichnungen für Anteile des Fonds können nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und des letzten geprüften Jahresberichts sowie des darauf folgenden ungeprüften Halbjahresberichts, sofern veröffentlicht, vorgenommen werden. Die feste Ausschüttung ist nicht garantiert.

Ausgewogen und komfortabel

Anleger sind in der Zwickmühle: Niedrigzinsen ohne absehbares Ende und höhere Unsicherheiten an den Aktienmärkten. Um ein optimiertes Rendite-Risikoprofil zu erreichen, müssen unterschiedlichste Anlageformen kombiniert werden. Multi-Asset-Fonds, wie der DWS Concept Kaldemorgen, bieten hierfür eine komfortable Lösung. Dieser ist seit gut 2,5 Jahren in der Fondsvermögensverwaltung der Apella AG TOP SELECT PLUS als prominenter Zielfonds enthalten und liefert konstante und stabile Erträge bei niedriger Vola.

Matthias Kiep

Multi-Asset-Fonds ermöglichen es dem Anleger von unterschiedlichen Entwicklungen diverser Anlageklassen zu profitieren. Basierend auf der Markteinschätzung des jeweiligen Fondsmanagers ist das Mischen innerhalb der verschiedenen Anlageklassen in einem Fonds möglich. Das können Aktien, Anleihen, Immobilien oder auch Rohstoffe sein.

Sie können einerseits die Anlage regional streuen und sind zudem bei der Auswahl der Anlageinstrumente flexibel:

Einzelwerte, Fonds (inklusive Indexfonds), Zertifikate, Derivate – alles ist möglich.

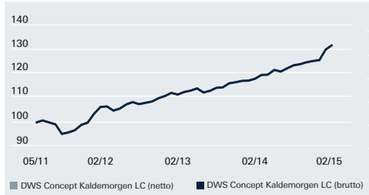
In Zeiten dauerhaft niedriger Zinsen sind aktienmarktnahe Multi-Asset-Fonds, wie der DWS Concept Kaldemorgen oder der DWS Multi Opportunities, ein naheliegendes Investment. Klaus Kaldemorgen, kürzlich von Fonds-Experten der Redaktionen von „€uro“, „€uro am Sonntag“, „Börse Online“ und „€uro fondsxpress“ zum Fondmanager des Jahres ausgezeichnet, schafft bei dem gleichnamigen Fonds, mit einem flexibel gesteuerten Mix aus Aktien, Renten, Wandelanleihen, Währungen und anderen Finanzinstrumenten, den Spagat zwischen kontrolliertem Risiko und einer hohen einstelligen Rendite.
Das Ergebnis des inzwischen auf über 2,1 Milliarden Euro angewachsenen Fonds kann sich in dieser Ausgewogenheit sehen lassen. Seit Auflegung im Mai 2011 bringt es der Fonds auf eine durchschnittliche jährliche Wertsteigerung von 7,27 Prozent (Stand: 13.02.2015).

Das spezielle Risikokonzept ist ebenfalls aufgegangen. Eine äußerst niedrige Volatilität von 4,73 Prozent über drei Jahre und eine extrem gute Sharpe-Ratio von 2,27 (hier wird die Überrendite zu einem risikofreien Zinssatz ins Verhältnis zum eingegangenen Risiko gesetzt) sprechen für sich.

- **Multi-Asset-Fonds bieten Anlegern eine komfortable und ausgewogene Kapitalanlage**
- **Sie vereinen die Chancen unterschiedlicher Anlageklassen in einem Produkt, wie Aktien, Anleihen, Rohstoffe und Immobilien**
- **In Zeiten extrem niedriger Zinsen bieten Multi-Asset-Fonds die Chancen auf deutlich höhere Renditen bei überschaubarem Risiko**

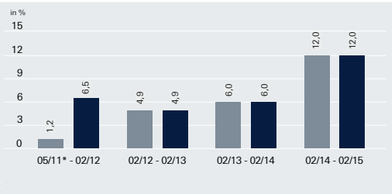
DWS Concept Kaldemorgen LC

Wertentwicklung kumuliert



Berechnung der Fonds-Wertentwicklung nach BVI-Methode, d.h. ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Individuelle Kosten wie Gebühren, Provisionen und andere Entgelte sind in der Darstellung nicht berücksichtigt und würden sich bei Berücksichtigung negativ auf die Wertentwicklung auswirken. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. In Euro; Stand: Ende Februar 2015

Wertentwicklung in den vergangenen 12-Monats-Perioden



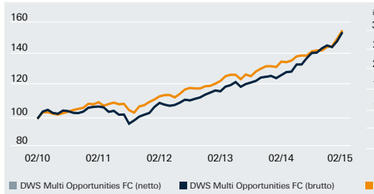
*seit Auflegung 02.05.2011
Erläuterungen und Modellrechnung; Annahme: Ein Anleger möchte für 1.000 Euro Anteile erwerben. Bei einem max. Ausgabeaufschlag von 5,0 % des Bruttoanlagebetrages muss er dafür z.B.1.052,60 Euro aufwenden. Das entspricht ca. 5,26 % des Nettoanlagebetrages. Die Brutto-Wertentwicklung (BVI-Methode) berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten, die Netto-Wertentwicklung zusätzlich den Ausgabeaufschlag. Weitere Kosten können auf Anlegerebene anfallen (z.B. Depotkosten). Da der Ausgabeaufschlag nur im ersten Jahr anfällt, unterscheidet sich die Darstellung brutto/netto nur in diesem Jahr. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. In Euro; Stand: Ende Februar 2015

Der DWS Multi Opportunities, gänzlich flexibel und global aufgestellt, bedient sich ebenso eines breiten Spektrums an Anlageinstrumenten, von der einzelnen Aktie und Unternehmensanleihe bis hin zu aktiven und passiven Investmentfonds. Die Gewichtung der defensiven und risikoreicheren Anlagen wird täglich überprüft und dem Marktumfeld entsprechend angepasst. Bei positiven Rahmenbedingungen investiert das Fondsmanagement verstärkt in chancenorientierte Anlagen wie Aktien, bei erhöhten Risiken wählt es hingegen eher defensive Anlagen. Dabei wird stets auf ein Mindestmaß an Streuung über verschiedene Anlageklassen, Regionen und Sektoren geachtet. Mittel- bis langfristig strebt das Fondsmanagement das Risikoprofil eines „Balance-Fonds“ an.

Sowohl über die mittlere (drei Jahre) als auch über die lange Sicht (zehn Jahre) liegt DWS Multi Opportunities FC klar vor den wesentlichen Wettbewerbern und dies bei einer vergleichsweise niedrigen Schwankungsbreite des Anteilswertes. Über die vergangenen zehn Jahre konnte das Fondsmanagement von DWS Multi Opportunities FC eine Wertentwicklung von 8,5% p.a. bei einer durchschnittlichen Volatilität von 5,8% erzielen. Im Jahr 2014 wurde eine Wertsteigerung von 19% erreicht.

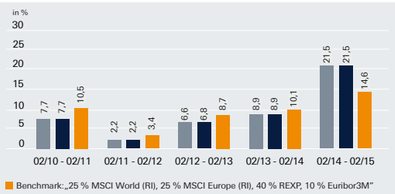
DWS Multi Opportunities FC

Wertentwicklung kumuliert



Berechnung der Fonds-Wertentwicklung nach BVI-Methode, d.h. ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Anteilsklasse FC ist nicht mit einem Ausgabeaufschlag versehen. Individuelle Kosten wie Gebühren, Provisionen und andere Entgelte sind in der Darstellung nicht berücksichtigt und würden sich bei Berücksichtigung negativ auf die Wertentwicklung auswirken. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. In Euro; Stand: Ende Februar 2015

Wertentwicklung in den vergangenen 12-Monats-Perioden



Erläuterungen und Modellrechnung, Annahme: Ein Anleger möchte für 1.000 Euro Anteil erwerben. Da bei der Anteilsklasse FC kein Ausgabeaufschlag anfällt, muss er dafür 1.000 Euro aufwenden. Die Brutto-Wertentwicklung (BVI-Methode) berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten, die Netto-Wertentwicklung zusätzlich den Ausgabeaufschlag. Weitere Kosten können auf Anlegerebene anfallen (z.B. Depotkosten). Da bei der Anteilsklasse FC kein Ausgabeaufschlag anfällt, ist die Wertentwicklung brutto/netto in jedem Jahr identisch. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. In Euro; Stand: Ende Februar 2015

Apella
Apella
WWK
STOP
HALLESCHE

Allianz IndexSelect: Die Erfolgsstory setzt sich fort

Stefanie Wollny und Toralf Schröter

Viele Vorsorgesparer stehen heutzutage vor einem Dilemma: Sie möchten für ihren Ruhestand vorsorgen und wissen gleichzeitig, dass normales Sparen und Kapital anlegen nicht die Rendite der vergangenen Jahre einbringt. Angesichts aktueller Tagesgeld- und Festgeldzinsen zwischen 0 und 1 Prozent sind von der Niedrigzinsphase alle Sparer betroffen. Andererseits möchten die meisten nicht riskieren, dass sie ihr hart verdientes Geld teilweise oder sogar ganz verlieren, indem sie auf risikoreiche Anlagen wie Aktien setzen, die erfahrungsgemäß starken Wertschwankungen unterliegen. Eine Alternative stellt IndexSelect dar, hierfür sprechen vor allem drei Punkte: Erstens hat der Kunde die Möglichkeit, mit einem intelligentem Mechanismus in Zeiten steigender Börsennotierungen risikolose Erträge am Euro-Stoxx-50 zu erwirtschaften. Zweitens bleiben sämtliche Erträge dem Kunden durch den Lock-in-Effekt erhalten, selbst wenn die Aktienkurse im nächsten Indexjahr sinken. Und drittens hat der Kunde die Möglichkeit, sich jedes Jahr neu für eine im Voraus bekannt gegebene, sichere Verzinsung zu entscheiden – für den Fall, dass er die Entwicklung der Aktienmärkte in einem bestimmten Jahr skeptisch beurteilt.
Und wie sieht es in der Praxis aus? Existieren die geschilderten Vorteile nur in der Theorie, oder funktioniert das Konzept wirklich?

» IndexSelect im Praxistest

Ein Blick auf die Performance der Allianz IndexSelect zeigt, dass die Kunden im Jahr 2013 bis zu 24,17 Prozent erzielten (abhängig vom jeweiligen Indexstichtag). Im Jahr 2014 lag die höchste Rendite bei 12,82 Prozent. In Zeiten sinkender Börsenkurse, beim Euro-Stoxx-50 z.B. in den Jahren 2009 und 2011, greift der Sicherungsmechanismus. Das angesparte Kapital bleibt also auch in Krisenzeiten vollständig erhalten.

IndexSelect besteht also den Praxistest, was sich nicht zuletzt in den sehr guten Verkaufszahlen seit ihrer Einführung Mitte 2007 widerspiegelt. Im vergangenen Jahr hat dieser Erfolg angesichts der sinkenden Zinsen auf sichere Anlagen sogar noch zusätzlich an Dynamik gewonnen. Somit hat das VorsorgeKonzept IndexSelect bewiesen, dass das Konzept in jeder Marktphase funktioniert.

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

Europäische Aktien – sexy aber unterschätzt

Martin Stenger

Seit 25 Jahren besser als der Index: Mit dem Fidelity European Growth Fund in europäische Aktien investieren und vom Mehrwert eines aktiven Fondsmanagements profitieren

Anleger sind aktuell zurückhaltend gegenüber europäischen Aktien. Ein Fehler, denn es gibt fünf gute Gründe für einen Einstieg:
1. Der günstige Euro: Er ist zum US-Dollar auf ein Elf-Jahres-Tief gefallen, was die exportorientierte Wirtschaft der Eurozone unterstützt. Denn europäische Produkte werden außerhalb der Eurozone günstiger und damit attraktiver für Kunden.
2. Der niedrige Ölpreis: Seit Mitte 2014 ist der Ölpreis um 40% gefallen. Für die Bevölkerung wirkt das wie eine Steuersenkung. Für die Unternehmen bedeutet es niedrigere Kosten.
3. Die relativ günstigen Aktienbewertungen und hohen Dividenden: Das Kurs-Gewinn-Verhältnis liegt weltweit durchschnittlich bei mehr als 18. In Europa bei unter 17. Hinzu kommt die hohe Dividendenrendite in Europa: Sie ist mit durchschnittlich 3,3% höher als im Rest der Welt.
4. Die Maßnahmen der Europäischen Zentralbank: Der Kauf von Anleihen in Höhe von 60 Milliarden Euro pro Monat drückt die Anleihezinsen. Das erhöht die Nachfrage nach Anlagealternativen wie Aktien. Zudem dürften die Maßnahmen die Kreditnachfrage erhöhen und so die Wirtschaft ankurbeln.
5. Eine Anlage in Europas Unternehmen ist etwas anderes als ein Investment in die Staaten: So hinkt Europa seit 1980 zwar beim Wirtschaftswachstum dem Rest der Welt hinterher. Bei der Gewinnentwicklung sind hiesige Unternehmen jedoch weiter global spitze.

» Seit 25 Jahren besser als der Index: Der Fidelity European Growth Fund

Für Anleger, die in europäische Aktien investieren möchten, lohnt ein Blick auf den Fidelity European Growth Fund. Er beweist seit 25 Jahren, welchen Mehrwert ein aktives Fondsmanagement bieten kann: Seit Auflegung 1990 bis Ende Januar 2015 hat der Fonds einen Wertzuwachs von 977% erzielt. Nach Kosten. Damit hat er den Vergleichsindex (+753%) deutlich hinter sich gelassen. Auch in den vergangenen zwölf Monaten bis Ende Januar 2015 hat der Fonds mit einem Plus von 18,8% den Index (+17,4%) geschlagen.

Das Erfolgsgeheimnis? Fondsmanager Matthew Siddle sucht nach umsatzstarken Unternehmen mit soliden Bilanzen. Wichtig sind auch attraktive Aktienbewertungen. Ziel ist es, für Anleger eine langfristig überlegene Wertentwicklung zu erzielen.

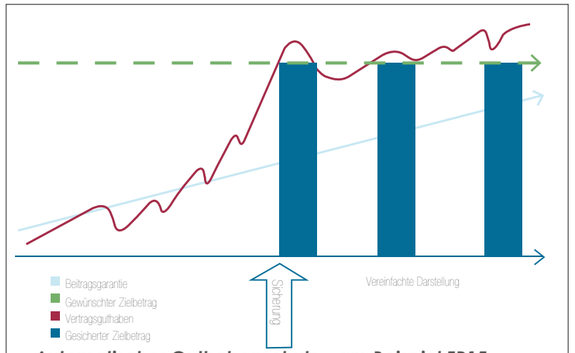
KONTAKT: Martin Stenger, Leiter Vertrieb
E-Mail: Martin.Stenger@fil.com
Telefon: (+49) 6173-509-3452

Erfolgsrezepte 2015 – die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung hat drei ihrer Top-Produkte verfeinert!

Lasse Stüve

» Automatischer Guthabenschutz bei der Fondsrente ALfonds

Im derzeitigen Marktumfeld suchen Kunden renditestarke Konzepte, die es ihnen ermöglichen in »Boomphasen« erzielte Gewinne bereits während der Laufzeit zu sichern. Mit dem automatischen Guthabenschutz (AGS) der ALTE LEIPZIGER ist dies möglich. AGS ist in der 3. Schicht und in der betrieblichen Altersversorgung kostenfrei einschließbar.



Automatischer Guthabenschutz – am Beispiel FR15 (100 % Beitragsgarantie)

» Zusatzbaustein Arbeitsunfähigkeit

Die BU wurde wird durch den optionalen Zusatzbaustein »Arbeitsunfähigkeit« (AU) noch attraktiver: Ist der Kunde bereits vier Monate ununterbrochen arbeitsunfähig und wird für voraussichtlich weitere 2 Monate krankgeschrieben, erhält er eine AU-Rente – selbstverständlich rückwirkend. Konnte die Prognose nicht gestellt werden, erhält er nach 6 Monaten Krankheit die AU-Leistung. Den Zusatzbaustein Arbeitsunfähigkeit gibt es für einen geringen Mehrbeitrag und kann in der BU in der 3. Schicht vereinbart werden. Darüber hinaus wurden die BU-Bedingungen in der 3. Schicht und in der bAV verbessert.

» Neuer klassischer Rententarif (RV15)

Mit dem neuen Tarif RV15, der den Tarif RV10 ablöst, wurde das Beste aus zwei Tarif-Welten zusammengebracht: Der Guthabenschutz ersetzt die Beitragsrückgewähr vor Rentenbeginn. Damit umfasst der Todesfallschutz vor Rentenbeginn jetzt das Maximum aus Beiträgen und Guthaben und nicht wie bisher nur die Beiträge. Nach Rentenbeginn besteht die Hinterbliebenenabsicherung dann aus den ausstehenden Garantierenten in der Rentengarantiezeit. Bei Verschiebung seines Rentenbeginns hat der Kunde auch ein Kapitalwahlrecht und behält damit volle Flexibilität.

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

BU: Fix-Beitrag das ganze Arbeitsleben

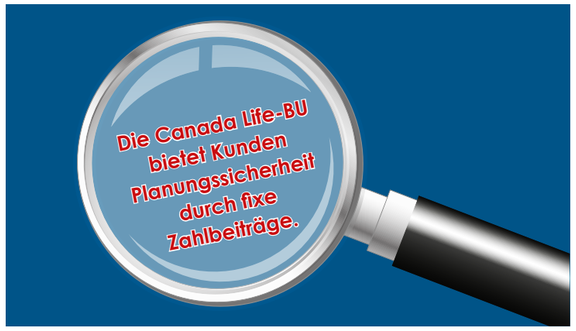
Ingo Nagel

Der Versicherer Canada Life bietet eine neuartige Berufsunfähigkeitsversicherung mit voll garantierten Beiträgen an. Kunden profitieren so von Beitragsstabilität.

» Fix-Beitrag statt Brutto-Falle

Die Studie zu Überschüssen in der BU vom Analysehaus Franke und Bornberg zeigt: Bereits über die Hälfte von 49 untersuchten Versicherern haben die Überschüsse bei ihren BU-Tarifen gesenkt. Das kann die Beiträge verteuern, wie das Beispiel einiger Anbieter bereits gezeigt hat. Die Studienautoren erwarten außerdem einen zunehmenden Trend zur Überschuss-Absenkung in den kommenden Jahren. Stabile Beiträge finden Kunden bei Canada Life: Der Berufsunfähigkeitsschutz bietet Kunden eine Beitragsgarantie. Sie profitieren von fixen Zahlbeiträgen, die Canada Life das ganze Berufsleben in gleichbleibender Höhe garantiert. Gleich bleiben auch die Leistungen.

Kunden genießen zudem weltweiten Versicherungsschutz – wichtig, wenn sie eine internationale Karriere anstreben. Wer trotz Berufsunfähigkeit aufgrund neu erworbener Fähigkeiten wieder im Berufsleben Fuß fasst, erhält eine Wiedereingliederungshilfe. Selbstständige können als Umorganisationshilfe für ihren Betrieb eine Kapitalleistung erhalten. Wer Krankentagegeld aus seiner privaten Voll- oder Zusatzkrankenversicherung erhalten hat und diese die Leistung aufgrund Berufsunfähigkeit aber einstellte, bekommt bei Canada Life bis zu sechs Monate die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente parallel zur Leistungsprüfung.



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

DMB Rechtsschutz: Starke Produkte und umfassender Maklerservice

Kai Obermöller

Über 70 Prozent der Haushalte in Deutschland besitzen eine private Haftpflichtversicherung, nur knapp 24 Prozent einen Familien-Rechtsschutz – Potenzial ist also vorhanden.

Häufig wird die Bedeutung von Rechtsschutz unterschätzt, obwohl Rechtsstreitigkeiten an der Tagesordnung sind. Vor deutschen Arbeitsgerichten werden zum Beispiel über 400.000 Prozesse geführt – jedes Jahr. Rechtsschutz gibt auch dann Sicherheit, wenn man ungewollt in einen Rechtsstreit verwickelt wird. Dies kann schnell passieren und ist mit einem hohen Kostenrisiko verbunden. Um sich den Zugang zum Recht zu sichern ist eine leistungsstarke Rechtsschutz-Versicherung noch wichtiger geworden - gerade vor dem Hintergrund der drastischen Gebührenerhöhung von Rechtsanwälten und Gerichten im Jahr 2013.

» Starke Produkte mit hohem Mehrwert

Für ein positives Cross-Selling benötigen Vermittler gute Produkte, die die erforderliche Haftungssicherheit bieten. Die DMB Rechtsschutz setzt seit Jahren konsequent auf günstige und leistungsstarke Produkte, die zudem leicht verständlich sind. Beim Vergleichstest €URO (01/2015) gehören die Produktlinien EXPERT und PRESTIGE für Privatkunden zu den besten Rechtsschutz-Angeboten, ebenso hervorragend waren die Ergebnisse im Softfair Rechtsschutz-Rating 2014. Um einen nachhaltigen Rechtsschutz-Bestand auf- und auszubauen liefern ergänzende Serviceleistungen für Kunden zahlreiche Verkaufsansätze. Hierzu gehören die DMB RECHT-Hotline mit der anwaltlichen Beratung am Telefon in allen Rechtsgebieten.

Persönlicher Kontakt und technische Lösungen

Damit unsere Vertriebspartner bei der Beratung und beim Verkauf von Rechtsschutz erfolgreich sind, unterstützen wir sie umfassend. Mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort, mit kompetenter Hilfe über die zentrale Makler-Hotline in Köln, mit regelmäßigen Online-Schulungen zu verschiedenen Themen und modernen technischen Abläufen. Gerade im Bereich Rechtsschutz sind einfache und schnelle Prozesse erforderlich, die bei geringem Aufwand maximale Flexibilität gewährleisten. Um das Rechtsschutz-Geschäft noch komfortabler zu machen, wird das Maklerportal der DMB Rechtsschutz laufend optimiert. Mit dem selbstrechnenden Offline-Antrag ist eine Beantragung zum Beispiel in zwei Minuten möglich.

DMB Rechtsschutz

Alles Recht: Günstig. Gut. Gemeinsam.

KONTAKT: Kai Obermöller, Vertriebsleiter
E-Mail: kai.obermoeller@dmb-rechtsschutz.de
Mobil: (+49) 152 - 09 03 80 46

Empfehlungsmarketing neu erleben mit der plusrente - dem mehr.wert.shopping

Dorit Adam

Shoppen für die Rente d.h. online einkaufen und gleichzeitig die eigene Altersvorsorge aufbauen.

Die Plusrente ist eine moderne Form der Altersvorsorge und verknüpft eine fondsgebundene Rentenversicherung mit den Vorteilen eines Cashback-Systems.

» Die Idee dahinter:

Ihr Kunde schließt eine plusrente ab und verbindet in der Folge Konsum mit dem guten Gefühl, ganz nebenbei die eigene Altersvorsorge aufzubauen.

Für jeden Onlineeinkauf, den Ihr Kunde über das Portal www.plusrente.de oder zusätzlich mit der „Pluskarte" tätigt, erhält der Kunde einen Teil des Kaufpreises für die persönliche Altersvorsorge gutgeschrieben. Das auf diesem Weg gesammelte Cashback wird ab einem Mindestguthaben von 50 Euro automatisch auf den Altersvorsorgevertrag überwiesen und baut sich dort zusammen mit den eigenen Einzahlungen auf.

» Weiterempfehlen und zusätzlich Cashback für die eigene Rente sichern:

Sie profitieren bereits von den vielen Vorteilen der plusrente und sammeln fleißig Cashback?

Der Handel im Internet boomt: In Deutschland kaufen etwa 77 Prozent der Internetnutzer online ein – das ist einer der höchsten Werte innerhalb der EU. Jetzt gibt es erstmals die Möglichkeit, bei jedem Online-Kauf ganz nebenbei etwas für die eigene Altersvorsorge zu tun – mit der Plusrente.

Das sollten Sie Ihren Freunden und Verwandten nicht vorenthalten. Empfehlen Sie die plusrente weiter und erhalten Sie als Dankeschön zusätzlich 20 EUR Cashback gutgeschrieben!

Für weitere Fragen oder Detailauskünfte stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

die Bayerische

Shoppen für die Rente
Ihre Sales-Story für mehr Umsatz
www.plusrente.de
plus rente

KONTAKT: Dorit Adam, Maklerbetreuerin
E-Mail: dorit.adam@diebayerische.de
Telefon: (+49) 89 - 6787 - 8045

Arbeitskraftsicherung – bedarfsgerecht und bezahlbar

Christian Bues

Die Absicherung gegen das existenzbedrohende Risiko der Berufsunfähigkeit stellt eine Notwendigkeit dar. Hierüber besteht allgemeiner Konsens. Dennoch ist die Marktdurchdringung unzureichend. Nur jeder dritte Erwerbstätige hat heute eine Berufsunfähigkeitsversicherung, obwohl das Risiko hoch ist: Fast jeder vierte Arbeitnehmer wird vor Erreichen des Rentenalters berufsunfähig. Forscht man nach den Gründen für die geringe Abschlussdichte, so stellt man fest, dass das unangenehme Thema gern verdrängt wird oder der irrige Glaube besteht, dass die gesetzliche Erwerbsminderungsrente die finanzielle Existenz im Fall des Falles weiter sichert. In der Tat deckt sie im Schnitt nur 30 Prozent des letzten Bruttoeinkommens ab.

» Der Preis ist der Hemmschuh

Der Haupthemmschuh beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung aber ist der Preis. Die fehlende Liquidität privater Haushalte lässt den durchaus vorhandenen Wunsch nach einer Absicherung der Arbeitskraft unerfüllt bleiben. Besonders Angehörige von Berufsgruppen mit körperlicher Tätigkeit können sich die – ihrem erhöhten Risiko entsprechenden – Prämien für ihren Schutz nicht leisten. Ebenso sind junge Leute aufgrund ihrer begrenzten finanziellen Möglichkeiten oft nicht in der Lage, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, obwohl sie mangels finanzieller Reserven hierauf besonders angewiesen wären. Gibt es einen Ausweg aus diesem Dilemma?

» Das integrale Arbeitskraftsicherungs-Konzept – für jedermann eine bezahlbare Lösung

Die Dialog als führender Spezialversicherer für biometrische Risiken hat zur Absicherung der Arbeitskraft ein integrales Konzept entwickelt, mit dem ein passgenauer individueller Schutz für jeden Bedarf und für jeden Geldbeutel realisiert werden kann. In diesem Konzept sind die Berufsunfähigkeits- und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung kombiniert worden, um sie zielpersonengerecht einsetzen zu können.

Einen umfassenden Vollschutz bietet der klassische Tarif **SBU-professional**. Mit ihm lässt sich der erarbeitete Lebensstandard auch im Falle der Berufsunfähigkeit aufrechterhalten. Verschiedene Optionen, besonders die Pflegerentenoption, die nach der Phase der Berufsunfähigkeit den Abschluss einer Pflegerentenversicherung gegen Einmalbeitrag ohne erneute Gesundheitsprüfung sichert, machen den Schutz noch wertvoller. Der Tarif empfiehlt sich in erster Linie für Personen, die in einer der oberen Berufsgruppen angesiedelt sind und einer reinen Bürotätigkeit nachgehen. Personen mit körperlicher Arbeitsbelastung, mit gefahrgeneigtem oder künstlerischem Beruf können sich nur zu hohen Prämien oder gar nicht gegen Berufsunfähigkeit versichern lassen. Mit der Dialog-Erwerbsunfähigkeitsversicherung **SEU-protect®** können sie jedoch einen soliden Schutz ihrer finanziellen Existenz erlangen – und das zu Prämien, die für jeden erschwinglich sind. Im Zusammenhang mit der Entwicklung ihres neuen Arbeitskraftabsicherungs-Konzepts hat die Dialog die Erwerbsunfähigkeitsversicherung deutlich optimiert und damit auf ein höheres Schutzniveau angehoben. Der Prognose-Zeitraum wurde auf 6 Monate reduziert, Leistung gibt es bereits ab 1 Pflegepunkt, die Pflegerentenoption und Dread Disease sind zuwählbar, auch gilt jetzt hier bei finanziellen Engpässen das erweiterte Lebensphasenmodell mit Beitragsbefreiung unter Fortbestand des vollen Versicherungsschutzes.

Für junge Menschen empfiehlt sich besonders der Berufsunfähigkeitstarif **SBU-solution®**. Bei ihm wird die Prämie altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkuliert. Aufgrund ihres niedrigen Risikos, berufsunfähig zu werden, kommen speziell Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien so zu einem hochwertigen Schutz gegen Prämien, die der Markt sonst nicht zu bieten hat. Mit zunehmenden Lebensjahren steigen die Beiträge moderat an, doch entspricht dies der alters- und karriereabhängigen Einkommensentwicklung.
Zudem bietet die Dialog jederzeit die Möglichkeit, in den Tarif mit festem Beitrag überzuwechseln.

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

Dialog: Lebensversicherungs-AG

Erfolgreicher Pflegevertrieb mit neuem Vermarktungskonzept der DFV

Erstmals Pflegetagegeldversicherung im DIN-A6-Format für einfache Beratung

Dirk Büttner

Rund 40 Prozent der stationär Pflegebedürftigen sind aktuell auf Sozialhilfe angewiesen. Eine für die Betroffenen und ihre Familien als besonders schmerzhaft empfundene Situation. Die entscheidende Frage an die Kunden lautet daher: „Wo stünden Sie und Ihre Familie heute, wenn jemand von Ihnen gestern zum Pflegefall geworden wäre?“ Und die Frage an Sie: Habe ich als Makler Lösungen, um die geburtenstarken Jahrgänge meiner Kunden vor einem solchen Schicksal zu schützen?

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG gibt mit einem neuen Konzept auf Basis der DFV-DeutschlandPflege darauf jetzt die passende Antwort. Die Kundenansprache soll hierdurch erheblich vereinfacht werden und ermöglichen, das Produkt ‚en passant‘ mit zu vermitteln.

Der Kunde kann dabei zwischen Verdopplung oder Verdreifachung des staatlichen Pflegegeldes wählen. Die im Pflegefall entstehende Finanzierungslücke kann so in allen Pflegestufen auf einfache Weise verkleinert oder ganz geschlossen werden. Sowohl bei einer Unterbringung im Heim, als auch bei einer Pflege zu Hause.

Neu ist auch der Antrag, der in der Branche erstmalig auch im DIN-A6-Format zur Verfügung steht. Hierbei werden ein Informations-, ein Antrags- sowie ein Beratungsprotokoll auf insgesamt nur drei Seiten abgebildet. Der Abschluss einer Pflegezusatzversicherung wird hierdurch ohne viel Zeitaufwand, aufwendige Berechnungen oder Erläuterungen deutlich einfacher.

DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

KONTAKT: Dirk Büttner,
Key Account Manager DFV Partnervertrieb
E-Mail: dirk.buettner@dfv.ag
Mobil: (+49) 1520 - 5 35 57 41
Telefon: (+49) 69 - 74 30 46-388

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden | Telefon 0611 771-0 | info@deurag.de

DEUTSCHE RECHTSSCHUTZ DEURAG VERSICHERUNG AG

Vereinfachte Beitragsberechnung bei unserem Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz.
Wir haben den „Rechtsschutz für Eigentümer, Vermieter und Mieter von Wohnungen und Grundstücken“ gemäß § 29 ARB noch komfortabler gestaltet. Sie profitieren dabei unter anderem von einer vereinfachten Beitragsberechnung bei vermieteten Wohneinheiten. Künftig gelten für alle Wohneinheiten Festbeiträge mit nur zwei Abstufungen.

DEURAG - Filialdirektion Hamburg
Ihr Ansprechpartner: Jörn Wokel
Telefon 040-881569-0 | Joern.Wokel@deurag.de

DEURAG. So ist's Recht.

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

Bestbewertungen für unsere Neuen: NaturPRIVAT und VorsorgePRIVAT

Michael Krzyzek

Unsere neuen Zusatztarife NaturPRIVAT und VorsorgePRIVAT sind mit großem Erfolg gestartet!

Mit günstigen Beiträgen und attraktiven Leistungen erzielen wir Bestnoten im Marktvergleich.

» Günstige Beiträge:
Bestnoten von Frank&Bornberg

Unsere Prognosen werden bestätigt. Die Ratingagentur Frank&Bornberg bewertet unsere neuen Zusatztarife NaturPRIVAT und VorsorgePRIVAT mit Bestnoten. In allen vier Kategorien (Heilpraktiker, Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und Sehhilfen) erhalten wir die Höchstnote FFF (hervorragend)

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

Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL MaklerService GmbH

3-D PflegeVorsorge – Bewährtes in neuem Gewand

Das Gewand ist moderner geworden – der Kern, die bewährten Produkthighlights, bleibt unverändert. So ist die Generali 3-D Pflegevorsorge nach wie vor vielfältig, flexibel und finanziell attraktiv. Ein wichtiges Argument, denn nur so können Kunden mit ihrer Vorsorge machen, was sie wollen, wann sie es wollen.

Die Generali 3-D Pflegevorsorge besteht aus einer aufgeschobenen Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht und einer Pflegerentenoption.

Zum Ablauftermin beziehungsweise nach einer mindestens 15-jährigen Ansparzeit, bestehen unterschiedliche Möglichkeiten:

- **Erwerb einer PflegeRente Anschluss für lebenslangen Pflegerentenschutz.**
- **Lebenslange Altersrente.**
- **Auszahlung des Guthabens.**

So funktioniert die Generali 3-D Pflegevorsorge:

Nach Ablauf der Ansparzeit zur Rentenversicherung kann das Guthaben wie folgt verwendet werden:

Mindestens 15 Jahre lang sparen

1. Wahlmöglichkeit
Erwerb der PflegeRente Anschluss

2. Wahlmöglichkeit
Lebenslange monatliche Altersrente

3. Wahlmöglichkeit
Auszahlung des Guthabens

» Produkthighlights:

Insbesondere ihre Vielfältigkeit zeichnet die Generali 3-D Pflegevorsorge aus. So kann der Kunde sich für eine hundertprozentige Anlage seiner Sparbeiträge in Fonds entscheiden, für maximale Renditechancen. Oder er wählt eine stufenweise Beitragsgarantie für die Hauptversicherung in Höhe von 20, 40, 60 oder 80 %. Bei Wahl einer Beitragsgarantie bietet das Überschusssystem - Indexbeteiligung am EuroStoxx 50 - zusätzliche Renditechancen, und das ohne Verlustrisiko für das Garantieguthaben.

Bei Vertragsabschluss, der bis zu einem Alter von 65 Jahren möglich ist, wird keine Gesundheitsprüfung durchgeführt. Es genügt schlicht eine Bestätigung, dass aus gesundheitlichen Gründen noch keine Rente bezogen wird oder beantragt wurde.

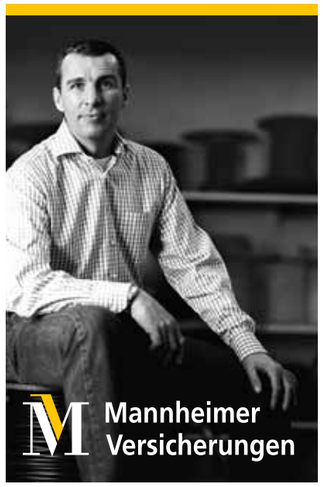
» Sales-Tipp:

Die Kombination der Generali 3-D Pflegevorsorge mit einer selbstständigen Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist ein in der Praxis bewährtes Konzept. Sowohl im Alter wie auch bei der Arbeitskraftabsicherung ist die Pflegeabsicherung ein wichtiger Baustein und gerade für Kunden mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen von Bedeutung.

GENERALI

KONTAKT: Simone Pitann
E-Mail: simone.pitann@generali.com
Telefon: (+49) 3338 - 60 43 10

Mannheimer Multi-Risk: Versicherungsschutz rund um den Betrieb



Ihre Kunden sind Unterehmer: Herausforderungen anzunehmen und Risikobereitschaft zu zeigen, gehört zum täglichem Geschäft. Leider lassen sich Schäden nicht immer vermeiden. Doch schon ein kleiner Schaden kann große Folgen für Unternehmer haben und im Extremfall alles in Frage stellen, was mühevoll aufgebaut wurde.
Das Betriebsgebäude, die technische und kaufmännische Betriebseinrichtung sowie die Warenvorräte stellen oft hohe Werte dar, die die Existenzgrundlage Ihres Kunden bilden. Hier empfiehlt sich eine Versicherungslösung, die den individuellen Risiken und Anforderungen angepasst ist. Zum Beispiel die Mannheimer Multi-Risk (MMR): Sie bietet Schutz gegen vielfältige Gefahren. Die Produktbausteine der Sach-, Betriebsunterbrechung- und Betriebsschließungsversicherung können je nach Bedarf kombiniert und individuell an die jeweilige Risikosituation angepasst werden. Stellen Sie sich zum Beispiel einen Blitzeinschlag in die Überland-Stromleitung vor: Durch den kurzfristigen Spannungsanstieg werden die Telefonanlage sowie die am Stromnetz angeschlossenen PCs zerstört. Hier greift die Sachbasisdeckung. Sie schließt Schäden ein, die z.B. durch einen Blitzschlag verursacht wurden.
Die Betriebsunterbrechungsversicherung ist für Situationen gedacht, in denen der Betrieb vorübergehend, z.B. nach einem Brand, geschlossen werden muss. Fortlaufende Kosten, wie Löhne der Mitarbeiter, Pacht oder Zinsen für Bankkredite und Leasingraten müssen weiterhin gezahlt werden. Ein oft unterschätztes Risiko!

» Ein paar ausgewählte MMR-Highlights:

1. **Flexible Gestaltung: Grundgefahren inklusive Elektronik - Elementargefahren und unbenannte Gefahren können je nach Bedarf eingeschlossen werden**
2. **Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Schäden bis 50.000 Euro**
3. **Unterversicherungsverzicht bis 10 % der Versicherungssumme (mind. 50.000 Euro und bis zu 500.000 Euro)**
4. **Mietverlust innerhalb der Gebäudeversicherung (bis 24 Monate, bis 500.000 Euro)**

TIPP: *Wir empfehlen den Abschluss einer Allgefahren-Deckung. Damit minimieren Sie Ihre Maklerhaftung. Die Upgrade-Garantie sorgt dafür, dass das so bleibt. Beitragsfreie Verbesserungen der Leistungen werden automatisch Bestandteil des Versicherungsschutzes.*

2 MB on Top für die DZV - Deutsche ZahnVersicherung

Sina Herrguth

» Einfach zu verkaufen
Perfekt zum wachsenden Bedarf passt die Deutsche ZahnVersicherung. Sie wurde so konzipiert, dass sie den Wünschen der Kunden optimal entspricht. Das Bausteinsystem bietet dabei eine hervorragende Auswahl: jeweils zwei Bausteine zur Zahnbehandlung und Zahnersatz sowie je ein Baustein zu Prophylaxe und Prothesenreinigung. Wer es lieber unkompliziert mag, bietet eines unserer Pakete „Kinder", „Kompakt", „Komfort" oder „Premium" an, bei denen die Bausteine bereits sinnvoll miteinander kombiniert wurden. Preislich und leistungsmäßig bauen die Pakete aufeinander auf und bieten einen sehr guten Schutz.

» Einfach online abzuschließen
Ein Online-Rechner unterstützt bei der Auswahl der Bausteine und Pakete. Damit alles einfach und unkompliziert ist, verzichtet der Münchener Verein auf Gesundheitsfragen und garantiert eine Leistung ab dem ersten Tag. Die Deutsche ZahnVersicherung hat weder ein Mindesteintrittsalter noch ein Höchstaufnahmealter – und bietet damit Versicherungsschutz für alle Generationen.
Als Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung schützt sie vor hohen Zuzahlungen beim Zahnarzt und sichert eine hochwertige Versorgung.

» Ihre Vorteile
- **Keine Gesundheitsfragen**
- **Leistung ab dem ersten Tag**
- **Online abzuschließen**
- **Individuell zusammenstellen oder Pakete wählen**
- **90% oder 75% Erstattung für Zahnersatz**
- **SEHR GUT (1,0) von Finanztest**

Nutzen Sie Ihre Chance, rufen Sie mich an ich verrate Ihnen gerne nähere Informationen.

münchener verein
Zukunft. In besten Händen.

KONTAKT: Sina Herrguth
E-Mail: herrguth.sina@muenchener-verein.de
Mobil: (+49) 160 - 91 38 44 14

Altersvorsorge mit Indexpolice sicher aufbauen

Auch klassische Rentenversicherungen können renditestark sein. Das zeigen die Rente Index Plus und die Rente Garantie Plus der LV 1871 Unternehmensgruppe. Beide Indexpolicen bieten eine faire Chance auf mehr – ohne Verlustrisiko bei den Sparbeiträgen einzugehen.

Roland Lazik

Seit Jahresbeginn liegt der gesetzlich festgelegte Garantiezins für klassische Rentenversicherungen bei 1,25 Prozent. Das sind 0,5 Prozentpunkte weniger als noch im Dezember. Wer jetzt dennoch nicht in eine Fondsrente investieren will, hat mit der Rente Index Plus oder der Rente Garantie Plus die Chance auf mehr.

» Rente Index Plus: 1,25 Prozent Mindestzins auch bei negativer Indexentwicklung
Die Rente Index Plus ist eine klassische Rentenversicherung. Sie kombiniert deren Sicherheit mit den Renditechancen der Aktienmärkte. Der Garantiezins von 1,25 Prozent ist dem Kunden sicher. Die Überschussbeteiligung kann wahlweise klassisch oder indexorientiert erfolgen. Möglich macht den garantierten Schutz vor Kursverlusten das Cap-Verfahren. Dabei wird die monatliche Performance des Euro Stoxx 50 auf ein jeweils zu Jahresbeginn festgelegtes Maximum (Cap) gedeckelt. Kunden verzichten zunächst zwar auf einen Teil der Rendite bei absoluten Kursspitzen. Aber sie profitieren vom Schutz gegen Kursverlust.

» 4flex: Flexibel zu Rentenbeginn
Ein weiteres Highlight der Rente Index Plus sind die vier flexiblen Auszahlungsoptionen. Erst bei Rentenbeginn entscheiden Kunden, in welcher Form sie Ihr Vorsorgevermögen beziehen wollen. Auf Wunsch wird das Vorsorgevermögen als Einmalzahlung oder als lebenslange monatliche Rente ausbezahlt. Mit eXtra-Rente und Pflege-Option können Kunden die finanziellen Aufwendungen bei schwerer Krankheit oder Pflegebedürftigkeit auffangen.

» Rente Garantie Plus: Mit 1,75 Prozent Garantiezins
Ebenfalls nach dem Cap-Verfahren ohne Risiken in den Euro Stoxx 50 investieren können Kunden mit der Rente Garantie Plus. Noch dazu gibt es hier einen Rechnungszins von 1,75 Prozent. Das sind 40 Prozent mehr als in Deutschland festgelegt – garantiert über die gesamte Laufzeit. Denn: Die Rente Garantie Plus ist ein Produkt der LV 1871 Private Assurance AG, einer Tochter der LV 1871 im Fürstentum Liechtenstein.

Mehr Informationen unter:
www.lv1871.de/rente

LV 1871

Die GrüneRente der Stuttgarter: jetzt auch als Hybrid

Claus Friedrich

Vorzusorgen liegt heute ganz besonders in unserer eigenen Verantwortung. Nur, wenn wir privat Vorsorge treffen, können wir unseren gewohnten Lebensstandard auch im Alter halten. So wie ethische Fragen beim Kauf von Konsumgütern eine zunehmend größere Rolle spielen, ist immer mehr Menschen bei ihrer Altersvorsorge neben einer attraktiven Rendite wichtig, dass ihr Geld umwelt- und sozialverträglich investiert wird.

Die Altersvorsorge bietet eine finanzielle Absicherung. Wenn sie auch ökologischen, sozialen und ethischen Ansprüchen genügen soll, bietet Die Stuttgarter seit 2013 eine passende und attraktive Lösung für die private und betriebliche Altersvorsorge: die GrüneRente als klassisches Vorsorgeprodukt. Hier investiert Die Stuttgarter mindestens in Höhe des Sparanteils in nachhaltige Kapitalanlagen, zum Beispiel in Windkraft und Solarenergie. Oder es werden sozial genutzte Immobilien und Projekte finanziert. Die positive Resonanz aus dem Markt und die große Nachfrage hat zu der Entscheidung geführt, das Produktportfolio ab 2015 um eine fondsgebundene und eine hybride Variante zu erweitern. Für beide neuen Varianten stellt Die Stuttgarter eine Auswahl an nachhaltigen Fonds zur Verfügung.

» Einzigartig – die GrüneRente als Hybrid
Als besonderes Highlight präsentiert Die Stuttgarter die GrüneRente als Hybridrente. Nur beim Stuttgarter performance-safe bekommt Ihr Kunde ein nachhaltiges Anlagekonzept in allen drei Hybrid-Töpfen. **Das ist einzigartig in Deutschland.** Speziell hierfür haben wir in Kooperation mit der renommierten Fondsgesellschaft C-QUADRAT den ersten und derzeit einzigen nachhaltigen Wertsicherungsfonds aufgelegt.

Ganz gleich ob klassisch, fondsgebunden oder hybrid – mit nur einem Klick bei der Angebotserstellung machen wir den Vorsorgevertrag Ihres Kunden zu einem nachhaltigen Altersvorsorgeprodukt. Nutzen Sie dieses einzigartige Produktkonzept für Ihren Vertriebserfolg bei Ihren nachhaltig orientierten Kunden. Dies gilt speziell auch im Rahmen der bAV. Mit der GrüneRente der Stuttgarter nachhaltig vorsorgen: gut für Ihre Kunden – gut für die Umwelt.

Zukunft machen wir aus Tradition.

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

KONTAKT: Claus Friedrich
E-Mail: claus.friedrich@stuttgarter.de
Mobil: (+49) 177 - 6 30 98 29
Telefon: (+49) 38209 - 49 01 21

Gut, im Ernstfall einen Plan B zu haben.

Ambulant Privatpatient Premium – das einzigartige Produkt am Markt.

Andreas Luckert

SCHNELL-CHECK:

1. Bedarf: Durch drei Fallstricke in der GKV profitieren Patienten nicht von verfügbarer Spitzenmedizin. Nachteilig besonders bei schweren Erkrankungen.
2. Lösung: Kostenerstattungstarife (KEP). Im Zusatzbereich noch weitgehend unbekannt, macht den Kassenpatienten zum „echten" Privatpatienten.
3. Tarif: Wir leisten bereits für Vorsorgeleistung. Ab Diagnose einer schweren Erkrankung ist der Kunde dauerhaft Privatpatient im ambulanten Bereich.
4. Kosten: Moderat. 30-jähriger zahlt 31,05 Euro und Kinder bis 15 Jahre 12,12 Euro im Monat.

Diskrepanz zwischen gesetzlicher Versorgung und medizinischem Fortschritt ist dramatischer als angenommen!

Dass gesetzlich versicherte Patienten im Gesundheitswesen gegenüber den Privatpatienten stark benachteiligt sind, wird in den Medien sowie in unserer Branche oft thematisiert. Aufgeführt werden vor allem die längeren Wartezeiten, die Kassenpatienten in Kauf nehmen müssen. Dass dieser Grund nicht als hinreichende Hürde wahrgenommen wird, bestätigt die Durchdringung der privaten Versicherung.

» Wir möchten Sie darüber aufklären, wie es wirklich um die gesetzliche Absicherung steht!

Es bestehen drei Fallstricke:

1) Qualität:
Ärzte agieren per gesetzlicher Definition nach den Behandlungsattributen „ausreichend", „zweckmäßig", „wirtschaftlich", „notwendig". Befragt man Ärzte nach deren Beurteilung, so wird häufig das heutige Schulnotensystem aufgeführt. Bei „ausreichend" (also Schulnote 4) klafft eine riesige Lücke zwischen der Qualität der Behandlung eines Kassenpatienten und dem heutigen medizinischen Fortschritt. Für Patienten wie auch für Ärzte insbesondere bei schweren Erkrankungen katastrophal.

2) Quantität:
Ärzte unterliegen bei Kassenpatienten einer Budgetierung. Hört man sich bei Ärzten um, so erhält man Klagen, dass beispielsweise das Quartals-Budgets bereits nach 6 Wochen aufgebraucht ist. Das Erschreckende dabei ist, dass der Arzt nach dieser Zeit umsonst arbeitet. Die Konsequenz sind geschlossene Praxen oder Termine, die erst in mehreren Wochen zustande kommen können. Denn wer arbeitet gerne für „lau".
Ein weiterer Aspekt ist die Bezahlung der Ärzte pro Patient. Ein Hausarzt erhält beispielweise pro Patient gerade einmal 17 Euro. Um wirtschaftlich überleben zu können, kann logischerweise die Verweildauer des Patienten im Behandlungszimmer nur wenige Minuten betragen. Dass wir das Gefühl der „Massenabfertigung" haben, ist durchaus verständlich. Der Arzt kann weiterhin nur hoffen, dass der Patient nicht mehrmals im Quartal kommt, da er dann finanziell ganz auf der Strecke bleibt. Und, es schwebt stets das Damoklesschwert „Regress" über den Heilkundigen.

3) Regress:
Der Arzt weiß in der Regel erst nach einer bestimmten Zeit, ob er das Budget überschritten hat. Liegt das Überschreiten dann bei mehr als 25 Prozent, so haftet er mit seinem Privatvermögen. Aufgrund dieses Risikos ist es nicht mehr verwunderlich, warum vor allem auf dem Land ein „Praxensterben" herrscht und die Ärzte möglichst kostengünstig verordnen.

Bei einer Erkältung sind wir davon weniger betroffen, doch ist diese Versorgung im Ernstfall ausreichend?

Private Zusatzversicherungen suggerieren, dass mit deren Abschluss das Problem umgangen werden kann. Doch: Die meisten Zusatzversorgungen schließen lediglich finanzielle Versorgungslücken (z.B. Zuzahlungen zu Medikamenten, Brille und Heilpraktikerleistungen), bieten allerdings medizinisch einen nur geringen Mehrwert, da der Patient dem Arzt erst einmal als Kassenpatient vorstellig wird. Zur Behebung dieses Defizits der ergänzenden Absicherung greift die Württembergische ein Produktfeld mit enormem Marktpotential auf: Die ambulante Privatbehandlung für Kassenpatienten (Kostenerstattungsprinzip = KEP).
Der Tarif Ambulant Privatpatient Premium der Württembergischen Krankenversicherung AG sorgt dafür, dass Ihr Kunde bei einer schweren Erkrankung tatsächlich schon von Beginn der Erkrankung an als Privatpatient behandelt wird.

» Alle Vorzüge eines Privatpatienten von Anfang an bei folgenden versicherten Krankheiten, z.B.:

Herzinfarkt, Schlaganfall, bösartiger Tumor (Krebs), insulinpflichtiger Diabetes, AIDS / pos. HIV-Testungen, Pflegefall (Einstufung in Pflegestufe) u.s.w.. Und die Beiträge überzeugen.

Mehr dazu gerne in einem persönlichen Gespräch.

KONTAKT: Andreas Luckert
E-Mail: andreas.luckert@wuerttembergische.de
Mobil: (+49)177 - 2 19 45 16
Telefon: (+49) 341- 1 27 12 30

W&W **württembergische**

Für noch mehr Effizienz und Erfolg beim Verkauf – die Allianz Kranken Maklersoftware:

- In Sekundenschnelle und mit wenigen Klicks erhalten Sie für Ihre Kunden ein Angebot, das Geburtsdatum genügt.
- Die Software ist selbsterklärend und intuitiv bedienbar – der gesamte Antragsprozess wird somit einfacher.
- Durch die Online-Lösung sind Sie stets auf dem aktuellsten Stand – egal auf welchem Browser Sie die Software aufrufen.
- Mit eSign können Sie den Antragsprozess bequem papierlos abschließen.

AKMS

Probieren Sie es gleich aus unter:
www.tarifrechner-kranken.allianz.de

Allianz

Staffelstab ist übergeben

Das Jahr 2015 wird mit Sicherheit für zwei der 100%-igen Töchter der Apella AG in deren Unternehmensgeschichte eingehen.

Der Geschäftsführer der Deutsche Assekuradeur GmbH, **Horst Reuter**, und die Geschäftsleiter der Apella WertpapierService GmbH, **Dr. Günter Eimermacher** und **Falk Bertram**, haben ihre „Babys" sehr erfolgreich zum Laufen gebracht und sie zu festen Bestandteilen der Apella Unternehmensgruppe entwickelt.

Dafür danken wir ihnen sehr herzlich.

Guntram Schloß, Dr. Günter Eimermacher, Falk Bertram, Jens Quittschalle

Nun gehen die Genannten in den Ruhestand oder doch eher „Unruhestand"?

Auf jeden Fall werden sie der Apella mit Rat und Tat weiterhin verbunden bleiben und vor allem auch ihren Nachfolgern zur Seite stehen.

In der **Deutsche Assekuradeur GmbH** haben unsere langjährigen Mitarbeiter **Kathrin Klug** und **Dennis Isecke** die bisherigen Aufgaben von Horst Reuter übernommen. Beide sind Prokuristen der GmbH und unterstützen den Geschäftsführer Guntram Schloß maßgeblich. Sie kennen das eigene Produkt, das Versicherungskonzept „Plussimo", bestens. Während Frau Klug stärker die betrieblichen Aufgaben verantwortet, ist Herr Isecke für den vertrieblichen Bereich zuständig.

Die **Apella WertpapierService GmbH** ,unser „Haftungsdach", wird nun mit zwei neuen Geschäftsleitern agieren.

Jens Quittschalle und **Guntram Schloß** sind von der Bafin bestätigt und treten damit die Nachfolge von Dr. Günter Eimermacher und Falk Bertram an. Sie werden in ihren Verantwortungsbereichen Betrieb (G. Schloß) und Vertrieb (J. Quittschalle) durch die Prokuristen **Armin Gottschalk**, **Enrico Werner** und **Ulrich G.W. Harmssen** unterstützt.

Herr Gottschalk ist Assistent der Geschäftsleitung und verantwortet gleichzeitig die interne Revision. Enrico Werner nimmt die Aufgaben des Compliance-Verantwortlichen wahr und Herr Harmssen verantwortet die fondsbasierte Vermögensverwaltung TOP SELECT PLUS.

Dennis Isecke

Kathrin Klug

Horst Reuter

ZBI Professional 9 Wohnimmobilien für Ihre Kunden

Horst Hermann

Ihre Kunden stellen Ihnen heute vermutlich noch häufiger als früher Fragen wie diese: Wie erhalte ich mein bisheriges Vermögen? Was werde ich mir im Alter leisten können? Angesichts der aktuellen Niedrigzinsen suchen Anleger vor allem eines: Eine Kombination aus Stabilität und Ertrag. Da deutsche Wohnimmobilien zu den stabilsten Vermögensanlagen weltweit gehören, kann der aktuelle Fonds der ZBI Gruppe ein zukunftsweisendes Angebot für Sie als Apella Makler und für Ihre Kunden sein.

» Wodurch zeichnet sich der ZBI Professional 9 u.a. aus?

- **Laufende Auszahlung 3 % p.a. in 2015, 4 % p.a. ab 1.1.2016**
- **Auffüllung auf 6,5 % pro Jahr (Zielrendite ab 1.1.2016)**
- **Gewinnbeteiligung für Ihre Kunden**
- **Laufzeit 6-8 Jahre**
- **Rückerstattung des Agios nach Verkauf**

» Was kennzeichnet die Arbeit der ZBI?

Seit ca. 13 Jahren investiert das Erlangen Unternehmen in geschlossene Wohnimmobilienfonds. Dabei werden ausschließlich deutsche Objekte an nachgefragten Standorten wie Berlin erworben. Diese werden günstig eingekauft, veredelt und von den erfahrenen Profis der Zentral Boden Immobilien bewirtschaftet. Ziel ist ein baldiger, Gewinn bringender Verkauf des gesamten Wohnimmobilien-Paketes. Für die Anleger erzielte die ZBI AG Renditen von 5,47 % bis über 10 % pro Jahr bei einer bisherigen durchschnittlichen Fondslaufzeit von ca. 4 Jahren. Von den 8 bisher platzierten Fonds wurden bereits 4 aufgelöst.

» Welchen Nutzen haben Sie von der Zusammenarbeit mit uns?

Die Firma ZBI Vertriebsmanagement in München betreut seit Jahren bundesweit Finanzanlagenvermittler und unterstützt auch Sie gern in allen Belangen. So bieten wir Ihnen Online-Präsentationen, die Sie für Ihre Kundengespräche fit machen. Wir laden Sie und Ihre Kunden zu ZBI Berlin-Tagen ein und begleiten Sie bei Beratung, Dokumentation und Verkauf. Wir stehen zur Verfügung, wenn Sie Fragen zum Prozess des Verkaufens oder zum konkreten Anlagegespräch haben.

Nehmen Sie uns beim Wort! Wir möchten Sie in den Kreis unserer Finanzberater aufnehmen und vertrauensvoll mit Ihnen zusammenarbeiten.

Sichern Sie Ihren Kunden das klassische Sachwert-Anlageprodukt deutsche Wohnimmobilien mit breiter Streuung, soliden Renditen und kurzer Laufzeit.

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe Vertriebsmanagement GmbH

KONTAKT: Horst Hermann, ZBI Vertriebsmanagement München
E-Mail: hermann@zbi-vertriebs-management.de
Telefon: (+49) 89 - 2 30 01 90 90

Publikums-AIF – Publity Performance Fonds Nr. 7

Platzierung noch bis zum 30. Juni 2015!

Hans Peter Glas

Der publity Performance Fonds Nr. 7 erhielt im Februar 2014 als erste geschlossene Publikums-Investment KG von der BaFin die Vertriebszulassung nach neuem Recht. Mit Bescheid vom 06.02.2014 hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) der „publity Performance Fonds Nr. 7 GmbH & Co. geschlossene Investment KG" der publity Finanzgruppe als erstem geschlossenen Alternativen Investmentfonds die Zulassung zum Vertrieb an Privatanleger erteilt. Damit erfüllte der publity Performance Fonds Nr. 7 bereits zu diesem Zeitpunkt alle Anforderungen des seit dem 22. Juli 2013 geltenden Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). Der 100%-Eigenkapital-Fonds mit deutschen Immobilien kombiniert mit der publity-Erfahrung die Chancen günstigen Einkaufes von Immobilien aus Bankenverwertung mit der Hebung von Wertschöpfungspotenzialen durch professionelles Asset-Management. Das sichert schnelle Entscheidungen, günstige Einkaufsmöglichkeiten und vollständige Bankenunabhängigkeit der geschlossenen Investment KG. Vermietung und Aufbereitung sichern Ertrag und Wertsteigerung. Vermietung und Entwicklung sind oft nicht Kernkompetenz der verwertenden Banken. In dieser Marktnische des Erwerbs von Immobilien aus Bankenbesitz, die auf Grund notleidender Finanzierungen, nicht notleidender Immobilien, in das Eigentum der finanzierenden Banken übergegangen sind, besitzt publity aufgrund seiner Historie einen hervorragenden Marktzugang und das Vertrauen der Banken. Der Vorstandsvorsitzende Thomas Olek fasst die Transparenz-Strategie der publity Finanzgruppe in der neuen regulierten Welt wie folgt zusammen: „Alle rechtlichen, technischen und immobilienwirtschaftlichen Ankaufsgutachten sowie Immobilienbewertungen werden extern an unabhängige Sachverständige vergeben. Die CACEIS Bank sichert als Verwahrstelle die Mittelverwendung, optimiert und sichert formal und materiell die Anlegerposition und ist ihrerseits durch einen Sperrvermerk im Grundbuch gesichert. Transaktionen zwischen publity-Fonds untereinander oder mit dem Management sind ausgeschlossen. Damit ist vollständige Transparenz gewährleistet."

» Die Highlights im Überblick

- **Deutsche Sachwerte**
- **Kein Fremdkapital/reiner Eigenkapitalfonds**
- **Laufzeit begrenzt bis zum 31.12.2019**
- **Gesamtmittelrückfluss 150% und die Beteiligung an den Mehrerlösen**
- **ausgewählte Immobilienstandorte überwiegend in Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt m Main und München**
- **Depotbank als Geldverwahrstelle (100%ige deutsche Tochter der Credit Agricole SA, Paris)**
- **Eigene externe AIF Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) am 18.09.2014 von der BAFIN genehmigt**
- **Kapitalanlage nach KAGB (staatlich reguliert und überwacht)**

KONTAKT: Hans Peter Glas
E-Mail: hp.glas@publity.de
Mobil: (+49) 176 - 81 35 48 72
Telefon: (+49) 8131 - 27 77 12

publity

2014 - Ein erfolgreiches bAV - Jahr für die Apella AG

Karsten Rehfeldt

Vor dem Hintergrund sinkender Zinsen in der klassischen Lebensversicherung findet zukünftig Altersversorgung in erster Linie in der geförderten 2. Schicht, sprich in Riester und in der betrieblichen Altersversorgung statt. Die zunehmende Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung als Ertragsfaktor auch für die Kooperationspartner der Apella AG zeigt sich in der Entwicklung der bAV - Zahlen. So wurde im Jahr 2014 das bAV - Geschäft im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt und auch die Anzahl der aktiven Kooperationspartner in diesem Geschäftsfeld konnte um über 100% gesteigert werden. Der Honorarumsatz der bbvs wurde gegenüber dem Vorjahr um ca. 30% gesteigert.

Apella im Bereich der betrieblichen Altersversorgung hervorragend aufgestellt

Als Apella AG sind wir in einem zunehmend komplexer werdenden Geschäftsfeld wie der betrieblichen Altersversorgung hervorragend aufgestellt, weil wir als Makler eben nicht nur auf die komplette Breite des Marktes zugreifen können, sondern weil wir darüber hinaus mit der bbvs unseren Maklern eine Rechtsberatung an die Hand geben, die sie in die Lage versetzt, sich von den anderen Marktteilnehmern abzuheben. Betriebliche Altersversorgung ist in erster Linie Rechtsberatung. Dies hat auch Prof. Dr. Phillipp Schade, Lehrstuhlinhaber an der European Business School Bochum und Geschäftsführer der Dr. Schade GmbH in seinem Vortrag zum Jahresauftaktkongress „Betriebliche Altersversorgung vor dem Hintergrund eines langfristig niedrigen Zinsniveaus“ eindrucksvoll zum Ausdruck gebracht. Demnach gehören auch alle versicherungsförmigen Durchführungswege und die damit eingerichteten Versorgungswerke auf den Prüfstand, da der Arbeitgeber auch für die über einen externen Versorgungsträger zugesagten Leistungen einstehen muss. Wir werden unseren Kooperationspartnern geeignete Mittel zur Prüfung von bestehenden Versorgungssystemen und zur rechtssicheren Einrichtung von neuen Versorgungssystemen zur Verfügung stellen.

Unterstützung bei der Beratung vor Ort

Mit der bbvs GmbH als Tochter der Apella AG und dem neu geschaffenen Bereich betriebliche Versorgungssysteme leistet die Apella AG für den Makler vor Ort eine Unterstützung, die in der deutschen Poollandschaft einmalig ist. Wir verlassen uns eben nicht auf die Spezialisten der einzelnen Gesellschaften, sondern geben unseren Partnern eigene Werkzeuge und Unterlagen zur Unterstützung an die Hand und begleiten Sie als neutraler Fachmann bei der Umsetzung in den Unternehmen vor Ort. So bleibt der Status des Maklers gegenüber seinem Kunden gewahrt. Darüber hinaus unterstützen wir auf Grund unserer langen Erfahrungen bei der Produktauswahl und bei der direkten Einrichtung der Versorgungswerke. Hierfür wurden in den letzten 2 Jahren eine Vielzahl von rechtssicheren und in der Praxis erprobten Broschüren und Formulare entwickelt. Diese Unterstützung wird von den Kooperationspartnern der Apella AG gern in Anspruch genommen. Hierzu Norbert Niehusen, einer der langjährig sehr erfolgreichen Apella - Makler:

„Ich freue mich sehr über die Unterstützung im BAV-Bereich und Eure Entscheidung, diesen Geschäftsbereich auszubauen. Ohne den fachlichen Rat und den persönlichen Einsatz von Herrn Rehfeldt - wofür ich ihm sehr dankbar bin - hätte ich diesen Kunden sicherlich nicht gewinnen können. Dies umso mehr, da ich selbst erleben konnte, dass sein Telefon im 5-Minutentakt die Bitte anderer Kollegen um Unterstützung signalisiert.“

Neue Marketingunterlagen für betriebliche Altersversorgung

Darüber hinaus stehen ab sofort über das MSC neue Marketing-Unterlagen zur Verfügung. Gemeinsam mit unserer Werbeagentur, der publiccom GmbH, wurden diese Unterlagen direkt für unsere Kooperationspartner entwickelt.

Prüfung und Ausfinanzierung von Pensionszusagen mit TOP SELECT PENSION.

Auf seinem Vortrag zur Auftaktveranstaltung 2013 hatte Herr Rehfeldt einige Visionen an die Wand projeziert. Eine dieser Visionen - ein eigenes Produkt der Apella AG für die Rückdeckung von Pensionszusagen wird nun zum 01. Mai 2015 in die Realität umgesetzt. Gemeinsam mit der Apella - WertpapierService GmbH wurde das Produkt TOP SELECT PENSION für die Rückdeckung von Pensionszusagen entwickelt. Es handelt sich dabei um eine fondsgebundene Vermögensverwaltung, die als life-cycle-Modell speziell auf die Bedürfnisse der Gesellschafter-Geschäftsführer mit unzureichend ausfinanzierten Pensionszusagen zugeschnitten, ebenso aber auch für die Neueinrichtung von Pensionszusagen hervorragend geeignet ist. Die bbvs wird zeitgleich mit der Einführung des neuen Produktes, gemeinsam mit den Firmen Dr. Gansel Rechtsanwälte und der Dr. Schade GmbH, mit einer Vertriebsoffensive zum Thema Prüfung und Ausfinanzierung von bestehenden Pensionszusagen beginnen. Hier werden wir rechtzeitig mit Unterlagen und Online-Seminaren auf unsere Kooperationspartner zukommen.

Prof. Dr. Philipp Schade

Ab sofort auch pauschal dotierte Unterstützungskasse im Angebot

Wir können ab sofort den Kooperationspartnern der Apella AG auch den Durchführungsweg der pauschal dotierten Unterstützungskasse anbieten. Gemeinsam mit der Dr. Schade GmbH wurde ein Projekt zur Umsetzung von Versorgungszusagen über deren phi-Versorgungskasse e. V. als die „fachlich führende“ Unterstützungskasse in Deutschland ins Leben gerufen. In Kürze stellen wir dazu entsprechende Unterlagen im MSC zur Verfügung stellen. Ansprechpartner für die Umsetzung der pauschal dotierten Unterstützungskasse ist die bbvs GmbH.

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

Einfach und seriös - Baufinanzierung in 15 Minuten!

Dr. Rolf Treutler

Ich höre „tausende“ Argumente, die belegen, warum man die Finger bisher von der Baufinanzierung gelassen hat und zukünftig lassen wird. Da wären beispielsweise: Baufinanzierung - zu schwierig, zu aufwändig, zu unsicher, geringe Erfolgsaussichten, hab ich noch nicht gemacht, hab dafür keine Zeit, hab dafür kein Personal, meine Kunden haben alle schon eine Finanzierung, die Kunden sind zu alt ….

Alles verständlich, alles richtig, alles wahr? NEIN!

Im Jahr 2014 sind gigantische 190 Mrd. in Immobilien (Neubau & Kauf) investiert worden. Diese Summe erhöht sich noch um etwa 50 Mrd. für Darlehensverlängerungen!
Und eben diese 50 Mrd. werfen eine spannende Frage auf: Was passiert eigentlich, wenn die Sollzins – Festschreibung eines Darlehens ausläuft?

1. Das passiert garantiert: Die finanzierende Bank unterbreitet dem Kunden so etwa 1 – 9 Monate vorher ein Prolongationsangebot mit in der Regel schlechteren Konditionen als beim Neugeschäft. Wenn der Kunde dies „bankengottgläubig“ unterschreibt, dann lacht sich seine Bank ins „Fäustchen“ – hohe Marge für die Bank, den Kunden trotz schlechter Sollzinsen behalten.

2. Das passiert vielleicht: Der aufgeklärte Kunde weiß, dass seine Zinsfestschreibung ausläuft. Er fordert seine Bank auf, ihm ein Prolongationsangebot zu erstellen. Dieses Angebot wird mit einem guten Sollzins ausgestattet, damit sich der Kunde keine Alternative sucht. Als Ergebnis bleibt: gute Marge für die Bank und den Kunden behalten.

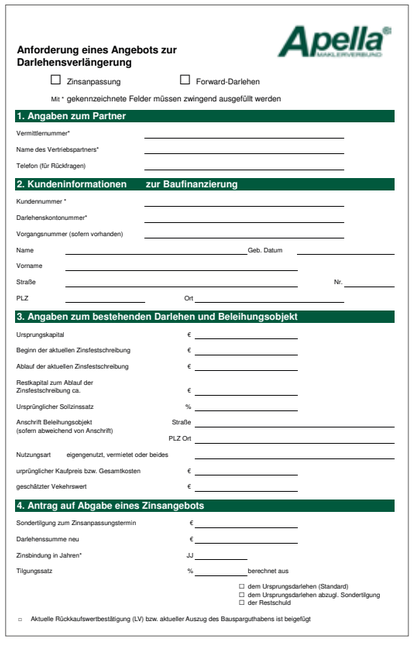
3. Das sollte passieren: **Ihre 15 – Minuten Baufi!**
Nehmen Sie Ihren Kunden „an die Hand“, soll heißen, fordern Sie rechtzeitig für ihn von seiner Bank ein Angebot zur Darlehensverlängerung.

WARUM?

Mit Ihrer Anfrage im Namen des Kunden weiß jede Bank sofort – wenn ich den Kunden behalten will, muss ich ihm ein sehr gutes Angebot unterbreiten, sonst wechselt er mit Hilfe seines Maklers zur Konkurrenz. Das Ergebnis: Top Konditionen für Ihren Kunden, gute Marge für die Bank, und das Beste – stornohaftungsfreie Provision für Sie!

Bleibt also die Frage: „zu schwierig, zu aufwändig ….“ – NEIN!

Das Formular „Prolongationsanfrage allgemein“ aus unserem Baufi – Formularcenter (Abb. 1) ist in wenigen Minuten, auch ohne Spezialwissen, ausgefüllt und an unseren Baufiservice gesendet. Wir holen ein Prolongationsangebot von der Bank, welches Sie Ihrem Kunden zur Unterschrift vorlegen. Unterschreibt er, ist das Geschäft abgeschlossen und die Provision verdient. Soweit die Theorie. In der Praxis ist oft unbekannt, welche Kunden für dieses Vorgehen infrage kommen.
Ganz einfach: fast alle, die eine Wohngebäudeversicherung haben! Diese Selektion kann Ihnen leider niemand abnehmen.



Anforderung eines Angebots zur Darlehensverlängerung

☐ Zinsanpassung ☐ Forward-Darlehen

Mit * gekennzeichnete Felder müssen zwingend ausgefüllt werden

1. Angaben zum Partner

Vermittlernummer* _____
Name des Vertriebspartners* _____
Telefon (für Rückfragen) _____

2. Kundeninformationen zur Baufinanzierung

Kundennummer * _____
Darlehenskontonummer* _____
Vorgangsnummer (sofern vorhanden) _____
Name _____ Geb. Datum _____
Vorname _____
Straße _____ Nr. _____
PLZ _____ Ort _____

3. Angaben zum bestehenden Darlehen und Beleihungsobjekt

Ursprungskapital € _____
Beginn der aktuellen Zinsfestschreibung € _____
Ablauf der aktuellen Zinsfestschreibung € _____
Restkapital zum Ablauf der Zinsfestschreibung ca. € _____
Ursprünglicher Sollzinssatz % _____
Anschrift Beleihungsobjekt (sofern abweichend von Anschrift) Straße _____
PLZ Ort _____
Nutzungsart eigengenutzt, vermietet oder beides _____
ursprünglicher Kaufpreis bzw. Gesamtkosten € _____
geschätzter Vekehrswert € _____

4. Antrag auf Abgabe eines Zinsangebots

Sondertilgung zum Zinsanpassungstermin € _____
Darlehenssumme neu € _____
Zinsbindung in Jahren* JJ _____
Tilgungssatz % _____ berechnet aus
☐ dem Ursprungsdarlehen (Standard)
☐ dem Ursprungsdarlehen abzugl. Sondertilgung
☐ der Restschuld

☐ Aktuelle Rückkaufswertbestätigung (LV) bzw. aktueller Auszug des Bausparguthabens ist beigefügt

Abb. 1

Fazit: Prolongiert wird in jedem Fall, das ist nicht zu verhindern. Da dies so ist, müssen Sie nur entscheiden, ob Sie daran verdienen wollen oder nicht. Spezialkenntnisse benötigen Sie dafür keine!

Abschließend noch ein weiteres, wichtiges Thema. Prägend für den Beginn des Jahres 2015 war die Umstellung unserer Baufi – Software „eva finance“ vom einfachen Tool auf die Expert – Version (Abb. 2) für alle. Diese ermöglicht Ihnen nun, entweder, wie bisher mit wenigen, logisch geprüften Eingaben als „Starter“, oder durch umfangreiche Datenerfassung als Profi, ein Finanzierungsergebnis zu erzielen. Sind Sie „Starter/Neueinsteiger/Gelegentlichbaufinanzierer“, dann erstellt Ihnen unser Baufi – Team in kurzer Zeit passende Finanzierungskonzepte einschließlich aller erforderlichen Unterlagen. Für den Profi stehen diese Möglichkeiten, im Sinne des Erfahrungsaustausches, natürlich ebenfalls zur Verfügung.

Abb. 2

Haben Sie „Software – Berührungsängste“?
Dann buchen Sie einfach eine Onlineschulung, immer freitags!

Ihr Apella Baufi-Team

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

fotolia.de; istockphoto.com

» Erscheinung Ausgabe 01/15
April 2015

» Redaktionsschluss Ausgabe 01/15
01. März 2015

» Erscheinung Ausgabe 02/15
Oktober 2015

» Redaktionsschluss Ausgabe 02/15
16. August 2015

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 2015

» Know How Seminare — **in Neubrandenburg/ Bornmühle**
29. – 30.04.2015
24. – 25.06.2015
05. – 06.08.2015
21. – 22.10.2015
25. – 26.10.2015

» Know How Spezial — **in Neubrandenburg/ Gästehaus Pragsdorf**
19. – 21.05.2015
28. – 30.07.2015
11. – 13.08.2015
06. – 08.10.2015

» Apella Seminartag — **in Erfurt**
07.05.2015
17.09.2015

» Spezialseminar — **„Kapitalanlagen“ in Leipzig**
18. – 19.05.2015

» Webinare — **freitags**
(jeweils 3 Themen nach besonderem Plan)

» Tagung der 49 Besten — **in Berlin, Hotel de Rom**
24. – 26.08.2015

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

www.apella.de

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

NEU

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

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

Toralf Schröter – Allianz Maklerbetreuer

Sicher, stabil und transparent – die Rentenversicherung der Allianz.

Menschen brauchen Stabilität und Sicherheit. Das gilt besonders für die Altersvorsorge. Kaum eine Anlageform ist so zuverlässig und beständig wie eine Rentenversicherung. Mit der Allianz als starkem Partner bieten Sie Ihren Kunden die höchste Leistungs- und Finanzstärke am Markt, eine Gesamtverzinsung deutlich über dem Kapitalmarktniveau und das professionelle Know-how unserer Kapitalanlageexperten. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter **www.makler.allianz.de**

Allianz

Hand in Hand ist ...
... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.
Hand in Hand ist ...
HanseMerkur
Nach der Reform der Krankenkassenbeiträge durch den Bundestag planen führende GKV-Vertreter die Erhebung deutlicher Zusatzbeiträge. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragssätze gehen bei uns Hand in Hand.
Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!