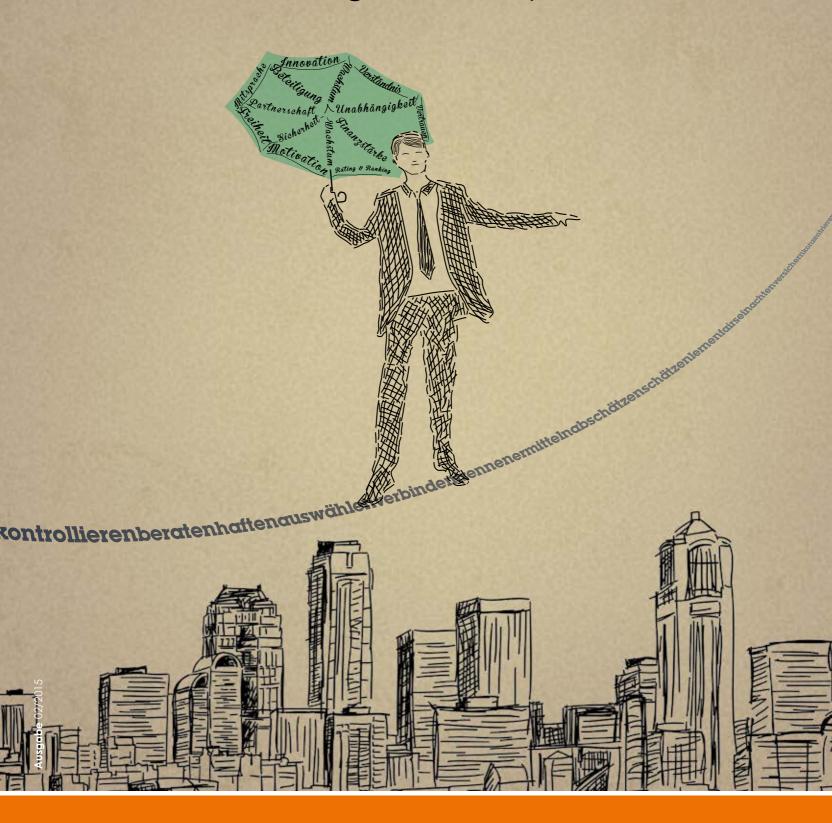


NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG





Reagieren auf die Regulierung



Sehr geehrte Maklerinnen, sehr geehrte Makler,

Was haben die Preise für Milch und Butter bei Lidl, Rewe oder Aldi mit dem Geschäft des Versicherungsmaklers gemein? Auf den ersten Blick wenig, abgesehen davon, dass auch Makler gelegentlich einkaufen. Bei genauerem Hinsehen offenbart sich jedoch eine existenzielle Gemeinsamkeit. Die Marktmacht der großen Handelsketten führt zwar für den Käufer im Supermarkt zu niedrigen Preisen, bringt die Bauern aber an den Rand der Verzweiflung, weil sie für ihre Milch nicht selten von den

Molkereien weniger bekommen, als sie für deren Erzeugung aufwenden müssen. Makler schlagen sich mit einem ähnlichen Problem herum: Bei ihnen übt die gesetzliche Regulierung einen enormen Druck auf die Erträge. Wer vor Jahren glaubte, nach der Deckelung der Courtagen in der Krankenversicherung sei die gesetzlich verfügte Erosion der Einnahmen erst einmal beendet, hat sich schwer getäuscht. Das Lebensversicherungs-Reformgesetz läutete die nächsten tiefgehenden Einschnitte in einer weiteren Sparte ein.

Damit sich niemand Illusionen macht: Die Kürzungen und Veränderungen bei der Vergütung, die seit dem Jahresbeginn zu sehen waren, werden noch nicht die letzten sein. Etliche Versicherer haben das LVRG noch gar nicht vollständig umgesetzt. Da kommt sicherlich noch einiges. Die Hoffnung auf eine Umkehr dieses Trends ist ebenso unrealistisch wie die Wünsche der Bauern, die früheren Milchquoten und Subventionen mögen zurückkehren. Aber bringt die zunehmende Regulierung unter den Maklern nur Verlierer hervor? Nein, es gibt auch Gewinner. Nur wer auf Regulierung nicht reagiert, wird ausrangiert.

Im Maklerbüro herrschen keine anderen Gesetze wie in der Wirtschaft insgesamt. Wenn bisherige Erträge, aus welchen Gründen auch immer, nicht in gewohnter Weise mehr erzielt werden können, muss der Aufwand, mit dem diese Erträge erzielt werden, sinken. Gewinner der gesetzlichen Regulierung im Finanzbereich werden jene Berater und Vermittler sein, die ihre Prozesse besser in den Griff bekommen als das Gros ihrer Kollegen. Der Kern unseres Geschäftes, die Beratung des Kunden, bleibt auch weiterhin Kopfund Handwerk im wahrsten Sinne des Wortes. Aber alle Schritte davor und dahinter müssen automatisiert und durchgehend "elektrifiziert" werden. Der in jüngster Zeit arg strapazierte Begriff "Digitalisierung" beansprucht schon längst einen größeren Raum im Maklerbüro.

Wer zu den Gewinnern der Regulierung zählen will, muss seine Prozesse komplett digitalisieren, angefangen beim ersten Kundenkontakt über Bedarfsermittlung, Angebot und Abschluss mit elektronischer Unterschrift bis zur digitalen Kundenakte, deren Daten und Dokumente automatisch aktualisiert werden. Zugegeben, die Vorstellung eines komplett papierlosen Prozesses klingt ein wenig visionär, ist es aber längst nicht mehr. Apella wird Anfang des kommenden Jahres, während des Jahresauftaktkongresses eine ganzheitliche Software für den kompletten Beratungs- und Verwaltungsprozess ohne Absprünge vorstellen. Seien Sie dabei und entdecken Sie, wie diese neuen Technologien Ihre tägliche Arbeit erleichtern wird.

G. Scher

INHALT

A	D		П		A	A	
А	Г	С	LI	L	Α.	А	G

Wachstum in einer stabilen Balance	4
Jahresauftaktkongress 2016	6
Weiterbildung	8
Interview "Drei Gesichter"	10
betriebliche Versorgungssysteme	20
bAV - Symposium	22

INVESTMENT

Harmssen sagt	12
TOP SELECT PLUS	14
Produktpartner	16
Alternative Investmentfonds	36

VERSICHERUNGEN

Plussimo - Konzept	25
Produktpartner Highlights	2

FINANZIERUNGEN

Baufinanzierung	34
Immobilien	35

VERANSTALTUNGEN

Anmeldung JAK	37
Veranstaltungstermine	38

IMPRESSUM



4 Apella AG | Veranstaltungskonzept 2016 Veranstaltungskonzept 2016 | Apella AG 5

Wachstum in einer stabilen Balance

serkrieg mit dem Internet-Explorer, auf den Microsoft – nicht Grundlage stellte, zeigt sich, wie treffend diese Vorhersage war. unbedingt immer mit fairen Mitteln – zunehmend Marktanteile konzentrierte. Netscape ging nach einigen Rückzugsgefechten Makler, die sich nun entspannt zurücklehnen, weil ja "nur" stehende Strukturen schneller als gedacht in Frage stellen.

Das gilt in der IT-Wirtschaft ebenso wie in der Finanzbranche. Wer bei Letzterer nur an die sogenannten Fintechs denkt, die Banken und deren Geschäftsfeld angreifen, der denkt zu kurz. Solche Veränderungen kommen viel alltäglicher daher, sind aber nicht weniger einschneidend. So prophezeiten Experten langfristiges Potential abschätzen.

Können Sie sich noch an Netscape erinnern? In den 90er Jah- 2011 in der Zeitschrift "Cash" einen schnell voranschreitenden ren tobte um diesen aufstrebenden Internetbrowser ein Hype 🛮 Auslese- und Konzentrationsprozess unter den Strukturvertrieohnegleichen. Ihm wurde von vielen Experten eine große Zu- ben. Spätestens seit dem Lebensversicherungs-Reformgesetz, kunft vorhergesagt. Es kam anders. Netscape unterlag im Brow- das die Ertragsbasis dieser Vertriebe auf eine veränderte

und Zwischenspielen schließlich unter. Die Lehre aus der Ge- die Strukturvertriebe von diesem Wandel erfasst werden, schichte: Konzentrations- und Innovationsprozesse können be- 🛮 liegen falsch. Diese Veränderungen, ausgelöst zum Beispiel durch fortschreitende Regulierung, demografische Entwicklung und technologischen Fortschritt, betreffen die Makler und die Maklerpools in gleichem Maße. Wer also nicht an die "Netscapes" unter den Maklerpools geraten möchte, muss sich mit den Perspektiven seiner Kooperationspartner näher beschäftigen, ihre Stärken und Schwächen kennen und ihr



Auf die Top Ten konzentrieren.

Zweifelsohne tauchen auch im Finanzvertrieb immer wieder mal Überflieger auf, die viel Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Aber zum einen ist nicht bekannt, wann sie starten, und zum anderen weiß keiner vorher so genau, wo sie letztlich landen. Daher ist es erfolgversprechender, sich an den beständigen Top Ten zu orientieren. Das werden auch jene Maklerpools sein, mit denen die Gesellschaften bevorzugt und dauerhaft zusammenarbeiten. Die Zeitschrift "Cash" veröffentlicht jedes Jahr eine Rangliste der Maklerpools. "Apella ist in dieser Auswertung, die sich an den Provisionserlösen orientiert, derzeit unter den zehn Pools mit den höchsten Erlösen.

Wir werden alles unternehmen, um dort auf Dauer zu bleiben", erklärt Apella-Vorstand Harry Kreis.



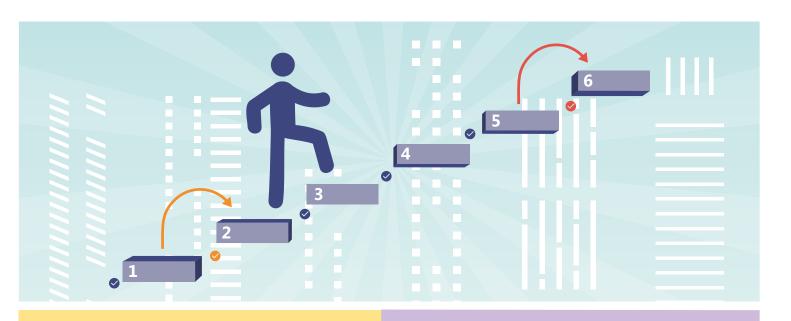
Die Wachstumsstärksten identifizieren.

Das "innere" Potenzial abschätzen.

Zum Vergleich der beiden Wachstumsstärksten unter den Top Ten im Cash-Ranking der Maklerpools gehört eine Anmerkung: Die Netfonds-Gruppe generierte das Wachstum zu einem größeren Teil durch einen Zukauf. Apella hingegen wuchs allein durch Umsatzsteigerungen mit den bestehenden Partneranbindungen und durch Bestandsübertragungen von Maklern. "Wir sind der Pool, der organisch am stärksten gewachsen ist", fügt Harry Kreis hinzu und verweist darauf, dass Zukäufe im Gegensatz zu organischem Wachstum häufig mit Problemen verbunden sind. Systeme müssen zusammengeführt, Bestände migriert, fremde Unternehmenskulturen assimiliert werden. Daraus ergeben sich in der Regel auch Reibungsverluste, die bei organischem Wachstum nicht auftreten.



Unter den Top Ten der Maklerpools gehört Apella zu jenen beiden Unternehmen, die sich 2014 durch ein überdurchschnittliches Wachstum auszeichneten. Nur die Netfonds-Gruppe hatte mit einem Plus von rund 25 Prozent ein höheres Wachstum. Apella steigerte im vergangenen Jahr die Provisionserlöse um 23,5 Prozent. Die anderen acht Pools in dieser Spitzengruppe verzeichneten einen deutlich geringeren Zuwachs. Die Wachstumsstärke von Apella lässt sich auch an anderen Fakten festmachen: Die Zahl der neuen Verträge stieg gegenüber 2013 von 104.088 auf 108.786. Der Rohertrag nahm um 21,6 Prozent zu. Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit hat sich mehr als verdoppelt. "Wachstum schafft Sicherheit und Spielräume für die weitere Entwicklung", bewertet Vorstandsvorsitzender Guntram Schloß diese Ergebnisse. "Wir werden auch in Zukunft Apella auf einem stetigen Wachstumspfad halten."





Auf Finanzstärke achten.

Wachstum lässt sich kaufen. Aber gekauftes Wachstum hat seinen Preis oder besser gesagt Zins. Wer in die Bilanzen von Apella schaut, findet in der Position Bankverbindlichkeiten regelmäßig eine Null vor. "Wachsen aus eigener Stärke", so lautet eines der Prinzipien, an dem die Apella-Führungsmannschaft seit Jahren treu festhält. Oder mit anderen Worten: Wachsen in der richtigen Balance. Nur wenn zuvor die finanziellen Spielräume gemeinsam mit den Partnern erarbeitet worden sind, kann An- und Ausbau auf einer soliden Grundlage erfolgen.



Unabhängigkeit schätzen lernen.

Ein Blick in die Cash-Tabelle der Top Ten Maklerpools liefert auch in punkto Eigentümer Aufschluss. Vier von den zehn größten Maklerpools haben Kapitalbeteiligungen Dritter. Natürlich werden diese Pools immer Stein und Bein schwören, dass die Beteiligung von Produktgesellschaften keinerlei Einfluss auf ihre Geschäftspolitik hat. Aber wohl dem, der diese Diskussion nicht führen muss, weil er inhabergeführt ist und außer Makler und Mitarbeiter keine anderen Eigentümer erst gar nicht in Versuchung einer Einflussnahme geraten können.



Leistungsspektrum vergleichen.

Die Cash-Tabelle hat eine gesonderte Spalte, in der aufgeführt wird, ob die erfassten Gesellschaften auch ein Haftungsdach unterhalten. Sie liefert zugleich ein Indiz darauf, wie weit ein Maklerpool sein Leistungsspektrum zieht. Ob er nur jenen eine "Heimat" geben will, die nichts anderes als den Maklerstatus wollen, oder ob auch eine Alternative dazu geboten wird. Apella hat sich schon vor einiger Zeit für die Einrichtung eines Haftungsdaches entschieden. Jeder Partner soll frei entscheiden können, ob der Status des Maklers oder des Tied Agent besser zu seinen Erwartungen passt. "Wer die Idee des Vollsortimenters ernst nimmt, der muss auch für die Arbeitsgrundlage eine Auswahl anbieten, nicht nur bei den Produkten", begründet Guntram Schloß die Entscheidung für ein eigenes Haftungsdach. Für ihn steht es außer Frage, dass ein Maklerpool langfristig nur eine Chance mit einem sehr breiten Leistungsspektrum hat. Deshalb baute Apella in den vergangenen Jahren unter anderem auch einen eigenen Assekuradeur, eine auf die betriebliche Altersversorgung spezialisierte Tochtergesellschaft und ein Unternehmen für die Konzeption und den Vertrieb von Sachwertbeteiligungen auf. Wer sich hingegen die Top Ten der Maklerpools anschaut, wird darunter einige mit ziemlich starker Fokussierung und Spezialisierung finden. Ob das die richtige Anbindung ist, muss jeder selbst für sich entscheiden. Die jüngste Vergangenheit hat eindrucksvoll gezeigt, wie problematisch eine starke Ausrichtung auf nur ein Segment sein kann, das durch Regulierung oder Marktstimmungen vorübergehend ausgebremst wird.

Auch in der geschäftlichen Ausrichtung ist daher die richtige Balance erforderlich, mit der vorübergehende Schwankungen mit ruhiger Hand ausgependelt werden können. "Gemeinsam mit unseren Partnern schaffen wir es, sowohl für Apella als auch für unsere Partner jederzeit diese Balance aufrechtzuerhalten", versichert Guntram Schloß.

ERFAHREN, ERLEBEN, ERARBEITEN,

der besondere Dreiklang des Jahresauftaktkongresses

2UM VORMERKEN: 09. - 15.01.2016 **SALESRUNDEN**

Spätsommer lädt Apella wieder zu zwei Events ein, die mittler- 15. Januar 2016 insgesamt 16 Workshops in kleinen Gruppen von weile ihren festen Platz in den Planungen vieler Partner haben. zehn bis zwölf Personen. Gleich zu Anfang des Jahres 2016 steht wieder der Jahresauf- Der Vorteil dieses Konzeptes liegt vor allem in der Intensität der taktkongress in Antalya auf der Agenda. Bereits zum neunten Gespräche und in der Vielfalt der Kontakte. Die Salesrunden sind Mal finden hier im Dreierpack die Salesrunden, Messegesche- von Jahresauftakt zu Jahresauftakt weiterentwickelt worden. hen und der Kongresstag statt.

Wie in den Vorjahren diskutieren Makler gemeinsam mit den strategischen Partnergesellschaften über neue Projekte für das gerade begonnene Jahr, über innovative Produktent- Diese Erfahrung äußern Apella-Partner, die in den verganwicklungen und erfolgversprechende Vertriebskonzepte. Diese Diskussionen bilden den Mittelpunkt der Salesrunden, die Türkischen Riviera sind.

Das Veranstaltungskonzept 2016 ist fertig. Im Januar und im Alle 300 Teilnehmer absolvieren an den Seminartagen vom 9. bis

"Sie bieten einen Grad an Kompaktheit, der mit anderen

Veranstaltungsformen kaum zu erreichen ist."

genen Jahren an der Auftaktveranstaltung teilgenommen haben, immer wieder aufs Neue. So lässt sich in nur wenigen von Anfang an ein Kernbaustein des Jahresauftaktes an der Tagen im Fünf-Sterne-Hotel Delphin Imperial ein Grundstein für das Geschäftsjahr 2016 legen.



MESSETAG



Der zweite und dritte Baustein des Jahresauftaktkongresses sind der Messe- und Kongresstag. Diese Kombination wurde vor einigen Jahren erstmals erprobt und findet seitdem große Zustimmung, weil die Veranstaltungswoche in Antalya damit noch informativer und abwechslungsreicher geworden ist.



Erneut werden die Informationen am Messetag im Pecha-Kucha-Modus präsentiert. Musste bei den ersten Versuchen mit dieser Vortragsform noch Aufklärungsarbeit geleistet werden, so hat sich inzwischen herumgesprochen, wie kurzweilig, interessant und komprimiert diese Präsentationen sind.



Die Pecha-Kucha-Vorträge werden wieder nach Geschäftsbereichen beziehungsweise Sparten "sortiert" gehalten, so dass diese Veranstaltungsblöcke in sehr kurzer Zeit einen guten Überblick über Entwicklungen in der Lebens-, Krankenoder Sachversicherung liefern. Die angerissenen Themen können anschließend an den Messeständen der Gesellschaften ausführlich und individuell weiter diskutiert werden. Gerade diese Kombination macht den Reiz des Messetages aus.

KONGRESSTAG



Den Kongresstag während des Jahresauftaktkongresses schätzen alle Teilnehmer stets als Highlight ein. Namhafte Referenten der Branche, z. B. Vorstände von Gesellschaften und Fondsmanager, werden sich zu aktuellen Themen der Märkte äußern. Zugesagt haben u. a. Martin Wirth (Vorstand und Fondsmanager der Frankfurter Performance AG – FPM) und Christoph Bruns (Vorstand und Fondsmanager Loys AG).

Legendär am Kongresstag sind bereits die Podiumsdiskussionen mit hochrangigen Teilnehmern und hervorragenden Moderatoren wie z. B. Prof. Dr. Hans Wilhelm Zeidler (Aufsichtsrat, Apella AG). Den "Kapitalanlage-Gipfel" wird Peter Ehlers, Herausgeber der Zeitschrift "Das Investment", moderieren. Agieren werden hier auch Folker Hellmeyer (Chef-ananlyst Bremer Landesbank), Daniel Lösche (Schroders Investment), Dr. Helmut Kaiser (Chief Investment Advisor, Deutsche Asset & Wealth Management) und Claus Born (Director, Templeton Emerging Markets Group). Zum außerordentlichen Erfolg des Kongresses tragen die Vorträge bekannter Trainer bei wie z.B. Roger Rankel und Jan Helmut Hönle, die sich in diesem Newsletter bereits vorstellen.











8 Apella AG | Weiterbildung

Weiterbildung | Apella AG 9

Der Eisverkäufer von Capri oder: Wie man seinen Umsatz verdoppelt!



Wer im Januar 2015 beim Apella-Jahresauftakt in Antalya mit dabei war, hat schon vom genialen Eisverkäufer gehört. Roger Rankels Story begeisterte die Teilnehmer, deshalb kommt sie auf vielfachen Wunsch hier zum Nachlesen...





zum doppelten (Eis-)Umsatz IN FÜNF SCHRITTEN

Der unwiderstehliche Duft – oder: EINTRITTSSICHERHEIT

Auf Capri gibt es viele schöne Ecken und "mein" Eisverkäufer hatte eine davon als Standort – eine malerische enge Gasse, die zum Schlendern einlädt. Der ultimative Köder ist jedoch der Duft frisch gebackener Eiswaffeln, der Kunden magisch anzieht.

2 Eine Probe des Könnens – oder: DER KOMPETENZCHECK

Beim Anstehen wird die Begehrlichkeit noch gesteigert: Alle 30 2. DER KOMPETENZCHECK Sekunden läuft jemand mit breitem Grinsen und Eistüte als "lebende Referenz" an einem vorbei. Man sieht außerdem, wie jede Waffel nach bester Bäckerkunst frisch gebacken wird. Hier versteht jemand sein Handwerk!

3 "Relatives" Verkaufen – oder: WAHLMÖGLICHKEITEN

Wenn er (endlich!) dran ist, deutet fast jeder Kunde auf die frische Waffel, die übrigens nichts extra kostet, und sagt dann, welches Eis er will. Die Alternative ist eine gewöhnliche Industriewaffel, die fast nie gewählt wird. Ihr einziger Zweck ist der Kontrast: Dadurch schätzt man die frische Waffel noch mehr.

4 "Dazu empfehle ich Ihnen …" – oder UPSELLING

Wenn man dran ist und z. B. sagt, "Einmal Kirsche, bitte!" (immerhin kostet dieses Eis 3 Euro), entgegnet der Eisverkäufer ebenso charmant wie verbindlich: "und dazu empfehle ich Ihnen ... (in meinem Fall Joghurt)!" Kann man da im Urlaub Nein sagen? Natürlich nicht, und schon zahlt man fünf statt drei Euro für sein perfektes Eis. Bei mehr als 100 Eis in der Stunde macht das übrigens ein Umsatzplus von € 200 – in der Stunde! Und das nur durch den eloquenten Vorschlag: "Dazu empfehle ich Ihnen...!" Wohlgemerkt auf Deutsch in Italien.

5 Das Probierlöffelchen – oder: der SMARTE AUSSTIEG

Im seltenen Fall, dass ein Kunde der Empfehlung einer zweiten Eissorte nicht folgt, ist der Verkäufer nicht etwa brüskiert: Er platziert ein kleines Probierlöffelchen der zweiten Sorte auf dem Eis und reicht es lächelnd dem Kunden. Möglicherweise überzeugt das ja für den nächsten Kauf? Zumindest hat auch dieser Kunde ein breites Grinsen im Gesicht.

Und was heißt das für Sie?

Auch wenn Sie kein Eis verkaufen, sondern Finanzdienstleistungen vergleichen Sie Ihre Verkaufsmethode bitte kurz mit der des Eisverkäufers. Der hat ein klares Konzept – er agiert nicht "freestyle", heute so, morgen so.

Haben Sie ein ähnlich bewährtes Drehbuch für Ihr Verkaufsgespräch?

Wichtige Grundelemente:

EINTRITTSSICHERHEIT

Gehen Sie so auf Ihre Kunden zu, dass Sie Pluspunkte sammeln, bevor das erste Wort gesprochen ist? Stimmen Ambiente, Kleidung, Körpersprache? Worin besteht Ihr "Waffelduft"? Ist der Auftritt perfekt, schaffen Sie in Sekundenbruchteilen die Basis

für ein gutes Verkaufsgespräch.

Auf den Freund-/Feind-Check folgt in einem gelungenen Gespräch ein Kompetenzcheck – eine Kostprobe Ihres Könnens, die Ihrem Kunden zeigt: "Hier bin ich richtig!" Beim Eisverkäufer ist das die live zu beobachtende Bäckerkunst. Wie steigen Sie ins Gespräch ein? Hoffentlich nicht mit schalem Smalltalk, sondern ebenfalls mit einer kleinen Probe Ihres Könnens!

3 WAHLMÖGLICHKEITEN

Kunden möchten Auswahl. Durch geschickte Wahlmöglichkeiten lenken Sie ihre Präferenzen. Wenn Sie ein Produkt für 79,- € verkaufen möchten, steigt dessen Absatz, wenn Sie als Alternative eine Version für 99,-€ und eine für 159,-€ anbieten. Kaum jemand möchte sich als "Billigheimer" outen, die Luxusvariante muss es aber auch nicht sein! Der Eisverkäufer kombiniert die (Waffel-)Wahl zudem geschickt mit einer Vorleistung: Man bekommt eine tolle Waffel "geschenkt" – und revanchiert sich, indem man eine zweite Eissorte kauft.

4. UPSELLING: "Und dazu empfehle ich Ihnen..."

Hat der Kunde sich erst einmal zum Kauf entschlossen, der Eiskäufer alle Diätvorsätze über Bord geworfen, fallen Zusatzverkäufe leichter, als viele Verkäufer denken. Machen Sie selbstbewusst einen plausiblen Vorschlag!

5. DER SMARTE AUSSTIEG

Der erste Eindruck zählt – und der letzte bleibt hängen! Entwickeln Sie daher auch für den Gesprächsabschluss ein gutes Szenario. Beim Eisverkäufer ist dies die überraschende Gratisprobe. Als Finanzberater habe ich früher meinen Kunden zum Abschied einen wertigen Schirm überreicht und gesagt: "Eins kann ich Ihnen versprechen: Ich werde Sie niemals im Regen stehen lassen!" Das saß, hatte große Wirkung und war von mir nicht einfach nur so gesagt, sondern auch genau so gemeint!

Roger Rankel und das Team der Apella Aktiengesellschaft freuen sich, auch in 2016 Roger Rankel wieder als Vertriebstrainer für Antalya gewonnen zu haben.

www.roger-rankel.de

Kunden mit Video- und Online-Beratung gewinnen und begeistern



Jan Helmut Hönle

Sie werden es jeden Tag selbst erleben: Ihre Branche befindet sich im Umbruch. Immer mehr Kunden wünschen und erwarten, dass Sie als Finanz- und Versicherungsmakler sie in der virtuellen Online-Welt professionell beraten. Sind Sie darauf vorbereitet? Auf jeden Fall lohnt es sich, wenn Sie Video- und Online-Beratungskompetenz aufbauen und Ihre Kunden auch im Netz zielsicher zum Abschluss führen. Doch wie funktioniert das?

» Ihr Kunde als Online-König

Sie sitzen im Büro und telefonieren mit einem Kunden, er stellt Fragen über Fragen: Welche Kosten entstehen, was sagen andere Nutzer dazu, lässt sich die Finanzanlage individuell der Kundensituation anpassen? Dann möchte er ein Rechenbeispiel, zu seinen Kosten, zu seiner Rendite. Puh, es ist kompliziert, all diese Fragen telefonisch zu beantworten. Und darum holen Sie ihn dort ab, wo er sowieso ist:

"Sagen Sie mal, sind Sie gerade online?"

Jetzt loggt sich der Kunde auf Ihrer Homepage ein und kommuniziert mit Ihnen von Bildschirm zu Bildschirm. Sie telefonieren miteinander, sie können sich per Webcam sehen und hören, ja, fast schon riechen und anfassen, jedenfalls in einem übertragenen Sinn. Der Vorteil Ihres Kunden: Er hat die Entscheidungsmacht, ob er das Gespräch weiterführen möchte oder nicht. Das schafft Vertrauen – und verlangt von Ihnen eine breite Palette an Online-Beratungsqualifikationen.

» Vertrauensvolle Beziehung aufbauen

Qualifizierung zum Versicherungsfachwirt

Experte für die Einkommensabsicherung

Ihre fachliche Expertise ist unbestritten. Entscheidend jedoch ist nun, trotz der Distanz Vertrauen aufzubauen. Darum laden Sie eine Kennenlern-Folie hoch (s. Beispiel "Stefan Meier"). Die persönlichen Angaben erlauben es Ihnen, Gemeinsamkeiten anzusprechen: "Ach, Sie sagen, Sie reisen auch gern? Welches Reiseziel ist denn für dieses Jahr in der Planung?"

Danach steigen Sie in die konkrete Beratung ein und besuchen mit dem Kunden eine Homepage, auf der etwa mehrere Finanzanlagen verglichen werden. Der Kunde ist unentschlossen – darum schauen Sie sich mit ihm ein Video an. Warum, ist jetzt Tele-Unterhaltung angesagt? Nein, aber bei Ihrem letzten Kundenbesuch in der realen Welt haben Sie mit Ihrem Smart-



Beratung". **KONTAKT:** Jan Helmut Hönle info@kokon-strategie.de

Bestandsaufnahme Berodung Her Hunter 228,500,€ Kouf ETH M. 500, € transmoder horbs on 5% 240,000,€ Greant investition Eigen kapital 40.000,€ Finantievungsbedar [200.000,€

phone ein Testimonial aufgenommen. Der Referenzkunde lobt Ihre Beratungsdienstleistung und hebt hervor, wie toll es Ihnen gelungen ist, die Beratungsphasen in der realen Welt mit der virtuellen Beratung von PC zu PC zu verknüpfen.

» Präsentationsfolien professionell einbauen

Der Kunde ist noch nicht zum Abschluss bereit. Aber klar, Sie wollen nicht nur Reisekosten sparen und den Kunden individuell beraten, Sie wollen auch verkaufen. Darum laden Sie Ihre vorbereiteten Folien hoch und nutzen – ganz wichtig – virtuos den virtuellen Notizblock. Mithilfe eines Eingabestiftes entwickeln Sie auf einer Folie eine Musterrechnung (s. Beratung Herr Muster). Schritt für Schritt vollzieht der Kunde nach, was ihn welche Leistung kostet und nutzt.

Sie sehen: Sie sollten Beratungskompetenz auf der menschlichen, technischen und didaktischen Ebene aufbauen, mithin ein emotionales Vertrauensverhältnis herstellen, Ihre Software und Online-Technik beherrschen und die Beratung spannend wie einen Krimi gestalten.

» Tödliche Fehler vermeiden

Um den Erfolg nicht zu gefährden, vermeiden Sie am besten die absoluten Don'ts der Online-Beratung: Der Kunde verzeiht es nicht, wenn Ihre Webcam verwackelte Bilder überträgt, Sie ihn mit der Folien-Überflutung plagen und nicht auf die jeweilige Kundenmentalität eingehen. All dies ist auch bei der Beratung von PC zu PC möglich. Und nur so gelingt es Ihnen, brachliegendes Beratungspotential zu nutzen, die Abschlussquoten zu erhöhen sowie Umsatzchancen auszuschöpfen.

Nochmals zurück zu Ihrem Kunden: Sie laden jetzt einen virtuellen Taschenrechner hoch; über seine Tastatur rechnet er selbst aus, welche preislichen Vorteile er gewinnt. Sie beten nicht einfach nur die Kundenvorteile herunter – Sie lassen den Kunden aktiv werden. Denn Ihre Beratung darf nie trocken und bieder daherkommen. Sie wollen den Kunden informieren und ihn zugleich unterhaltsam und spielerisch zum Abschluss führen.

Hinweis: Jan Helmut Hönle hält am 12. und 13. Januar 2016 in

Antalva/Türkei auf der Jahresveranstaltung des Maklerpools Apella zwei Vorträge zum Thema "Video- und Online-KOKON-Strategie

F-Mail: Telefon: (+49) 8 21 - 24 28 446 10 Apella AG | Maklervertrieb | Apella AG 11

Drei Gesichter aus der "Spitzenklasse"

August 2015. Hotel de Rom in Berlin: Ein Treffen auf Spitzenniveau. Zum neunten Mal hatte Apella die 49 besten Vertriebspartner des zurückliegenden Jahres eingeladen. Die Tagung der Besten ist seit fast einer Dekade ein Fixpunkt im Veranstaltungskalender von Apella. Zum einen als Auszeichnung der 49 stärksten Umsatzträger und zum anderen ein Gedankenaustausch auf Spitzenniveau, zu dem zugleich Vertreter der strategischen Partnergesellschaften eingeladen sind. Einige Teilnehmer der diesjährigen Tagung der Besten qualifizierten sich bereits mehrfach für dieses exklusive Treffen, andere gehörten zum ersten Mal zu dieser Runde. Drei von ihnen stellt Apella-Newsletter kurz vor, um der "Spitzenklasse" ein Gesicht zu geben.



Thomas Graebnitz

Wenn Thomas Graebnitz (50 Jahre) in einem Jahr nicht gerade auf Urlaubsreise gewesen wäre, hätte er bislang alle neun Tagungen der Besten erlebt, nominiert war er jedes Mal. Es war eigentlich sein Alter, das ihn in die Finanzbranche führte. Wäre er einige Jahre früher geboren worden, dann hätte es ihn wahrscheinlich in die Nahrungsmittelindustrie verschlagen. Immerhin stammt er aus einer Unternehmerfamilie. Sein Vater betrieb einen Süßwarengroßhandel. Als die Unternehmensnachfolge anstand, war er mit 15 Jahren noch zu jung, daher wurde die Firma verkauft. Aber die Unternehmergene besaß er durch die Prägung im Elternhaus damit schon mal.

Er "hängt sich ordentlich rein".



laus Morgenstern im Interview mit Maik Töpfer

wenn er etwas anpackt. Wie ihn diese Mentalität von manch anderem Zeitgenossen unterscheidet, erlebte er frühzeitig bei einem Praktikum in der Kfz-Werkstatt der Berliner Berufsfeuerwehr. Die Schlagzahl, die dort bei der Reparatur und Wartung der Technik herrschte, war seinem Geschmack nach einfach zu langsam oder wie er es nennt, zu "beamtenhaft". Dennoch fiel er zunächst aus der Rolle: "Ich war in der Familie der einzige Angestellte." Die Großeltern hatten wie die Eltern ebenfalls ein eigenes Geschäft. Er hingegen lernte erst einmal Bankkaufmann und arbeitete für verschiedene Banken. Aber es funktionierte nicht. Der erwartete Umgang mit dem Kunden, strategische Entscheidungen von Vorgesetzten gerieten immer wieder in Konflikt mit seinen Vorstellungen von Finanzberatung. Was mühsam in vertrauensvollen Beratungen mit den Kunden aufgebaut worden war, machten manch fragwürdige Vorgaben "von oben" schnell wieder zunichte. So reifte die Erkenntnis:

"Das kann ich allein besser machen."

Über den Bundesverband Finanzdienstleistungen kam er schließlich zu Apella. Einen Teil seiner früheren Kunden aus der Bank betreut er heute noch. Aktive Neukundenakquise betreibt er so gut wie keine. Netzwerk und Empfehlungen sind die beiden Säulen, auf denen sein Erfolg beruht. War früher in der Bank vor allem der schnelle Umsatz erwartet worden, überzeugt er seine Kunden vor allem mit Beständigkeit. Manche von ihnen kennt er schon seit Jahrzehnten.

Sein Fokus liegt auf dem Investmentbereich. Für rund 350 Kunden – darunter viele Selbständige, Freiberufler, aber auch Senioren – betreut er die Vermögensanlagen. Als Einzelkämpfer, ohne Angestellte. Daher sind 14 Tage Urlaub das Maximum. Die Arbeitswoche hat in der Regel auch deutlich mehr Stunden als im deutschen Angestelltendurchschnitt. Er hält es für normal. Wie gesagt: Unternehmergene. Über die Jahre 2008/2009 ist er mit den Depots seiner Kunden recht gut gekommen. Er hatte sich bereits 2007 weitgehend von Aktien verabschiedet. Vielleicht ein bisschen früh, wie er heute einräumt, aber die Kursniveaus waren ihm einfach schon zu weit vorgelaufen. "Es gibt keine Einbahnstraße", so seine nüchterne Begründung. An den Börsen nicht und auch im Leben nicht, das zeigt sein Werdegang.



Maik Tönfer

Maik Töpfer (33 Jahre) und Thorsten Werther (42 Jahre) sind 2015 zum ersten Mal bei der Tagung der Besten in Berlin dabei. Auch sie kamen wie Thomas Graebnitz über einen Umweg zu ihrem heutigen Beruf. Bei Maik Töpfer hätte der Umweg sogar fast in eine Sackgasse geführt. Ursprünglich lernte er Zimmermann, brachte die Lehre zu Ende, fühlte sich dann mit dieser Profession aber doch nicht glücklich, wollte sich daher bei der Allianz bewerben und ins Versicherungsgeschäft einsteigen. Doch der Zufall spielte Schicksal, kurz vorher kam er mit einem Makler ins Gespräch. Dieser schlug ihm eine Partnerschaft vor. Zwei Jahre ging es gut oder besser gesagt: es ging nicht gut. Es war eine sehr einseitige Angelegenheit zu Gunsten des Maklers. Also alles noch einmal von vorn: Teilnahme an einem Existenzgründerseminar, Bekanntschaft mit einer Kollegin, Einladung zur Zusammenarbeit. Doch schon bald kam das Déjävu. Die Zusammenarbeit war nicht besser als beim ersten Mal.

"Ich war drauf und dran, alles hinzuschmeißen".

erzählt Maik Töpfer. Doch aller guten Dinge sind drei: Wieder half der Zufall mit, er traf einen alten Kumpel, beide redeten über ihren Beruf. Beide waren in der Finanzbranche. "Hör dir an, wie wir es machen", bat der Freund. So blieb er in der Branche, auch wenn es noch nicht die letzte Station sein sollte. Über Jens Quittschalle fand er dann schließlich zu Apella. Vor allem die Beratung zur investmentorientierten Altersvorsorge ist heute sein Metier. Beim ersten Termin mit dem Kunden macht er immer erst einmal Bestandsaufnahme, schaut, wie sich die Absicherung optimieren lässt. Häufig schafft es schon Vertrauen, wenn er den Kunden ihre Renteninformation erklärt, weil viele nicht so genau wissen, wie viel Geld ihnen im Alter tatsächlich zur Verfügung steht.



Thorsten Werther

Thorsten Werther ist Seiteneinsteiger. Im erlernten Beruf als Kfz-Schlosser konnte er nach einem Unfall nicht mehr bleiben. Also holte er das Abitur nach und studierte Betriebswirtschaft. Danach arbeitete er als Controller in einer Aktiengesellschaft.

Doch das Verhältnis zu einem der Chefs war nicht das beste. Als Controller sitzt man ohnehin immer zwischen den Stühlen. Gut gelitten sind gute Controller selten.

So hatte eine Urlaubsbekanntschaft Folgen. 8.000 Kilometer fern der Heimat lernte er einen DKVler kennen, der bei ihm um die Ecke wohnte.

Also Vertrieb für die DKV, später dann zur Gothaer, dann Generali. Doch der Wechsel von Versicherung A zu Versicherung B zu Versicherung C hatte immer einen Nachgeschmack: die Beschränkung auf einen Produktgeber.

"Ich wollte dem Kunden aber alles anbieten können."

2014 fiel daher die Entscheidung: Wir machen es auf eigene Rechnung. Mit zwei Kollegen gründete er eine GbR. Da sie Apella schon von früheren Begegnungen kannten, entschieden sie sich für die Anbinduna.

Ihr Geschäftsauftritt ist arbeitsteilig. Einer kümmert sich stärker um die Altersvorsorge, ein anderer um die Versicherung. Rund 400 Kunden betreuen sie im Augenblick. Das eigene Unternehmen ist noch vergleichsweise jung, der Sprung in die Riege der 49 besten Apella-Partner jedoch gelang schon bald.

Klaus Morgenstern (Journalist)

12 Investment | Harmssen sagt ...

Harmssen sagt ...

"Krieg der Welten" - Aktiv vs. Passiv Management

Bei Exchange Traded Funds (ETF) handelt es sich um eine Gruppe von Fonds, die sich seit Jahren immer weiter steigender Beliebtheit erfreut. Grund genug, einmal genauer hinzuschauen.



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

ETF - diese Anlagevehikel bilden einen Marktindex ab, indem sie die in dem Index enthaltenen Finanzinstrumente erwerben. Sie sind stets voll investiert. Die Fondsanteile können an den Börsen wie Aktien gehandelt werden.

Laut Angaben von Morningstar hat die europäische ETF-Branche im ersten Quartal 2015 einen Absatzrekord erzielt. Börsennotierten Indexfonds flossen von Januar bis März 31,16 Mrd. Euro zu. Das ist mehr als jemals in einem einzigen Quartal an Nettozuflüssen gemessen wurde.

Die Argumente für ETFs sind bestechend einfach:

- ETFs sind kostengünstig, da die Verwaltungsvergütung für diese Fondsgattung erheblich günstiger ausfällt als die für aktiv gemanagte Fonds.
- 80 % der aktiv gemanagten Investmentfonds schaffen es nicht gleich einen ETF kaufen, der mir annähernd das Er- und nachhaltig ihre Benchmarks zu schlagen! gebnis des Index liefert?

Ja, keine Frage: ETFs sind kostengünstiger als klassische, aktiv gemanagte Fonds. Aber auch kein Wunder, denn es werden ja auch keine kostenintensiven Teams von Fondsmanagern benötigt, die tagein tagaus sich darüber Gedanken machen, in welche Finanzinstrumente investiert wird - stattdessen wird einfach ein Index abgebildet. Und wenn dann tatsächlich 80 % dieser kostenintensiven Teams von Fondsmanagern schlechtere Leistungen als ihre Benchmark (meistens ein Index) abliefern, wundert es nicht, dass die ETF Branche aktuell rasant wächst.

Zunächst einmal muss (leider) auch von unserer Seite bestätigt werden, dass ca. 80 % der aktiven Fondsmanager es tatsächlich nicht schaffen, ihre Benchmark zu schlagen. Daraus allerdings die Schlussfolgerung abzuleiten, sich vollständig von den aktiv gemanagten Investmentfonds abzuwenden, halte ich für geradezu absurd, weil viel zu kurz gesprungen.

Machen wir uns das an einem Beispiel klar: 80 % des hierzulande von privaten und öffentlichrechtlichen Sendern angebotenen Programms im Fernsehen dürfte die meisten von uns nicht interessieren. Im Gegenteil: die meisten von uns wenden sich wohl mit Schaudern ab.

Verzichten wir deshalb aber komplett auf das Fernsehen?



Nein, wir suchen uns stattdessen diejenigen (wenigen) Sendungen aus, die uns tatsächlich interessieren, weil sie uns einen Mehrwert bieten.

So sollte man es auch mit den aktiv gemanagten Investmentfonds halten. Konzentrieren wir uns doch einfach auf diejeninicht, ihre Benchmark (Index) zu übertreffen. Warum also gen 20 % dieser Fonds, die es nachweislich schaffen, konsistent

> 20 % - auf den ersten Blick klingt das nach wenig... Bei über 38.000 in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds (inkl. aller Anteilsklassen) ergibt das aber immer noch eine imposante Zahl von über 1.500 aktiv gemanagten Fonds, die bessere Leistungen als ETFs abliefern.

> Nur ein Beispiel – von vielen möglichen - dazu: ein Kunde möchte in deutsche Aktien investieren und hat die Absicht, dafür in den erfolgreichsten ETF dieser Asset Klasse zu investieren: ComStage DAX TR UCITS ETF (WKN ETF001).

> Dieser Fonds zeigt – auf den ersten Blick - wirklich gute Ergebnisse:

1 Jahr: + 18.40 %* | 3 Jahre: + 54.59 %*

Nun kommen Sie als Berater ins Spiel und sollten den Kunden unbedingt auf verschiedene Umstände hinweisen:

1. Der DAX ist - wie viele andere Indizes - ein kapitalgewichteter Index. Dieses Konstruktionsprinzip von Indizes hat für ETF Anleger bedeutsame Folgen, die den wenigsten bekannt sind. Dies bedeutet, dass diejenigen Titel im Index, die bereits gut gelaufen sind, hoch im Index gewichtet sind. Wer also in den DAX via ETF investiert, kauft besonders viel von denjenigen Werten, die schon entsprechend teuer sind. Oder anders gesagt: Ein ETF auf den DAX verhält sich zyklisch – statt antizyklisch, was bekanntlich an den Börsen mittel- und langfristig die sehr viel bessere Strategie ist. Beispiele für weitere kapitalgewichtete Indizes (und die unterschätzen Folgen dieses Konstruktionsprinzips): MSCI World - dieser Index bestand 1990 zur Hälfte (!) aus japanischen Aktien; dann kam der Crash in Japan. Heute liegt der Anteil japanischer Aktien im MSCI World bei gut 8%. 2000 waren im MSCI World die Tech-Werte und Telekoms dieser Welt im MSCI World extrem hoch gewichtet. Dann platze die Tech-Bubble. Vor Ausbruch der Finanzkrise kaufte man mit ETFs, die den STOXX 50 abbildeten 40 % Finanzwerte.

2. Wer in deutsche Aktien investieren möchte, sollte dabei auch an den MDAX und SDAX denken (Diversifikation!).

Nun fehlt nur noch von Ihnen als Berater der Hinweis auf den DWS Aktien Strategie Deutschland (WKN 976986) – ein aktiv gemanagter Fonds, der breit gestreut ausschließlich in deutsche Aktien anlegt. Ihr Kunde könnte an dieser Stelle allerdings mit

Recht darauf hinweisen, dass der von ihm gewählte ETF lediglich 0,08 % Kosten p. a. aufweist und Sie dann fragen, wie hoch denn die jährlichen Kosten des DWS Aktien Strategie Deutschland wären. Sie können - da Sie ja die Ergebnisse des Fonds kennen - beruhigt antworten, dass die Kosten mit 1,45 % p. a. deutlich höher als beim ETF Produkt liegen.

Harmssen saat ... | Investment 13

Präsentieren Sie Ihrem Kunden aber dann auch die Ergebnisse des DWS Aktien Strategie Deutschland (nach Kosten!):

1 Jahr: + 33,85 %* | 3 Jahre: + 96,92 %*

Übrigens: auch ETFs, die den MDAX oder den SDAX abbilden, können bei weitem diese Ergebnisse des DWS Aktien Strategie Deutschland nicht erreichen!

Sollte Ihr Kunde sich dann trotzdem immer noch für die ETF Lösung entscheiden wollen, bleibt Ihnen nur noch festzustellen, dass die weit verbreitete "Geiz ist geil" – Mentalität auch Ihrem Kunden offenbar vollends das Hirn vernebelt hat.

Merke: ja, gelegentlich ist Geiz geil und angebracht. Aber immer und in jedem Fall ist Geist die viel bessere Lösung und deshalb: viel geiler!

* Ergebnisse zum Stichtag 19. August 2015

Der Königsweg durch Niedrigzinsphase und Kurskorrektur: Der Aktienfonds mit Sicherheitsnetz



Im Gegensatz zu vielen anderen Fonds trotzte der LOYS Global L/S der jüngsten Börsenkorrektur – was unterscheidet den Fonds von anderen Aktienfonds?

GENUINES INVESTMENT | Der LOYS Global L/S ist darauf ausgerichtet, Aktienchancen mit einem Si-

cherheitsnetz zu kombinieren. Auf der Long-Seite kommt der bewährte LOYS-Investmentprozess zum Zuge: bis zu 90 % des Fondsvermögens werden nach dieser Systematik in aussichtsreiche Einzelaktien investiert. Dem gegenüber steht die absichernde Short-Komponente, bestehend aus adäquaten Instrumenten auf Marktindizes. Je nach Markteinschätzung bewegt sich die Netto-Aktienanlage des Fonds zwischen zehn und 60 Prozent des Fondsvermögens. Insgesamt macht diese Strategie den LOYS Global L/S zum defensivsten Fonds des Hauses LOYS.

Mit einer aktuellen Größe von über 60 Mio. Euro hat sich das Fondsvolumen in den letzten Monaten mehr als verdoppelt. Worin sehen Sie die Gründe für diese Entwicklung?

Da spielen mehrere Faktoren eine entscheidende Rolle. Zum einen ist nicht jeder Anleger bereit die hohen Schwankungen am Aktienmarkt mitzutragen und wünscht sich ruhigere Produkte. Auf der anderen Seite wachen immer mehr Mischfonds-Investoren auf und erkennen, dass mit diesen gemischten Produkten in der aktuellen Niedrigzinsphase auf lange Sicht kein Blumentopf mehr zu gewinnen ist.

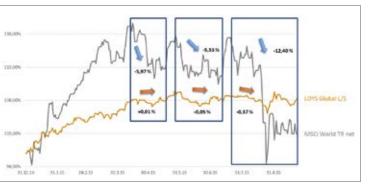
Der LOYS Global L/S bedient mit einer geringen Schwankung von sechs Prozent und einer Performance von über acht Prozent p.a. über die letzten drei Jahre exakt die Bedürfnisse dieser Anlegergruppe.

Wie sieht denn der typische Vertreter der angesprochenen Anlegergruppe aus?

Von einem Prototypen in herkömmlicher Hinsicht kann hier natürlich nicht gesprochen werden. Allerdings würde ich den typischen Anleger des LOYS Global L/S mit folgenden Charaktereigenschaften beschreiben: sein Anlagehorizont liegt zwischen drei und fünf Jahren, er befindet sich auf der Suche nach "gepolsterten" Produkten mit einem geminderten Risiko und ist nicht bereit, all zu hohe Kursschwankungen zu akzeptieren.

Die Idee von Long-Short-Produkten ist nicht neu. Worin sehen Sie den Unterschied zu anderen Vertretern dieser Gattung?

Im Gegensatz zu vielen anderen Absolute Return-Produkten, die auch durch fallende Kurse versuchen einen aktiven Performancebeitrag zu erwirtschaften, verwendet der LOYS Global L/S seine Short-Seite ausschließlich zur wesentlichen Absicherung des Aktienportfolios, wobei der Fonds stets ein positives Long-Exposure besitzt. Somit reiht sich der LOYS Global L/S nahtlos in die LOYS-Produktfamilie ein, da er im Kern konsequent auf die gleiche etablierte Investmentphilosophie und den gleichen Investmentprozess setzt.



14 Investment | TOP SELECT PLUS TOP SELECT PLUS | Investment 15

AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS

» 50 MILLIONEN

Die fondsbasierte Vermögensverwaltung TOP SELECT PLUS markiert einen neuen Meilenstein. Viele Vermögensverwalter träumen von einem solchen Volumen. Das Team um Apella-Investmentdirektor Ulrich Harmssen knackte diese Volumengrenze schneller, als es viele erwartet hatten.

Reporting steht in der Vermögensverwaltung zwar Tag für Tag auf der Agenda, eine solche Wegmarke wie 50 Millionen Euro Volumen lädt aber geradezu ein, einen Extra-Blick auf die zurückgelegte Entwicklung zu werfen. Als das Konzept von TOP SELECT PLUS kurz nach seiner Auflegung Ende 2011 den Partnern von Apella vorgestellt wurde, äußerten die meisten Zustimmung. Die Idee, eine Vermögensverwaltung zu betreiben, die über rollierende 3-Jahres-Perioden eine Rendite in Höhe von vier Prozent über dem 3-Monats-Euribor mit sehr niedrigen Schwankungen anstrebt, kam an.

Rückblende zum Apella Jahresauftakt 2012 in Antalya: In einer Gesprächsrunde für den Apella-Newsletter diskutierten Makler darüber, wie Kunden die enorme Verunsicherung genommen werden kann, die aus der jüngsten Finanzkrise re-PLUS könne dabei gute Dienste leisten.

Aber auch diese Vermögensverwaltung müsse eine echte Feuertaufe erst noch überstehen.

Es schwang also durchaus eine gesunde Skepsis mit. Zu frisch waren die Erinnerungen noch daran, was passieren kann, wenn plötzlich vermeintlich sichere "Spielregeln" der Anlagemärkte außer Kraft sind, weil bekannte Korrelationen zwischen den einzelnen Assetklassen zeitweilig nicht mehr gelten und alle gleichzeitig abwärts marschieren. Ein Vermögensverwalter, der nach einer solchen Markterfahrung mit dem Versprechen antritt, mit ruhiger, aber entschiedener Hand extreme Marktausschläge abzupuffern, muss damit rechnen, dass seine Ergebnisse aufmerksam verfolgt werden. Vier Jahre und 50 Millionen Euro weiter kann Investmentdirektor Harmssen mitteilen: "Wir haben nicht nur gehalten, was wir zum Start des TOP SELECT PLUS versprochen hatten, sondern unsere Ziele sogar übererfüllt."

Die gewählte Benchmark, also vier Prozent p.a. plus 3-Monats-Euribor über rollierende

3-Jahres-Perioden, wurde bis zum Stichtag 31. Juli 2015 deutlich überboten. Das beste Drei-Jahres-Ergebnis (Mai 2012 bis Mai 2015) betrug 6,02 Prozent p.a. In der jüngsten Periode (Juli 2012 bis Juli 2015) erreichte der TOP SELECT PLUS eine

jährliche Rendite von 4,89 Prozent.

Lediglich in einem einzigen Fall kurz nach dem Start tauchte die Wertentwicklung geringfügig unter die Benchmark ab.



Die Outperformance im Vergleich zur Benchmark wurde zudem mit einer äußerst niedrigen Schwankungsanfälligkeit erreicht:

Die rollierende 12-Monats-Volatilität auf monatlicher Basis beläuft sich lediglich auf sultierte. Tenor in der Runde: TOP SELECT 3,51 Prozent. Somit hielt das vierköpfige Team, das die Anlageentscheidungen des TOP SELECT PLUS verantwortet, auch das zweite Versprechen ein: Die Vermögensverwaltung erspart den Anlegern in zugespitzten Marktlagen schlaflose Nächte. "Gerade das suchen doch viele. Die meisten Anleger wollen nicht auch noch den letzten Prozentpunkt Rendite herausholen, sondern ein stabile Wertentwicklung ohne heftige Einbrüche", erklärt Harmssen. Oder mit anderen Worten: eine ausgewogene Balance zwischen Rendite und Risiko.

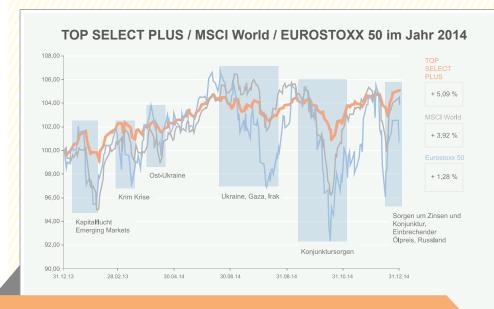
> Zwar hat sich seit der Auflegung des TOP SELECT PLUS bislang kein vergleichbarer Crash wie 2000, 2008 oder 2011 wiederholt, aber es gab dennoch eine Reihe von Ereignissen, die an den Aktienmärkten für gehörig Unruhe und Kursverlust sorgten. Vergleicht man die Entwicklung des Eurostoxx 50 oder des MSCI World mit der des TOP SELECT PLUS, dann fällt eines auf: die konsequente und weitgehende Vermeidung von Risiken zahlt sich aus. Zum Beispiel im Jahr 2014, das mit den Vorgängen in der Ukraine und mit wachsenden Sorgen zur Konjunktur etliche Störfälle für die Märkte bereithielt. Die beiden Aktienindizes brachen immer viel stärker ein. So betrug 2014 der maximale Drawdown des Eurostoxx 50 immerhin 16 Prozent, beim MSCI World waren es zwölf Prozent, TOP SELECT PLUS hingegen musste einen maximalen Verlust von vier Prozent in dieser Periode hinnehmen.

"Anleger, die Kursverluste vermeiden, sind klar im Vorteil",

wiederholt Harmssen sein Mantra und macht auf ein Phänomen aufmerksam, das conservative Vermögensverwalter immer im Kopf haben: die Asymmetrie von Gewinnen und Verlusten. So müssen nach einem Verlust in Höhe von 20 Prozent die Kurse um 25 Prozent steigen, damit der ursprüngliche Wert wieder erreicht wird. Nach einem Verlust von 40 Prozent bedarf es sogar einer Kurssteigerung von 66,7 Prozent, damit ein Anleger ungeschoren davonkommt. Brechen die Notierungen um 50 Prozent ein, muss sich die Kapitalanlage anschließend sogar verdoppeln, um den vorangegangenen Verlust auszugleichen. Dieses schlichte mathematische Prinzip spielte

AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS

TOP SELECT PLUS auch 2014 in die Hände. Da er nach Einbrüchen an den Aktienmärkten jeweils nur geringere Verluste aufzuholen hatte, erreichte er im vergangenen Jahr gegenüber den beiden Aktienindizes eine Outperformance. Ende 2014 war der TOP SELECT PLUS auf einem neuen Hoch, der MSCI World und der Eurostoxx 50 jedoch noch ziemlich weit entfernt von ihrem vorherigen Höchststand.



Sicherheit durch konservatives Management

basiert auf ihrer dynamischen Allokation "Es gibt Situationen, in denen muss ein Vermögensverwalter entschieden han-Beispiel die Rede von US-Notenbankchef mals Überlegungen vorgestellt wurden, die monatlichen Anleihekäufe der Notenbank langsam zurückzufahren.

Das Team des TOP SELECT PLUS schätzte die Folgen dieser Rede richtig ein.

Im Normalfall investiert die Vermögensverwaltung zu 80 bis 100 Prozent in vermögensverwaltende Fonds mit unterschiedlicher Strategie. Dabei können bis es beim TOP SELECT PLUS der Fall war.

Der Vorsprung der Vermögensverwaltung zu 20 Prozent taktische Investments vorgenommen werden, um von bestimmten Marktentwicklungen gezielt zu profitieren. Von dieser grundsätzlichen Aufteilung deln", erläutert Ulrich Harmssen. Er führt als darf aber auch abgewichen werden. nicht. Genau das taten Ulrich Harmssen und sei-Ben Bernanke im Mai 2013 an, womit erst- ne Kollegen kurz nach der Ankündigung von Bernanke. Sie fuhren umgehend den Cash-Anteil auf rund 50 Prozent hoch. Das gewartet. Damals wurden den Kunden verschaffte ihnen einen enormen Vorteil, wie die Wertentwicklungen im Mai und schlagen." Juni 2013 zeigten, denn die Märkte reagierten enorm. Die Korrelationen zwischen Die Kurse purzelten im Gleichschritt in den Keller. Der einzige Schutz vor Kursverlusten war in dieser Marktphase viel Kasse, so wie

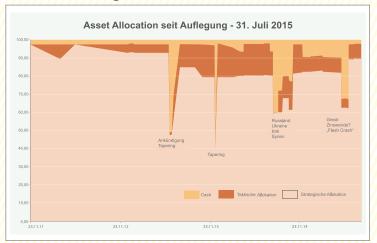
"Die aktive Allokation steht also nicht nur in den Satzungen des TOP SELECT PLUS, sondern wir verändern die Zusammensetzung auch entschlossen, wenn unsere Markteinschätzung dies gebietet, und wir werden das auch in Zukunft tun", sagt Harmssen. Die ruhige Hand des Vermögensverwalters muss unter Umständen also auch schnell zupacken können. So beobachtet das Management des TOP SELECT PLUS zum Beispiel sehr aufmerksam, wie die Verwalter der ausgewählten Fonds auf Krisen an den Märkten reagieren. Wer passiv auf Zuspitzungen reagiert, der gerät schnell auf die Auswechselbank.

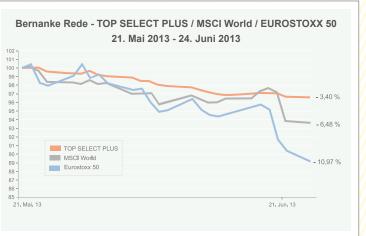
Inzwischen gibt es mit dem TOP SE-LECT DYNAMIC einen jüngeren Bruder,

der etwas forscher in der Allokation angelegt ist. Damit bekommen Anleger, die etwas mehr Risiko nehmen wollen und können, eine Fondsvermögensverwaltung mit größeren Chancen. Beim Top Select Dynamic werden zeitweilige marktbedingte Schwächephasen zugelassen, damit bei Sparplänen der Cost-Average-Effekt wirkt. Sein Volumen wächst mit einem größeren Tempo, als dies zu Anfang beim TOP SELECT PLUS der Fall war. Harmssen wundert sich darüber

"Als der TOP SELECT PLUS an die Startlinie ging, haben viele Makler erst einmal abkaum noch Investmentlösungen vorge-

Heute ist die Lage anders, auch oder allen Anlageklassen stiegen sprunghaft an. gerade weil mit der fondsbasierten Vermögensverwaltung das zu Anfang gegebene Versprechen eingehalten wurde. Davon profitiert der TOP SELECT DYNAMIC.





16 Investment | Produktpartner Produktpartner | Investment 17

Pensionszusage mit Fondsrückdeckung – die optimale Lösung für Ihre Kunden

Die Pensionszusage ist nach wie vor der bevorzugte Durchführungsweg der betrieblichen Altersversorgung (bAV) für Gesellschafter-Geschäftsführer. Und dies aus gutem Grund: Denn Unternehmen können durch die Pensionszusage, insbesondere für ihre Geschäftsführer und Führungskräfte, Versorgungen auf hohem Niveau anbieten und zugleich von Steuer- und Bilanzeffekten profitieren.

» Deckungslücken belasten Unternehmen

In der Vergangenheit waren Rückdeckungsstrategien für Pensionszusagen durch versicherungsförmige Produkte geprägt. Die veränderte Kapitalmarktsituation mit anhaltend niedrigem Kapitalmarktzins führt nun oft dazu, dass die bei Abschluss prognostizierten Ablaufleistungen aus der Versicherung nicht erreicht werden können. Zugleich steigt die Verpflichtungsseite - ebenfalls bedingt durch das Niedrigzinsumfeld sowie durch angepasste Sterbetafeln aufgrund steigender Lebenserwartung. Steigende Verpflichtungen stehen somit sinkenden Ablaufleistungen gegenüber. Dem Unternehmen, Ihrem Firmenkunden, entstehen hieraus erhebliche Finanzierungslücken, die sich auch negativ auf Bilanzkennzahlen auswirken. Unternehmen sind deshalb vermehrt angehalten, für entsprechendes Deckungskapital zu sorgen.

» Fondsrückdeckung bietet ideale Ergänzung

Mit der Fondsrückdeckung erhalten Unternehmen eine völlig flexible und renditestarke Kapitalanlagemöglichkeit, die sich – kombiniert mit Steuervorteilen – insbesondere für die Ausfinanzierung bestehender Pensionszusagen anbietet. Mit der langfristigen Rückdeckung über Investmentfonds partizipieren das Unternehmen und seine Versorgungsberechtigten an der Entwicklung der Märkte. Zudem lassen sich durch die gezielte Gestaltung der Kapitalanlage im Einklang mit den Pensionsverbindlichkeiten Verlustrisiken minimieren. Und schließlich sprechen neben den Steuer- und Renditegesichtspunkten auch die kostengünstige und administrierbare Depotlösung mit Insolvenzschutz für die Fonds-

rückdeckung. All diese Kriterien erfüllt die ebase mit ihren bAV-Depotlösungen.

» Vertriebschance nutzen und von Expertennetzwerk profitieren

Neben der Wahl der Rückdeckungsform sollten sich Unternehmen auch mit der Ausgestaltung der Versorgungszusage befassen. Frühere Zusagen können sich wegen den immer wieder geänderten Angelika Schulle



rechtlichen Rahmenbedingungen inzwischen nachteilig auf das Unternehmen auswirken. Die regelmäßige Analyse durch Experten ist deshalb unabdingbar und bietet Ihnen als Vermittler neue Vertriebschancen. Hierzu stellt Ihnen Apella mit der bbvs (Beratungsgesellschaft für betriebliche Versorgungssysteme mbH) einen Experten zur Seite. Dadurch können Sie Ihren Kunden eine professionelle bAV-Beratung durch Experten anbieten und zugleich Ihr Vertriebspotenzial heben – Sie erweitern Ihr eigenes Knowhow im Bereich bAV und partizipieren an der Kapitalanlage durch die Vertriebsprovision. Viele Vermittler wünschen sich obendrein Unterstützung bei der Auswahl einer für Firmenkunden geeigneten Kapitalanlage. Hierfür bietet Apella über die ebase die eigens für die Rückdeckung von Pensionszusagen kreierte Lösung "TOP SELECT PENSION" an. Das TOP SELECT PENSION-Depot kombiniert eine standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung mit einem Lebenszyklusmodell, das die Kapitalanlage an die jeweilige Restlaufzeit anpasst. Nutzen Sie die Chance und sprechen Ihre Firmenkunden auf die aktuelle Situation im Bereich der Pensionszusage an. Sie können hierbei auf ein Expertennetzwerk zurückgreifen und von einer langfristig angelegten Kundenbeziehung profitieren.

KONTAKT: Angelika Schuller E-Mail:

angelika.schuller@ebase.com (+49) 89 - 4 54 60- 188



In Zeiten niedrigster Zinsen und hohen Eintrittswahrscheinlichkeit dafür, dass uns dieses Zinsumfeld noch länger erhalten bleiben wird, sind alternative Investments gefragt.

Wir sprachen mit Cyril Freu, Fondsmanager des DNCA Invest MIURI A (WKN A117GF)

Ulrich G.W. Harmssen: Long/Short Equity – was ist das eigentlich genau? Können Sie uns das bitte ein bisschen näher erklären? Cyril Freu: Gerne, es geht bei dieser Vermögensklasse darum, überbewertete und unterbewertete Assets gegenüberzustellen. Wir bei DNCA tun das mit europäischen Aktien und sind dabei fundamental aufgestellt: Wir sind ausgebildete Aktienanalysten und analysieren Unternehmen mittels Bottom-Up Ansatz. In diesem Analyseprozess geht es darum, dank profunder Kenntnis eines Unternehmens, seines Sektors und des Wirtschaftsraumes, in dem es tätig ist, möglichst präzise Zahlen zu projizieren – beispielsweise Cashflow und Unternehmensergebnis sowie Dividenden. Unter anderem anhand dieser Daten lässt sich der zukünftige Kursverlauf einer Aktie in etwa abschätzen. Wir konnten über die letzten zehn Jahre nachweisen, dass wir in der Lage sind, die-

jenigen Aktien in Europa herauszupicken, die eine bessere Wertentwicklung aufweisen werden als der Markt und damit Alpha generieren können. Long/Short-Strategien sind vor allem dann interessant, wenn sie marktneutral und damit unabhängig von den Bewegungen der Märkte sind – denn diese Bewegungen sind oft von exogenen Faktoren beeinflusst. Auch wir bieten mit gewissen Einschränkungen eine marktneutrale Strategie an.

UH: An den Rentenmärkten scheint die Jahrzehnte währende Rallye vorerst vorbei. Vermögensverwaltende Investmentfonds mit hohem Rentenanteil dürften daher in der Zukunft Schwierigkeiten haben, die überragenden Ergebnisse der Vergangenheit zu wiederholen. Gut gemanagte Long/Short Equity-Fonds weisen eine erstaunliche geringe Volatilität auf. Ist diese Fondsgattung möglicherweise u. a. auch deswegen für die Zukunft ein Substitut für die oben angesprochenen vermögensverwaltenden Investmentfonds?

C.F.: Es ist sicher richtig, dass es für vermögensverwaltende Fonds in der Zukunft schwieriger wird, Performance zu erzielen. Dennoch gehen wir davon aus, dass gut verwaltete Multi-Asset-Strategien auch weiterhin ihre Berechtigung haben werden: Zinsen werden nicht für immer auf diesem niedrigen Niveau bleiben und sollte es eines Tages wieder mehr Inflation geben, werden auch die Zinsen steigen. Long/Short-Strategien haben aus unserer Sicht ihre ganz eigene Daseinsberechtigung und sollten Bestandteil eines diversifizierten Portfolios sein. Sie können bei kontrollierter Volatilität Performance generieren – in unserem Fall ohne Zinsprodukte.

UH: Nun gibt es Long/Short Equity-Fonds, die tatsächlich marktneutral aufgestellt sind und auf diese Art und Weise die besonderen Fähigkeiten des Managers (Alpha) isolieren, ohne von der Entwicklung der Märkte (Beta) beeinflusst zu sein. Wie sind Sie positioniert? Marktneutral?

C.F.: Der Fonds, der heute im Vordergrund steht, investiert in ca. 45 einzelne Aktien und verkauft dagegen ausschließlich Indizes, es ist also im strengen Sinne kein Long/Short Equity-Fonds. Er ist als marktneutral einzustufen, also im Prinzip genauso "long" wie "short". Einen kleinen Freiraum gibt es jedoch: Das Aktienmarktexposure darf maximal 30% betragen, wir dürfen z. B. 100% des Fondsvolumens investieren und nur 80% des Volumens "shorten" oder 80% in Aktien investieren und gleichzeitig





100 % Indizes dagegen "shorten". Darüber hinaus setzen wir keine weiteren Hebel ein.

UH: Der DNCA Invest Miuri A hat sich noch nicht in einem Crash-Szenario beweisen können. Was stimmt Sie zuversichtlich, dass sich der Fonds auch in solch einem Umfeld bewähren wird?

C.F.: Mathieu Picard (Co-Fondsmanager) und ich haben bereits bei unserem vorherigen Arbeitgeber, einer Bank, als Aktienanalysten und Manager eines internen Portfolios gearbeitet. Mit diesem Long/Short-Portfolio haben wir zwischen März 2006 und November 2008 eine Rendite im zweistelligen Bereich generiert, während der Eurostoxx 50 im gleichen Zeitraum 37% verlor. Nun sind wir seit 2010 bei DNCA und haben dort unseren ersten Fonds MIURA mit einer vergleichbaren Philosophie aufgelegt. Dieser verlor im Jahr 2011 lediglich 1%, der Eurostoxx 50 verlor 17%. MIURI gibt es seit Anfang 2012. Im April 2012 machte der Eurostoxx 6,9% Verlust, der Fonds legte um 0,81% zu. Im Juni 2013 verlor der Aktienindex 6,03% und unser Fonds nur 0,22%. Das gibt uns Grund zu der Annahme, dass sich die Fonds losgelöst vom europäischen Aktienmarkt entwickeln werden.

MONATLICHE PERFORMANCEANALYSE IN %														
	Miuri	Jan	Feb	März	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez	Jahr
2013	Miuri Anteil A											- 0,62	0,92	0,30 %
2013	Miuri Anteil I	1,07	0,39	- 0,23	- 0,43	1,89	- 0,17	2,27	0,24	2,33	1,70	- 0,49	0,91	9,84 %
2014	Miuri Anteil A	0,46	2,59	0,14	0,21	0,86	- 1,33	- 0,47	- 0,37	- 1,95	1,17	1,87	1,74	4,93 %
2014	Miuri Anteil I	0,50	2,65	0,22	0,27	0,91	1,22	- 0,33	- 0,24	- 1,71	1,21	1,58	1,80	5,71 %
2015	Miuri Anteil A	1,22	1,12	- 0,19	1,60	0,21	- 0,65							3,38 %
2015	Miuri Anteil I	1,33	1,17	- 0,12	1,65	0,28	- 0,60							3,75 %
	Indizes	Jan	Feb	März	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez	Jahr
2012	Indizes Eurostoxx 50	Jan 4,32	Feb 3,95	März - 1,39	Apr - 6,90	Mai - 8,13	Juni 6,88	Juli 2,69	Aug 4,94	Sept 0,56	Okt 2,01	Nov 2,86	Dez 2,36	Jahr 13,79 %
2012														
	Eurostoxx 50	4,32	3,95	- 1,39	- 6,90	- 8,13	6,88	2,69	4,94	0,56	2,01	2,86	2,36	13,79 %
2012	Eurostoxx 50 Eonia	4,32 0,03	3,95 0,03	- 1,39 0,03	- 6,90 0,03	- 8,13 0,03	6,88 0,03	2,69 0,02	4,94 0,01	0,56 0,01	2,01 0,01	2,86 0,01	2,36 0,01	13,79 % 0,23 %
2013	Eurostoxx 50 Eonia Eurostoxx 50	4,32 0,03 2,54	3,95 0,03 - 2,57	- 1,39 0,03 - 0,36	- 6,90 0,03 3,35	- 8,13 0,03 2,13	6,88 0,03 - 6,03	2,69 0,02 6,36	4,94 0,01 - 1,69	0,56 0,01 6,31	2,01 0,01 6,04	2,86 0,01 0,61	2,36 0,01 0,72	13,79 % 0,23 % 17,95 %
	Eurostoxx 50 Eonia Eurostoxx 50 Eonia	4,32 0,03 2,54 0,01	3,95 0,03 - 2,57 0,01	- 1,39 0,03 - 0,36 0,01	- 6,90 0,03 3,35 0,01	- 8,13 0,03 2,13 0,01	6,88 0,03 - 6,03 0,01	2,69 0,02 6,36 0,01	4,94 0,01 - 1,69 0,01	0,56 0,01 6,31 0,01	2,01 0,01 6,04 0,01	2,86 0,01 0,61 0,01	2,36 0,01 0,72 0,01	13,79 % 0,23 % 17,95 % 0,09 %
2013	Eurostoxx 50 Eonia Eurostoxx 50 Eonia Eurostoxx 50	4,32 0,03 2,54 0,01 - 3,06	3,95 0,03 - 2,57 0,01 4,49	- 1,39 0,03 - 0,36 0,01 0,39	- 6,90 0,03 3,35 0,01 1,16	- 8,13 0,03 2,13 0,01 1,44	6,88 0,03 - 6,03 0,01 - 0,50	2,69 0,02 6,36 0,01 - 3,49	4,94 0,01 - 1,69 0,01 1,83	0,56 0,01 6,31 0,01 1,68	2,01 0,01 6,04 0,01 - 3,49	2,86 0,01 0,61 0,01 4,42	2,36 0,01 0,72 0,01 - 3,21	13,79 % 0,23 % 17,95 % 0,09 % 1,20 %

6,09 %
Eurostoxx 50
16
26
,

Seit 31/12/2011	MIURI Anteil A	Eurostoxx 50
Schlechtester Monatszeitraum	- 1,97 %	- 8,13 %
Bester Monatszeitraum	2,59 %	7,39 %
Schlechtestes Quartal	- 2,65 %	- 15,65 %
Bestes Quartal	4,68 %	17,51 %

Hochverzinsliche Anleihen mit kurzer Laufzeit: Attraktive Renditen mit begrenzter Volatilität dank eines äußerst disziplinierten Investmentprozesses

Inzwischen sind fünf Jahre seit Auflage des Petercam L Bonds EUR High Yield Short Term vergangen. Seitdem hat die Strategie attraktive Renditen bei gleichzeitig begrenzter Volatilität erzielt. Wir sprachen mit Thomas Meyer, Country Head Germany, über diesen erfolgreichen Fonds von Petercam Asset Management.

Harmssen: Was waren die Beweggründe, die Sie vor fünf Jahren veranlasst haben, die Strategie aufzulegen?

Meyer: Zum damaligen Zeitpunkt verkauften wir immer wieder Anleihen mit kürzeren Restlaufzeiten um in den Portfolios die durchschnittlichen Laufzeiten zu verlängern. Die Renditen, die wir dabei aufgaben, waren aber immer noch sehr interessant. Auch kannten wir keine Strategie am Markt, die das kurzlaufende EU-RO-Spektrum abdeckte. Vergleichbare Produkte für den US High Yield Markt waren zu dem Zeitpunkt schon verfügbar. In Europa waren wir wohl für den EURO High Yield Markt die Ersten. Wir beschlossen, uns diese attraktive Marktchance auf der Basis unserer langjährigen Erfahrung bei der Verwaltung von High Yield Anleihen zunutze zu machen.

Zum Zeitpunkt der Auflegung war schon deutlich spürbar, dass sich Anleger nach neuen Ertragsquellen umsahen. Im Rahmen der Solvency-Richtlinien gelten für Hochzinsanleihen mit kurzen Restlaufzeiten zudem niedrigere Kapitalanforderungen - sie sind direkt oberhalb von Staatsanleihen einzustufen. Dies stellt ein wichtiges Argument dar, das bis heute Gültigkeit hat - insbesondere für Versicherungsgesellschaften.

Ein sehr interessanter Aspekt: Hochzinsanleihen, die sich dem Ende ihrer Laufzeit nähern, weisen sehr niedrige Ausfallraten auf. Auch dies ist ein starkes Argument für ein derartiges Produkt. Außerdem werden viele Anleihen bereits vor Fälligkeit vom Emittenten gekündigt oder zurückgekauft, häufig mit einem Aufschlag.

Auf Basis dieser Erfahrung sowie der Tatsache, dass wir intern bereits über das erforderliche Know-how verfügten, konnten wir uns die attraktiven Risiko-Rendite-Eigenschaften hochverzinslicher Anleihen mit kurzen Restlaufzeiten voll und ganz zunutze machen. Wir haben uns bei der Gestaltung der Kriterien auch aktiv auf das Restlaufzeitenseament bis zu vier Jahren beschränkt (echte Endfälligkeit). So haben wir seit Auflegung in 78,33 % der Monate positive Renditen erzielt. Der maximale Wertverlust betrug 4 %. Dies hat zu einer überzeugenden Sharpe Ratio von 1,75 % (bei Annahme eines risikolosen Zinssatzes von 0,31 %) geführt.

Seit Auflage hat der Fonds stets sein Ziel erreicht, eine Rendite von EONIA + 250 Basispunkte zu liefern.

Harmssen: Durch welches Alleinstellungsmerkmal zeichnet sich der Investmentprozess aus? Wie hilft dies dem Fonds bei der Erreichung seiner Ziele?

Meyer: Das Portfolio hat keine Benchmark. Wir nehmen nur Anleihen auf, die genauestens geprüft wurden. Dazu analysieren wir jeden Emittenten, ob er in der Lage sein wird, seine Verpflichtungen (Zins und Tilgung) für die Restlaufzeit der Anleihen auch zu erfüllen. Auch die Analyse des Emissionsprospektes ist sehr wichtig. Diese Aufgaben übernehmen unsere sehr erfahrenen Kreditanalysten. Die Analyse wird abgeschlossen mit Gesprächen der Geschäftsführung der Unternehmen. Papier ist geduldig und wichtig ist zu erfahren, welche Interessen stärker im Fokus stehen: Aktionäre oder Anleihengläubiger. In diesen Gesprächen kann man auch die Qualität des Managements gut prüfen. Wir wollen als Ziel Risiko und Ertrag vorsichtig gegeneinander abwägen. Dies ist zweifellos das Hauptmerkmal des Prozesses.

In der Praxis wird dies erreicht, indem wir übermäßig enge (niedrige) Spreads vermeiden, es wird keine angemessene Vergütung für das übernommene Risiko geboten. Allerdings meiden wir auch extrem breite (hohe) Spreads, da diese in der Regel auf hochgradig risikobehaftete Emittenten hindeuten. Letzteres ist eine zwingende Verkaufsregel, die nicht durch den Portfoliomanager oder ande-

Man kann sagen, dass wir uns auf diesem Wege die Marktintelligenz zu nutze machen.

Dies lässt sich grafisch sehr gut illustrieren – siehe Grafik. Dass der Prozess funktioniert, zeigt sich an T



der Tatsache, dass es in 2014 dank dieses disziplinierten Ansatzes gelang, sechs Zahlungsausfälle zu vermeiden. Hierdurch wird sichergestellt, dass Risiken in Schach gehalten werden und die Volatilität des Portfolios gemäßigt bleibt. Die Folge: ein stabiler, lanafristiger Kapitalzuwachs sowie wiederkehrende Erträge. Zudem sollte erwähnt werden, dass das Portfolio seit Aufleauna keinen einzigen Zahlunasausfall verzeichnet hat.

Eines der weiteren Ziele, das wir bislana stets erreicht haben: die Volatilität des Fonds unter 3 % zu halten. Einen erheblichen Beitrag hierzu hat die Entscheidung aeleistet, nicht in Finanzwerte zu investieren. Die einzigen Finanztitel, die im Rahmen dieser Strategie zulässig sind, sind Absatzfinanzierer von Unternehmen, wie z.B. die Autobanken. Diese waren in der Vergangenheit schon mal im Portfolio, heute halten wir jedoch keine dieser Titel. Dies unterscheidet uns deutlich von unseren Wettbewerbern. Darüber hinaus wäre natürlich noch der niedrigere maximale Rückgang des Fonds zu erwähnen. Und zu guter Letzt ist das Portfolio auch steigenden Renditen gegenüber were Personen aufgehoben werden kann. niger empfindlich, da Emittenten mit

Spread - Durchschnitt Diese Anleihen müssen verkauft werdenl Durchschnitt Durchschnitt + max. 1.5 Standard Ouelle: Petercam IAM SA

einem BB-Rating (diese machen mehr als die Hälfte des Portfolios aus) insgesamt eine geringere Zinsempfindlichkeit aufweisen. Zudem wird durch die kurzen Restlaufzeiten laufend in neue Anleihen investiert

Harmssen: Eine abschließende Frage: wie sehen Sie den kurzfristigen Ausblick für diese Anlageklasse?

Meyer: Aus fundamentaler Sicht scheint der Markt für auf EUR lautende Hochzinsanleihen in guter Verfassung zu sein: die

und der Einkaufsmanagerindex setzte seinen Aufwärtstrend im Juli fort. Diese Daten sollten im Hinblick auf die Ertragsentwicklung europäischer, hochverzinslicher Unternehmensanleihen ein positives Umfeld schaffen.

Anleger gehen bezüglich der Kreditqualität und der geforderten Spreads weiterhin diszipliniert vor. Es zeichnet sich keine deutliche Verschlechterung der Kreditaualität bei einem Großteil der Emittenten von Hochzinsanleihen ab.

europäische Wirtschaft verbessert sich, Zudem ist weiterhin mit niedrigen Ausfallraten zu rechnen. Derzeit liegen die Ausfallraten in Europa auf dem niedrigsten Stand seit 2007. Die gleitende Zwölf-Monats-Ausfallrate ist auf 2,4 % zurückgegangen. Standard & Poor rechnet damit, dass die Ausfallquote bis März 2016 bei 2,7 % liegen wird.

Aus technischer Sicht erklären die saisonalen Muster bei hochverzinslichen Schuldtiteln, warum sich die Kreditspreads im Juli nicht stärker verengt haben, sondern in der Nähe der Marke von 400 Basispunkten geblieben sind. Dennoch sind an den Märkten Anzeichen auf Unsicherheit in Bezug auf China und die US-Notenbank zu erkennen.

Wir sind der Ansicht, dass die Kreditrisikoprämien ein neues Gleichgewicht erreicht haben und sich in der Nähe des aktuellen Niveaus stabilisieren werden. Derzeit bieten hochverzinsliche Wertpapiere durchaus Wert, und in den aktuellen Kreditrisikoprämien ist ein ordentliches Ausfall- und Marktrisiko diskontiert. Wir sind der Ansicht, dass das Aufwärtspotenzial im Hinblick auf eine weitere Verknappung durch die anstehende Zinsanhebung seitens der US-Notenbank beschränkt ist. Somit sollte kurzfristig eine in der Nähe des Carry lie-





Schroders incomelQ Mehr wissen, besser entscheiden – Einkommensziele intelligent verfolgen

Hungrig in den Supermarkt und dann mehr einkaufen als man braucht. Lieber ans Heute denken, statt die eigene Zukunft zu planen. Das sind alltägliche Verhaltensweisen, die zeigen: Menschen verhalten sich nicht imnmer logisch und rational. Und das kann Folgen haben. Etwa wenn man sich bei Anlageentscheidungen und der Vermögensplanung von Emotionen leiten lässt. Gut zu wissen: Jetzt können Sie als Berater Ihren Kunden zu besseren Entscheidungen verhelfen.

Der Hintergrund: Behavioural Finance warum entscheiden Menschen unlogisch?

Warum Menschen bei bestimmten finanziellen Entscheidungen einfach den Verstand ausschalten, erklärt die Verhaltensökonomie (Behavioural Finance), ein Forschungsgebiet an der Schnittstelle zwischen Psychologie und Finanzwissenschaft. Neun Verhaltensmuster beeinflussen den Anlageerfolg danach am stärksten. Welches herrscht bei Ihren Kunden vor? Welchen unbewussten Denkmustern folgen sie? Finden Sie es heraus: In Kooperation mit der Universität Cambridge haben wir den interaktiven Schroders incomelQ-Test entwickelt: Er ist Teil unserer Online-Plattform Schroders incomelQ. Dort finden Sie außerdem Hintergrundinformationen, hilfreiche Leitfäden, Videos und mehr.

Schroders incomelQ unterstützt Sie in Ihrer täglichen Arbeit – und Sie helfen Ihren Kunden, informierte und individuell passende Entscheidungen zu treffen. Gehen Sie den incomelQ-Test einfach mit Ihren Kunden durch - und werten Sie die Ergebnisse gemeinsam aus. Ihre Vorteile:

Sie werden die Denkmuster noch besser verstehen, erhalten Impulse für wertvolle Gespräche und können das Vermögen Ihrer Kunden aus ganzheitlicher Sicht umfassend planen.

Machen Sie den Schroders IncomelQ Test doch einmal selbst: Vielleicht hält er ja auch für Sie eine Überraschung bereit

Einfach mehr wissen - einfach besser entscheiden: Ermutigen Sie Ihre Kunden, den eigenen Anlagestil bewusst zu hinterfragen. Den Schroders incomelQ-Test und weitere nützliche Informationen finden Sie auf: schroders.de/incomelQ



20 Apella AG | Betriebliche Versorgungssysteme

bAV-Symposium der bbvs



Am 02. und 03. September fand in Strausberg bei Berlin das 1. bAV-Symposium der bbvs GmbH statt. Rund 30 ausgewählte Kooperationspartner der Apella AG nahmen an diesem Symposium teil. "Wir möchten mit diesem und den folgenden bAV-Symposien den Maklern der Apella AG, die im bAV-Bereich unterwegs sind, eine Plattform bieten, auf der es neben einem hohen fachlichen Input auch die Möglichkeit des Erfahrungsaus-

tausches mit anderen Kollegen gibt.", so Karsten Rehfeldt, Bereichsleiter betriebliche Versorgungssysteme der Apella AG.

So konnten die Teilnehmer am ersten Tag von fachlichen Vorträgen hochkarätiger Referenten profitieren.



» Dr. Christian Deckenbrock

machte in seinem Vortrag zum Thema "Rechtsberatung in der betrieblichen Altersversorgung" noch einmal allen Makler-Kollegen klar, was Sie in der Beratung dürfen und was unerlaubte Rechtsberatung ist.



» Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler,

Aufsichtsrat der Apella AG beschäftigte sich Unter der Domain in seinem Vortrag mit den von Frau Nahles geplanten neuen Versorgungseinrichtungen der betrieblichen Altersversorgung und brachte unmissverständlich zum Ausdruck, dass die vorhandenen Durchführungswege nebst Riester und Rürup-Rente ausreichen, um die gesetzliche Rente zu ergänzen.



» Jens Intemann,

Richter am Finanzgericht Niedersachsen berichtete in einem sehr unterhaltsamen Vortrag über die Rechtsprechungspraxis der Finanzgerichte zu Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer.



» Prof. Dr. Philipp Schade

setzte sich vor dem Hintergrund des Niedrigzinsszenarios mit den Problemen versicherungsförmiger Lösungen in der betrieblichen Altersversorgung auseinander und schlug Alternativen mit Unterstützungskassen und Direktzusagen als beitragsorientierte Leistungszusagen vor.



» Anton Stipic

von der Allianz stellte in seinem Schlussvortrag dar, wie Versicherer den Herausforderungen der Zeit mit neuen Produktansätzen begegnen können.

Drum prüfe, wer sich ewig bindet

Arbeitgeber, die eine betriebliche Altersversorgung einrichten, gehen langfristige Verpflichtungen ein. Bei einer vereinbarten Rente können diese Verpflichtungen schon mal über 40, 50 oder gar 60 Jahre laufen. Grundlage der betrieblichen Altersversorgung ist immer ein arbeitsrechtliches Versprechen, das in § 1 Absatz 1 BetrAVG definiert ist:

"Werden einem Arbeitnehmer Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung aus Anlass seines Arbeitsverhältnisses vom Arbeitgeber zugesagt (betriebliche Altersversorgung), gelten die Vorschriften dieses Gesetzes."

Diese arbeitsrechtlichen Vereinbarungen unterliegen einer strengen Normenkontrolle, so gibt es im Bundesarbeitsgericht einen Senat, der sich nur mit der betrieblichen Altersversorgung beschäftigt. Hinzu kommt eine Vielzahl von steuerlichen Aspekten, die bei der Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung zu beachten sind, insbesondere, wenn diese für einen beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH erfolgt. Deshalb ist es dringend angeraten, diese betrieblichen Versorgungswerke regelmäßig zu prüfen und gegebenenfalls an gesetzliche Änderungen anzupassen. Die bbvs stellt den Kooperationspartnern der Apella AG zwei Module zur Prüfung von betrieblichen Versorgungswerken, einmal in der "normalen bAV" und für Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer zur Verfügung.

www.bav-check-online.de

können unsere Kooperationspartner die bestehenden betrieblichen Versorgungen Ihrer Kunden auf den Prüfstand stellen und erhalten von uns eine detaillierte Auswertung und Darstellung der Schwachstellen. Die gleiche Prüfung gibt es für Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbH's unter der Domain

www.pensionszusage-check.com.

Gleichzeitg dazu haben wir einen Flyer für die Prüfung von Pensionszusagen entwickelt, den sich unsere Kooperationspartner im MSC im Bereich betriebliche Versorgungssysteme herunterladen können.

Hinweis: Die links mit den o.g. Fragebögen zur Prüfung von betrieblichen Versorgungen lassen sich natürlich ganz einfach mit jeder Email an einen Arbeitgeber verschicken.



Ausfinanzierung von bestehenden Pensionszusagen

In unserer täglichen Prüfungspraxis finden wir immer wieder Pensionszusagen, die nicht richtig ausfinanziert sind. Im letzten Jahr waren 95 % der von uns geprüften Pensionszusagen unterfinanziert, im Schnitt fehlten 40 % zur Ausfinanzierung der zugesagten Rente, die größte Lücke lag bei 1,2 Mio €.

Eine nicht ausfinanzierte Pensionszusage verursacht erhebliche Probleme:

- Verschlechterung des Kreditratings der GmbH
- Gefahr der Anerkennung bei fehlender Deckung vorzeitiger Risiken (Tod und Invalidität)
- Eintritt eines Verzichts beim GGF mit erheblichen steuerlichen Belastungen
- Verlust einer angemessenen Altersversorgung für den GGF

Aus diesem Grund ist es nicht nur dringend notwendig, regelmäßig den Ausfinanzierungsgrad der Pensionszusage zu prüfen, sondern auch der Gesellschaft und dem GGF geeignete Mittel an die Hand zu geben, um die o.g. Folgen zu vermeiden.

Dazu gehört die richtige Berechnung der erdienten Anwartschaften, die steuerrechtliche Prüfung der Zusage und ggf. deren Umstellung – alles mit dem Ziel, die ursprünglich zugesagte Rente oder auch nur einen Teil davon steuerrechtlich anerkannt auszufinanzieren.





All diese Dienstleistungen erbringt die bbvs aus einer Hand und seit dem 01.05.2015 haben wir mit dem TOP SELECT PENSION auch noch ein eigenes Produkt zur Ausfinanzierung der entstandenen Lücken

Die Ausfinanzierung einer Pensionszusage mit TOP SELECT PENSION hat folgende Vorteile:

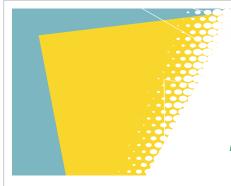
- Breite Streuung in Geld- und Sachwerte
- Jederzeitige Verfügbarkeit
- Nutzung des Cost-Everage-Effektes
- Schaffung stiller Reserven in der Bilanz
- Jederzeitige Prüfung des Ausfinanzierungsgrades durch Online-Zugang zum bAV-Depot
- Insolvenzschutz durch Verpfändung des Depots

Übrigens: Der TOP SELECT PENSION eignet sich auch für die Rückdeckung von neu zu erfeilenden Pensionszusagen als Alternative zur rückgedeckten Unterstützungskasse.

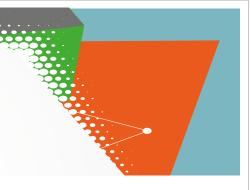
Alle Unterlagen zum TOP SELECT PENSION finden Sie im Makler-Service-Center.

KONTAKT: Karsten Rehfeldt, Apella-Bereichsleiter

E-Mail: krehfeldt@apella.de Telefon: (+49) 395 - 571 90 90



TRAINING AM HOCHTRAPEZ



bAV-Symposium in Strausberg: Nimmt man Apella-Aufsichtsrat Prof. Hans-Wilhelm Zeidler beim Wort, dann befanden sich im Auditorium nicht Makler, sondern Artisten. Betriebliche Altersversorgung, so Zeidler, sei das Hochtrapez der Lebensversicherung. Erste Assoziation bei diesem Sprachbild:

Jeder Handgriff muss sitzen, anderenfalls droht der Absturz. Zweiter Gedankengang: Wer sich an dieses Gerät wagt, traut sich etwas, darf aber auch kräftigen Applaus erwarten.

Das bAV-Symposium von Apella war eine gute Trainingseinheit für alle, die schon am Hochtrapez auftreten. Es war vor allem eine anspruchsvolle, aber über weite Strecken auch ziemlich unterhaltsame Trainingseinheit. Dazu trug nicht nur Prof. Zeidler mit einer Bestandsaufnahme der deutschen Vorsorgebranche bei, die er in seiner gewohnt launigen Art vortrug. Auch Finanzrichter können eine kabarettistische Ader besitzen und schwere juristische Kost geschickt verpacken. Das bewies Jens Intemann, Richter am Finanzgericht Niedersachsen. Sein erstes Thema bezeichnete er kurzerhand als Stück aus dem Horrorkabinett des Steuerrechts. Gemeint waren die Konsequenzen aus der Abfindung von Pensionszusagen.

Was dann folgte, ließ den Glauben an die Vernunft der deutschen Finanzgerichtsbarkeit erheblich ins Wanken geraten. Beinahe schon genüsslich sezierte er ein Urteil des Bundesfinanzhofes. Die Kurzfassung: Die Kapitalabfindung einer Pensionszusage eines beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführers entgegen der zugrundeliegenden Versorgungsvereinbarung vor Beendigung des Dienstverhältnisses durch Auszahlung der fälligen Beträge aus einer Rückdeckungsversicherung führt zu einer verdeckten Gewinnausschüttung. Daraus entstehen steuerpflichtige Einkünfte aus Kapitalvermögen auf der Ebene des Gesellschafters, die der Abgeltungssteuer unterliegen. So weit, so gut oder besser gesagt nicht gut. Das ist nämlich noch nicht alles. Obwohl zusammen mit der Kapitalabfindung die entsprechende Pensionsrückstellung aufgelöst wird, entsteht nach Meinung der obersten Finanzrichter bei der GmbH eine Vermögensminderung. Die Rechtsprechung pflegt nämlich eine geschäftsvorfallbezogene Betrachtungsweise, keine handelsbilanzielle. O-Ton Internann mit einem Anflug von Ironie:

"So einfach machen es sich Finanzrichter nicht."

Der gleichzeitige Verzicht auf die Pensionsanwartschaft wiederum führt beim Gesellschafter-Geschäftsführer zusätzlich zu Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit und einer verdeckten Einlage bei der GmbH, was erneut steuerliche Folgen hat. Zwar steigen dadurch die Anschaffungskosten der GmbH-Beteiligung, aber davon hat der Inhaber ja nur etwas, wenn er die Firma später auch mit Gewinn verkauft. So geht es zu auf dem Hochtrapez der bAV. Für sich genommen sei jede Entscheidung der Richter begründbar, nur das Gesamtergebnis gebe dann schon ein wenig zu denken, resümierte der Finanzrichter. Die

Rechtsprechung zur GGF-Versorgung sei getrieben von einer steten Missbrauchsvermutung. Jens Internann hatte noch einige Urteile solchen Kalibers in petto. Sie zeigten allesamt, worauf sich Makler einlassen müssen, wenn sie bAV-Beratung betreiben.

Wer Anfang des Jahres zum Apella-Jahresauftakt in Antalya dabei war, freute sich nach dem Vortrag des Finanzrichters vor allem auf Prof. Dr. Phillipp Schade. Er war schon im Januar mit einem rigorosen Vorschlag zur Neugestaltung der Altersvorsorge angetreten. Seine provokante Eingangsfrage:

Was hat Altersvorsorge mit Versicherung zu tun?

Kenner der Materie werden natürlich sofort das Langlebigkeitsrisiko ins Feld führen. Schließlich handelt es sich dabei auch um ein biometrisches Risiko, mit dem Versicherer umzugehen wissen. Schade plädiert dennoch mit Nachdruck dafür, das bislang verbreitete versicherungsförmige Sparen zu hinterfragen. Die heutigen LV-Produkte im Allgemeinen und in der betrieblichen Altersversorgung im Besonderen sind seiner Meinung nach nicht mehr zeitgemäß für das Alterssparen. Sie sind endleistungsorientiert, führen zum Abfluss bester Unternehmensliquidität und intransparenten Kostenstrukturen bei unflexiblen Produkten. Außerdem werde die Langlebigkeit überschätzt.

In der Ansparphase hat nach Meinung von Prof. Schade eine Versicherung überhaupt nichts zu suchen. Das wäre eigentlich die Spielwiese der Banken, doch diese hätten bei der Entwicklung geeigneter Produkte auf der ganzen Linie versagt und verkaufen lieber Versicherungen, von deren Provision sich ganz gut leben lasse. Seinen eigenen Lösungsvorschlag bezeichnet er als "echte beitragsorientierte Leistungszusage", die über die Durchführungswege Pensionszusage oder Unterstützungskasse angeboten wird. Diesen beiden Wegen sagt er eine Renaissance vorher, wenn die Unternehmen und deren bAV-Berater die Vorteile erkennen: Die Liquidität verbleibt im eigenen Entscheidungsbereich des Unternehmens. Es findet eine wirkliche Kollektivierung der tatsächlichen Risiken statt, damit verbleiben die Risikogewinne dann auch im Unternehmen. Aber auch der Ertrag wird kollektiviert.

Schade gab den Zuhörern gleich noch ein zugkräftiges Argument für die Diskussion mit ihren Unternehmenskunden mit auf den Weg: Sie könnten auf diese Weise eine Lösung für die Probleme bieten, die der Niedrigzins in der Handelsbilanz verursacht. Eine echte beitragsorientierte Leistungszusage reduziert den Verpflichtungsausweis auf den erdienten Rentenanspruch. Die Vorträge auf dem Symposium boten den 30 Zuhörern eine Menge Stoff zum Nachdenken. Allesamt gehen sie künftig noch ein wenig trainierter aufs Hochtrapez oder greifen dabei auf die Partnerschaft der Experten von der bbvs zurück. Auf dem nächsten Symposium, das zu einer ständigen Einrichtung der Apella-Tochtergesellschaft werden soll, wird sicherlich von den Ergebnissen zu hören sein.









Auch bei Plussimo haben wir in diesem Jahr wieder tausende Neuanträge in diesen Sparten bekommen.

Die Servicequalität wurde weiter verbessert. Die Information über den Bearbei-

tungsstand eingereichter Schadensmeldungen erfolgt bei zwei Versicherern mittlerweile tagaktuell.

Im Jahr 2016 wird es einige Verbesserungen in den Bedingungen geben. Sublimits werden erhöht und weitere Einschlüsse erfolgen. In der Unfallversicherung sind zukünftig z.B. auch innere Organe in der erweiterten Gliedertaxe mitversichert und eine Absicherung gegen Fahrraddiebstahl wird zukünftig bis 5.000 EUR möglich sein. Eine Sparte allerdings bewegt z. Z. alle Versicherer. Im Markt der Wohngebäude-

Mit der Haftpflicht-, Hausrat- und Wohn- versicherung herrscht nach wie vor sehr viel Bewegung. So gab es 2014 alle 2 Minuten einen Schaden durch Blitz drei Sachversicherungen auf den ersten und Überspannung. Auch die Schäden durch Leitungswasser und durch Umwelteinflüsse nehmen weiter zu. Das hat zur Folge, dass zukünftig bei vielen Versicherern das Alter des zu versichernden Objektes bei der Prämienkalkulation eine größere Rolle spielt.

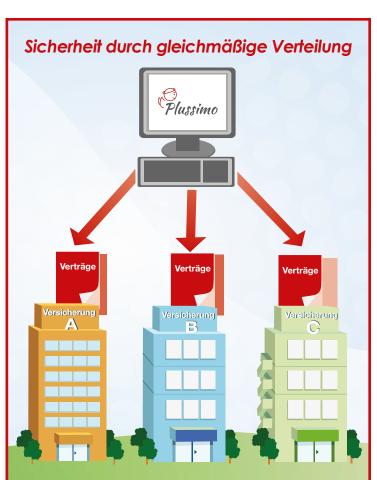


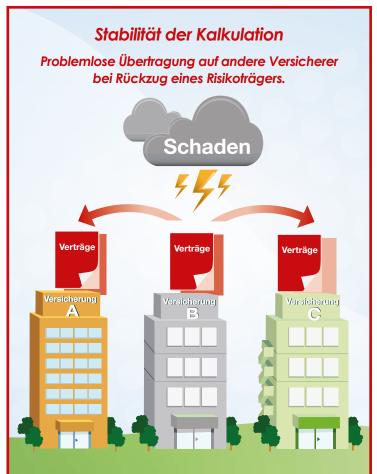
Die Stabilität und Sicherheit eines Tarifes, sowie der Service bei der Antragsannahme und der Schadensbearbeitung rückt für viele Makler mehr und mehr in den Mittelpunkt Ihrer Beratung. Sicherheit, Stabilität und Service, genau dafür steht das Plussimo-Konzept mit seinen drei Versichern.

KONTAKT: Dennis Isecke

info@deutsche-assekuradeur.de

(+49) 395 - 57 19 09 - 34





Heute anfangen, weniger zahlen. Allianz Pflegetagegeld



Der Kapitalbedarf bei Pflegebedürftigkeit ist enorm hoch und kann durchaus die Existenz bedrohen.

Sprechen Sie mit Ihren Kunden Klartext!

Ich möchte Ihnen zeigen, wie verblüffend einfach es sein kann, diese Lücke für Ihre Kunden nachvollziehbar aufzuzeigen. Die Erfahrung zeigt, daß das The-

ma Pflegeergänzung erst sehr spät - oft zu spät - in den Beratungsgesprächen thematisiert wird.

Andere wichtigere Themen wie die BU zum Beispiel stehen da oft im Vordergrund der Gespräche mit der jüngeren Klientel. Dabei kann auch der Pflegefall, plötzlich und unerwartet eintretend, zum existentiellen Risiko werden. Schnell und über einen sehr kurzen Zeitraum können Kosten entstehen, die aus eigener Kraft nicht bzw. nicht in voller Gänze zu stemmen sind. Hier vorzubeugen sollte frühzeitig in Angriff genommen werden. Jeder Kunde wird verstehen, daß es wenig Sinn macht, Geld zum Fenster hinguszuwerfen.

Welche monetären Vorteile es hat, sich frühzeitig Gedanken zu machen, können Sie mit dem kleinen Rechentool sehr einfach und plakativ Ihren Kunden zeigen und, wenn gewünscht,

sofort papierlos und mit elektronischer Kundenunterschrift in Geschäft umwandeln.

Unter www.tarifrechner-kranken.allianz.de werden Sie direkt zu unserer neuen Maklersoftware (AKMS) geführt und machen damit einen Schritt in Richtung papierloses Büro.



KONTAKT: Klaus Poster, Maklerbetreuer klaus.poster@allianz.de (+49) 30 - 5383 3221 Telefon:

Allianz (II)



Der INTER QualiMed Z® Zahn: Zähne gut, alles gut



Zahnersatz ist teuer. Erst recht ohne eine » Besonderes Highlight: private Zusatzversicherung. Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) leistet reicht meistens nicht aus. Patienten müssen somit entweder auf die beste Behandlung verzichten oder tief in die eigene Tasche greifen.

Mit nur drei Bausteinen zu einer optimalen Zahnvorsorge

Helfen Sie Ihren Kunden mit dem INTER QualiMed Z® Zahn und sichern Sie ihnen eine optimale zahnärztliche Versorgung. Die Zahnzusatzversicherung der INTER setzt sich zusammen aus den drei Bausteinen: Basis, Exklusiv und Premium. Im Basis-Segment ist die Regelversorgung mit Zahnersatz vollends gesichert. Zahn **Exklusiv** stockt die Leistungen für gleichartigen und andersartigen Zahnersatz auf und beinhaltet noch Leistungen für Implantate und Kieferorthopädie. Der Premium-Baustein kommt in allen aufgezählten zahnmedizinischen Leistungsbereichen an das Limit der Leistungserstattung. Der Zusatzbaustein "Prophylaxe und Behandlung" hat von der Erstellung des Mundhygienestatus bis zur Versiegelung von kariesfreien Fissuren und der Behandlung überempfindlicher Zähne im Angebot.

- Ohne Wartezeit
- Hervorragende Leistungen f
 ür Zahnersatz
- nur eine Regelversorgung. Und die Umfangreiche Leistungen für Zahnbehandlung außerhalb der Leistungspflicht der GKV: z. B. plastische Füllungen, Wurzel- und Parodontosebehandlung
 - Hohe Leistungen f
 ür die Zahnprophylaxe inklusive Leistungen für die Professionelle Zahnreinigung (PZR)
 - Hohe Erstattung für Kieferorthopädie
 - Hilfe für Angstpatienten durch Akupunktur, Hypnose oder Narkose gehört zum Leistungsspektrum
 - Regelmäßige Vorsorge wird durch höhere Leistungen für Zahnersatz belohnt
 - Keine Gesundheitsprüfung im Basis-Seament

Weitere Informationen zum INTER QualiMed Z® Zahn sowie beispielsweise Sonderdrucke zum Tarif oder die beliebten Erstattungsbeispiele erhalten Sie bei Melanie Emmermann oder im Internet unter www.inter-makler.net. Hier können Sie sich auch über viele weitere Produkte informieren, wie die sehr erfolgreiche Betriebshaftpflichtversicherung der INTER.

KONTAKT: Melanie Emmermann E-Mail: Mobil:

versicherung a.G.:

versichert werden

Tarif möglich

» PKV-Ergänzung:

melanie.emmermann@inter.de (+49) 151 - 62 80 38 58

(+49) 511 - 5 47 09 15

» Weitere Highlight`s der Barmenia Kranken-

• Kinder können bei der Barmenia ohne Eltern

Krankentagegeldabsicherung ohne KV-Voll-

• Alleinstellungsmerkmale wie z.B. Beitrags-

befreiung der KV-Voll bei Pflege

FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG

1. PLATZ

Preis/Leistung

Teilkategorie im TEST April 2015

www.disq.de

n-tv

DEUTSCHES INSTIT

ÜR SERVICE-QUALIT. GmbH & Co. KG

1. PLATZ

Geschäftsfeld: PKV der Barmenia Krankenversicherung a.G.



• Bestmögliche Absicherung im Krankheitsfall

qualitativ hochwertig aufgestellt!

» PKV - Voll:

• Krankentagegeldabsicherung elementar wichtig – Prüfung,

Mit den Tariflinien der Barmenia Krankenversicherung a.G. sind Sie

• Tariflinie Eins A: – besonders geeignet für Arbeitnehmer und

• Tariflinie VB : - die Beihilfe - Tarife für Beamte

Selbständige Gutverdiener

Angeboten für FÄ in der Ausbildung

ob abgesichertes Niveau der Kunden ausreichend ist

• Top-Zielgruppen – Arbeitnehmer, Mediziner, Beamte

• Ergänzungsversicherungen - schließen Lücken der GKV

Biometrische Risiken, Altersversorgung, BAV, Sachversicherungen!

Alle diese Geschäftsfelder sind notwendig! Und was ist mit der PKV?!

Hier einige Gründe, warum die PKV weiterhin zu Ihren aktiven Geschäftsfeldern zählen sollte:

- Gesetzlich Geregelte Courtage für die PKV-Vollversicherung • B-Smart und B-Smart + – der Allrounder unter den Ergänzungsversicherungen bereits ab 9,80 € im Monat zu bekommen
 - U.v.m. Sie finden alles unter www.maklerservice.de

Das Beste kommt zum Schluss!

Das alles gibt es mit dem ausgezeichneten Service der Barmenia Krankenversicherung a.G.

Testsiege private Kranken-TEST April 2015 20 Versicherer www.disg.de n-tv

KONTAKT: Detlef Menge

F-Mail: detlef.menge@barmenia.de Telefon: (+49) 3504 - 6 94 14 75 (+49) 162 - 286 18 95 Mobil:

Barmenia Leben I Kranken I Unfall I Sach

• Tariflinie VHV : - die starken Ärztetarife, jetzt auch mit Top-

28 Versicherungen | Produktpartner Produktpartner | Versicherungen 29

Auch nach über 150 Jahren sind die Concordia Versicherungen der starke Partner der Landwirtschaft.

Mit AgrarKompakt bieten wir allen Landwirten einen ganzheitliche Lösungsansatz.

Die erfolgreiche Führung eines landwirtschaftlichen Betriebes erfordert ein hohes Maß an unternehmerischer Professionalität und Weitblick. Mittel- und langfristige Planungen sind ebenso zu treffen, wie schnelle Entscheidungen bei Problemen und Ereignissen des Alltags.

Auch das Thema der betrieblichen Absicherung ist ein weites Feld, auf dem man oft alleine Entscheidungen treffen muss.

Die Concordia Versicherungs-Gesellschaft a.G. hat gerade für diese wichtigen Situationen ein Produkt speziell für die Landwirtschaft: AgrarKompakt setzt mit einer ganzheitlichen Betrachtung von Landwirtschaftsbetrieben an.

» Eine Lösung für alle Fragen

Das Besondere an diesem Produkt ist, dass die unterschiedlichen Risiken eines landwirtschaftlichen Betriebes in einer Lösung zusammengeführt werden.

Wenn beispielsweise ein Teil der Betriebsgebäude durch einen Schadenfall zerstört wurde, greift die Gebäudeversicherung. Was aber ist mit dem Nutzungsausfall, den Ernteerträgen oder Futtervorräten? Oder was ist, wenn vertragliche Lieferverpflichtungen nicht erfüllt werden können und es zu einem Rechtsstreit kommt?

» 7 Bausteine für mehr Sicherheit

Ist nur ein Bereich nicht versichert oder unterversichert, führt dies zu existenziellen Nöten. Die dann nicht aufgefangen werden können. AgrarKompakt sichert dagegen mit 7 Bausteinen in einem Paket den schlimmsten Fall umfassend ab. Jede Einzelversicherung ist dabei sinnvoll und wichtig:

GEBÄUDE | INHALT UND ERTRAGSAUSFALL | KFZ VERSICHERUNG ELEKTRONIK | FOTOVOLTAIK | HAFTPFLICHT | RECHTSSCHUTZ

» Einfach besser geschützt

Einfache und nachvollziehbare Summenermittlungen machen das Produkt zusätzlich attraktiv. Der Versicherungsschutz von AgrarKompakt richtet sich individuell nach den Bedürfnissen des Landwirts. So wird gemeinsam mit dem Kunden ein maßgeschneidertes Sicherheitskonzept erstellt.

Mit AgrarKompakt geht die Concordia einen innovativen Weg und bietet ihrer landwirtschaftlichen Kundschaft einen wertvollen Rundum-Schutz.



KONTAKT: Siegfried Grahl

siegfried.grahl@concordia.de

(+49) 371 - 43246-17

Vertriebschancen nutzen – mit Ihrem Partner HanseMerkur

Benötigen Sie ein Produkt für Ihre Kunden 40+? Haben Sie schon einmal Beratungen zu Produkten durchgeführt, die möglicherweise niemals Leistungen erbringen (z. B. Haftpflichtversicherungen)? Selbstverständlich!

Genauso selbstverständlich sollte auch eine Beratung für eine Absicherung erfolgen, bei der auf jeden Fall ein Leistungsfall eintritt. Sterbegeld!

Senior Care bietet Ihnen für die Hinterbliebenenabsicherung optimales Argumentationspotential:

- Bis 20.000 EUR
- Keine Gesundheitsfragen
- · Garantierte Antragsannahme, bis 8.000 EUR auch ohne Unterschrift der VP möglich!
- Günstige Beiträge
- Kundenfreundliche Bedingungen und vielfältige Beratungsansätze
- Informationen zum Thema "Beratung für Generationen" im Vertriebsportal

Wegen erbschaftsrechtlicher Vorgaben ist sogar vorhandenes Kapital nach dem Ableben von Angehörigen nicht immer liquide. Gut, wenn man in diesen Fällen auf die Leistung einer Sterbegeld-Versicherung zugreifen kann: Senior Care ist die gualitativ hochwertige Lösung.

» Der höchste Nutzen für Vermittler und PKV-Kunden: Stabile Beiträge mit der HanseMerkur

Privatversicherten und Versicherungsvermittlern wurde in den letzten Jahren viel abverlangt und deren Geduld auf eine harte Probe gestellt. Hohe Beitragsanpassungen, verlängerte Haftungszeiten und die Einführung der Unisex-Produkte sind nur wenige Beispiele hierfür. Umso wichtiger erscheint es heute, in ein ruhiges Fahrwasser zurückzukehren und das Vertrauen in die Private Krankenversicherung zu steigern. Dies gelingt nur mit qualitativ hochwertigen, bezahlbaren und, in Hinblick auf 60 Monate Haftung, beitragsstabilen Produkten.

Die HanseMerkur zählt nicht erst seit Einführung der Unisex-Produkte zu den wenigen PKV-Versicherern, die diese Vorgaben erfüllt. So ist die neue Tarifwelt, bestehend aus

Start Fit (Tarif KVS), Smart Fit (Tarif KVT), Pro Fit (Tarif AZP)

seit dem 21.12.2012 stabil. Darüber hinaus wird garantiert, dass es vor dem 01.01.2017 keine Beitragsanpassung für die genannten und weitere Ergänzungs- und Zusatzversicherung geben wird.

Nicht nur aus diesen Gründen, sondern auch mit Ihrer Hilfe wurde die HanseMerkur zu einem der führenden PKV-Anbieter mit einem überdurchschnittlichen Marktanteil im Neugeschäft.





Eine vollwertige BU-Police für Handwerker muss nicht teuer sein!



Handwerker und BU, das gilt als heißes Eisen. Aufgrund des vergleichsweise hohen Risikos ordnen die meisten Versicherer diese Klientel in die ungünstigsten Berufsgruppen ein. Die Folge: Beiträge, die sich viele Handwerker nicht leisten können. Die SIGNAL IDUNA geht einen anderen Weg und eröffnet damit auch Handwerkern die Chance auf erschwinglichen und dabei umfassenden BU-Schutz.

Haben Sie schon einmal einen BU-Tarifvergleich für einen Maurer vorgenommen? Wenn dieser dabei anwesend war, werden Sie vermutlich beobachtet haben, wie seine Kinnlade nach unten klappte. Die Beitragshöhen, die für einen vollwertigen BU-Schutz aufgerufen werden, empfinden die meisten Handwerker als Zumutung – und letztlich als unüberwindbare Barriere vor einer soliden privaten Arbeitskraftabsicherung. Insbesondere für Existenzgründer, die in den ersten Jahren der Selbstständigkeit erst mal wirtschaftlich auf die Beine kommen müssen, bleibt eine wirksame BU-Absicherung damit ein Wunschtraum.

Wer nun aber beim Thema BU-Vorsorge für Handwerker die Flinte ins Korn wirft, handelt voreilig. Denn die SIGNAL IDUNA bietet nicht nur eine marktführend günstige Berufsgruppeneinordnung für Handwerker, sondern darüber hinaus auch eine attraktive Existenzgründerregelung. Wer innerhalb von drei

Jahren nach dem Start in die Selbstständigkeit abschließt, erhält für maximal fünf Jahre umfassenden BU-Schutz. So zahlt ein 30-jähriger Fliesenleger für die Premium BU der SIGNAL IDUNA lediglich 38,67 Euro* monatlich netto nach Verrechnung mit Überschussanteilen. Im BU-Fall erhält er dafür 1.000 Euro Monatsrente bis zum Endalter von 67 Jahren. Der Existenzgründer kann jedoch bei Vorliegen von Einkommensnachweisen bis zu 1.500 Euro BU-Rente abschließen, natürlich gegen einen entsprechend höheren Beitrag. Nach Ablauf der fünf Jahre, wenn in der Regel ein höheres Einkommen verfügbar ist, kann die Police ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine reguläre Voll-BU umgewandelt werden.

Sie sehen also: Es gibt auch guten UND erschwinglichen BU-Schutz für Handwerker. Jan Tünschel von der SIGNAL IDUNA versorat Sie gern mit weiteren Informationen dazu.

* Stand 2015: Der Beitrag beinhalten eine der Höhe nach nicht garantierte Beteiligung am Überschuss, welche Schwankungen unterworfen sein kann.

SIGNAL IDUNA



KONTAKT: Jan Tünschel, Key Account Manager jan.tuenschel@signal-iduna.de

(+49) 163 - 7 08 98 33

Die flexible Risikolebensversicherung der Hannoverschen



Alexander Röder

passiert, wenn eine Familie ihren Hauptverdiener verliert? Die Belastung aufgrund der Trauer über den Verlust kann schnell treuungskosten für die Kinderund weitere Kosten für die Ausbildung.

» Die Hannoversche bietet ausgezeichneten Schutz für die Familie Falls Ihren Kunden etwas zustoßen sollte, bringen Sie mit einer Risikolebensversicherung die Menschen, die Ihren Kunden am wichtigsten sind, finanziell auf die sichere Seite. Sie zahlt im Todesfall des Versicherten eine vereinbarte Summe an die Hinterbliebenen aus. Die Hannoversche bietet als Deutschlands Familienabsicherer Nr. 1* umfangreichen Schutz der in unabhängigen Tests mehrfach ausgezeichnet wurde.

» Mehr Flexibilität mit den Plus-Tarifen

Alle Tarife sind als günstige Basisvariante und als Plus-Variante mit zusätzlichen Leistungen abschließbar. So bieten die Plus-Tarife Ihren Kunden u.a. eine Nachversicherungsgarantie, einen Bau-Bonus und eine vorgezogene Todesfallleistung bei schwerer Erkrankung.

» Sicher ins Eigenheim – mit der Risiko-Lebensversicherung mit fallender Versicherungssumme

Niemand denkt gern daran: Doch was In Zeiten der Niedrigzinsphase träumen viele Deutsche von dem Schritt ins Eigenheim - laut einer aktuellen Umfrage von Statista planen jährlich ca. 4 Millionen Menschen in Deutschland den Kauf einer Immobilie, Tendenz steigend! Besonders zusätzlich durch finanzielle Verpflich- bei der Finanzierung einer Immobilie sollte man sich und seitungen erschwert werden. Schlimmsten- ne Familie für den Fall der Fälle absichern. Mit den Tarifen T4 falls muss z. B. Wohneigentum verkauft und T4-Plus können Sie die Baufinanzierung Ihrer Kunden immer werden. Hinzu kommen eventuelle Be- optimal absichern. So enthält unser T4-Plus Tarif u.a. einzigartige Zusatzleistungen wie z.B. das Flexibilitätspaket, mit dem der Zins- und Tilgungssatz jederzeit angepasst und Sondertilgungen mit berücksichtigt werden. Damit zahlt Ihr Kunde nur für den Schutz, den er auch tatsächlich benötigt.

*Gemessen am Neugeschäft im Bereich Risikoabsicherungen 2011-2014



Alexander Röder, Versicherungsexperte und Key Account Manager der Hannoverschen: "Gut wenn Versicherungen so flexibel und individuell sind, wie das Leben Ihrer Kunden. Mit unseren Plus-Tarifen ist ohne erneute Gesundheitsprüfung eine Anpassung des Versicherungsschutzes an die wechselnden Lebenumstände möglich.

KONTAKT: Alexander Röder, Key Account Manager alexander.roeder@hannoversche.de F-Mail:

Telefon: (+49) 511 - 9565-254 30 Versicherungen | Produktpartner Produktpartner | Versicherungen 31

Exklusiv für Apella-Makler: Vermögensverwaltung TOP SELECT DYNAMIC im Fondspolicenmantel der WWK



Investmentlösung am Puls der Zeit

Viele Kunden sind aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase und der Situation an den Kapitalmärkten verunsichert. Das führt häufig dazu, dass die notwendige Entscheidung, mit der eigenen Vermögensbildung zu beginnen, nicht getroffen oder verschoben wird. Ein fataler Fehler, da bei der Kapitalanlage für » Der besondere Vorteil: "später" jeder Monat zählt. Das ist beiprivaten Altersvorsorge der Fall.

Genau diese Situation ist Ihre vertriebliche Chance! Gefragt ist in der jetzigen Situation eine innovative Investmentlösung, mit der Sie bei Ihren Kunden punkten können. Die Vermögensverwaltung Top Select Dynamic im Mantel der mehrfach ausgezeichneten WWK Premium FondsRente (aktuelle Tarifgeneration FV06) stellt hierfür eine am Markt einzigartige Lösung dar, mit der Sie gegenüber Ihren Kunden ein Alleinstellungsmerkmal haben. Möglich macht das der Ansatz einer tatsächlichen Vermögensverwaltung. Es handelt sich nicht – wie so oft – um eine reine Dachfondslösung.

Neben der erstklassigen Anlagemöglichkeit profitiert Ihr Kunde natürlich voll vom Versicherungsschutz und der Flexibili-

tät der top-gerateten WWK Premium FondsRente. Der Kunde sichert sich damit bereits heute einen zu 100% garantierten Rentenfaktor zu heutigen Rechnungsgrundlagen, falls später eine laufende lebenslang garantierte Kapitalauszahlung gewünscht wird. Hinzu kommt die vorteilhafte steuerliche Behandlung des Policenmantels (Halbeinkünfteverfahren bzw. Besteuerung des Ertragsanteils).

spielsweise beim Aufbau einer eigenen Das Handling der Antragsunterlagen ist so gestaltet, dass für Sie als Berater der Verkaufsprozess "einfach" ist. Zudem benötigen Sie nur die Zulassung gem. § 34d GewO. Die Zulassung gem. § 34f GewO ist nicht notwendig.

> Nutzen Sie die Vermögensverwaltung Top Select Dynamic im Fondspolicenmantel der WWK für Ihren Vertriebserfolg und positionieren Sie sich bei Ihren Kunden als der Ansprechpartner, der auch in der anhaltenden Niedrigzinsphase und der schwierigen Kapitalmarktsituation Antworten und vor allem eine innovative Lösung hat.

KONTAKT: Jörg Treiber, WWK Maklerbetreuer joerg.treiber@wwk.de (+49) 173 - 5 87 64 09



NÜRNBERGER DAX®-Rente



Sichern Sie, was Ihnen wichtig ist.

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg



VERSICHERUNGSGRUPPE seit 1884

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG **Patrick Trinckert** Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg Telefon 0911 531-6555 Patrick.Trinckert@nuernberger.de



Die neue Janitos Hausratversicherung.

Seit April 2015 ist die neue Hausratversicherung der Janitos Versicherung AG mit vielen Neuerungen und Verbesserungen im Verkauf. Kunden profitieren von einem der leistungsstärksten Tarife am Markt.

Der Neutarif besteht weiterhin aus den drei Produktlinien Basic, » Janitos Multi-Garantie. Balance und Best Selection. Mit der Produktlinie Basic haben Kunden bereits eine solide Absicherung im Schadenfall. Eine Umfassender Schutz bei qualitativ hochwertige Absicherung verspricht die Produktlinie Balance und in Best Selection können Kunden Absicherung auf höchstem Niveau erwarten.

Zusätzlich zu den Leistungen, die sich aus der Wahl der Produktlinie ergeben, bietet der Tarif fünf optionale Zusatzpakete: Elementar, Glas, Fahrraddiebstahl und neu den Online-Schutz und die Multi-Garantie, welche nur in Best Selection wählbar ist.

» Highlights und Verbesserungen.

- Diebstahl aus Kfz bis zur Versicherungssumme
- Außenversicherung 50 %
- Grobe Fahrlässigkeit bei Obliegenheitsverletzungen
- Schutz beim Online-Banking

- Umdeckung zu Janitos
- Risikoänderungen beim Kunden

» Janitos Online-Schutz.

Konkrete Hilfeleistung bei

- Cyber-Mobbing
- Zahlungsmitteldatendiebstahl
- Identitätsdatendiebstahl
- Konflikten mit Online-Händlern

KONTAKT: Arne Martin

arne_martin@janitos.de (+49) 162 - 2 91 95 77



10 Jahre Rhion: Überzeugungstäter mit umfassendem Service und starken Produkten



Innovationsgeist, ausgezeichnete Produkte, ein einzigartiges Courtagemodell und die unverwechselbare Markenbildsprache: Das ist Rhion! Im Jahre 2005 gegründet, hat sich das junge Unternehmen innerhalb der Branche und im Markt fest etabliert. Der Start vor zehn Jahren bildete den Auftakt zu einer Erfolgsgeschichte, die sich in den Wachstumszahlen widerspiegelt. Die von Anfang an bestehende exklusi-

ve Ausrichtung auf die Anforderungen von Maklern und freien Vermittlern macht Rhion (www.rhion.de) zu einem hochspezialisierten Anbieter. Rhion-Vertriebspartner können sich auf qualifiziertes Underwriting, schnelle Policierung, persönlichen Service und Unterstützung bei notwendigen Risikobesichtigungen verlassen. Die Stärke von Rhion zeigt sich im Schadenfall. Rhion folgt hier den strengen Qualitätskriterien nach ISO 9001. Die Zertifizierung garantiert ein Höchstmaß an Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

Als Mitglied bei BiPRO, dem Brancheninstitut für Prozessoptimierung, gestaltet Rhion die digitale Zukunft mit. Die permanente Überprüfung und Verbesserung aller geschäftlichen Vorgänge und vertriebsrelevanten Schnittstellen gewährleistet umfassenden Support. Diese spürbare Erleichterung bei administrativen Tätigkeiten ist ein wesentliches Kennzeichen der Zusammenarbeit mit Rhion.

Die mit weit reichenden Befugnissen ausgestatteten Maklerbetreuer sind deutschlandweit im Einsatz und Ansprechpartner vor Ort mit direktem Draht in die Zentrale der Rhion Versicherung in Neuss. Dort befindet sich alles unter einem Dach: Rhion-Vertriebspartner profitieren deshalb von konzentriertem Knowhow und kurzen Entscheidungswegen.

Als Unternehmen der unabhängigen, mittelständischen Rhein-Land Versicherungsgruppe mit 135-jähriger Tradition besitzt Rhi-



on ein festes Fundament. Rhion gehört heute zu den profiliertesten Anbietern privater und gewerblicher Sachversicherungen. Privatkunden bietet Rhion ausgefeilte Lösungen in den Bereichen Haftpflicht und Unfall sowie Haus und Wohnung. Kleine und mittlere Gewerbebetriebe finden in Rhion einen verlässlichen Partner. Für rund 2500 Betriebsarten bietet Rhion Versicherungen, auf deren Grundlage sich wirtschaftlicher Erfolg voll entfalten kann. Die Rhion-Gewerbepolice, dahinter steckt Präzisionsarbeit: Baustein für Baustein lassen sich die individuellen Bedürfnisse des Gewerbekunden in leistungsstarken, passgenauen Konzepten abbilden. Versicherungsschutz kann bis zu einer Höchstversicherungssumme von 10 Mio. Euro angeboten werden.

Um die Kompetenz von Rhion als Gewerbeversicherer weiter zu schärfen, wurde mit "Gewerbe Kompakt" ein Konzept entwickelt, das die Angebotserstellung von Gewerbepolicen spürbar vereinfacht. Ein Highlight von "Gewerbe Kompakt" ist der Tarifschnellrechner. Auf den Punkt gebracht heißt das: Lange Auswahlmenüs mit Dutzenden von Häkchen und Eingaben gehören endgültig der Vergangenheit an!

KONTAKT: Thomas Owczarek

thomas.owczarek@rhion.de (+49) 2131-6099 6692



32 Versicherungen | Produktpartner

Produktpartner | Versicherungen 33

Wir lieben die PKV und Sie???

ein hohes Ansehen: Mehr als sieben von zehn Kassenpatienten und acht von zehn Privat-Versicherten sind überzeugt, dass die PKV ihren Versicherten eine deutlich bessere medizinische Qualität anbietet als die gesetzlichen Kassen.

» Und damit haben sie Recht!

Ein zentrales Thema ist die medizinische Versorgung in beiden Systemen. Die Privatversicherung garantiert dem Versicherten Leistungen auf dem jeweils besten und aktuellsten medizinischen Niveau, während die gesetzliche Krankenversicherung einem Wirtschaftlichkeitsgebot unterliegt. So hat der Privatversicherte eine freie Arztwahl, eine hohe Kostenerstattung bei Zahnbehandlungen, Einbettzimmer und Chefarztbehandlung im Krankenhaus sowie weltweiten vollen Krankenversicherungsschutz.

Viele neue Behandlungsmethoden, die für die gesetzliche Kasse erst in bürokratischen Verfahren geprüft werden müssen, stehen dem Privatpatienten sofort zur Verfügung. Als Privatpatient genießt man bei den Ärzten einen besonderen Status. Meistens erhält man einen Termin schneller und mit kürzeren Wartezeiten als ein gesetzlich Versicherter. Außerdem steht es dem privat Versicherten frei, Untersuchungen

Die private Krankenversicherung genießt bei den Deutschen vornehmen und Behandlungsmethoden einsetzen zu lassen, die von den gesetzlichen Krankenkassen nicht übernommen werden.

> Die Gothaer Krankenversicherung hat mit dem Vollversicherungstarif MediVita ein hervorragendes Produkt, mit dem Ihre Kunden alle Highlights der privaten Krankenversicherung bekommen.

» Interesse??

Die Gothaer Krankenversicherung steht Ihnen mit Rat und Tat

Bei Interesse wenden Sie sich gerne an:



KONTAKT:

E-Mail: kranken_md_hh@gothaer.de Telefon: (+49) 221 - 308 - 34119

So trumpfen Sie im Firmenkundengeschäft auf

Moderne Sach- und Haftpflichtprodukte für Firmenkunden und Ansprachekonzepte für ertragreiche Branchen: Die Generali unterstützt ihre Partner intensiv im Bereich der Gewerbeversicherungen.

» Ihre Argumente: Verzichtserklärungen

Als wenig komplex und dennoch flexibel werden die modernisierten Tarife der Gebündelten Gebäude-, Gebündelten Geschäfts- und Gewerblichen Glasversicherung beschrieben. Spielen Sie folgende Trümpfe bei Ihren Kunden aus:

- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit: Die Generali leistet selbst, wenn der Schaden grob fahrlässig herbeigeführt wurde.
- Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung: Die Generali leistet in voller Höhe, auch wenn im Schadenfall die Versicherungssumme niedriger als der tatsächliche Wert der versicherten Sache ist.
- Verzicht auf Zeitwertvorbehalt die "goldene Regel": Die Generali ersetzt immer den Neuwert, sofern die beschädigte oder zerstörte Sache dem Betriebszweck dient, ordnungsgemäß instandgehalten wurde und sich im Gebrauch befand.

Ihre Beratung wird dadurch vereinfacht und die Aussichten sind vielversprechend: Zum 1. Januar 2016 wird ebenfalls die Betriebshaftpflichtversicherung optimiert.

» Ihre Zielgruppe: Acht ertragreiche Branchen

Eine Herausforderung bei der Beratung im Firmenkundengeschäft ist, dass Sie Risikofragen stellen und beantworten müssen, die stark abhängig sind von Betriebsart und Branche. Da hilft es, wenn Sie sich vor Ihrem Kundengespräch informieren

- nutzen Sie das Rund-um-Beratungs-Paket mit Brancheninformation, Highlightblatt und Kundenprospekt für Ihren kompetenten Auftritt bei folgenden Branchen:



- Bürobetriebe
- Friseurbetriebe
- Gastronomiebetriebe
- Handelsbetriebe
- Maler- und Lackierbetriebe
- Metallbearbeitungsbetriebe
- Textilhandel

» Der Aufruf:

Gehen Sie mit der Generali auf "Mission Unternehmer-Ass" und heben Sie das mögliche Potenzial im Wachstumsmarkt Firmenkunden – mit guten Produkten und der passenden Verkaufsunterstützung. Angesprochen sind nicht nur Partner, die bereits intensiv im Bereich Gewerbeversiche-



rung tätig sind, sondern auch solche, deren Fokus momentan noch im Privatkundengeschäft liegt.

KONTAKT: Andreas Marquardt

andreas.marquardt@generali.com F-Mail:

Telefon: (+49) 30 - 311619 4536

Die IDEAL UniversalLife Unfassbar anfassbar



Die IDEAL bringt im Oktober Deutschlands erstes transparentes Versicherungskonto auf den Markt. Unsere Fragen zum neuen Produkt beantwortet Dirk Smiejkowski, IDEAL Lebensversicherung a.G.

Was unterscheidet Ihr Produkt von anderen auf dem Markt?

Es gibt kein vergleichbares Produkt. Die IDE-AL UniversalLife ist einmalig auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Auffälliges Merk-

mal sind die Kosten- und Ertragstransparenz sowie die Flexibilität in der Vertragsgestaltung bis ins hohe Rentenalter. Die Parameter der IUL werden in einem transparenten Versicherungskonto dargestellt. So kann der Kunde detailliert nachrechnen, wie der Kontostand nach Abzug von Kosten für Versicherungsvermittlung, Risikokomponenten und durch Hinzurechnung der Überschüsse entsteht.

Wo liegt der Vorteil für den Kunden, wo für den Vermittler?

Für den Kunden interessant ist, dass er den Stand seiner Sparanstrengungen jederzeit einsehen und die Gewichtungen innerhalb des Vertrags laufend online und eigenständig verändern kann. Er muss auch nur noch einen Vertrag haben, indem er viele verschiedene Vorsorgebausteine kombinieren kann. Und eine Abschlussprovision gibt es bei der IDEAL UniversalLife auch nicht, nur noch Provisionen auf den eingezahlten Beitrag. Für den Vermittler ist interessant, dass er dem Kunden ein Produkt anbieten kann, dass endlich Transparenz und Flexibilität miteinander ver-

bindet und dies voll digital. Er kann etwas Einmaliges offerieren und kein Produkt von der Stange, dass es bereits seit Jahrzehnten gibt. Es steht dem Vermittler übrigens frei, mit dem Kunden eine freiwillige einmalige Kontoeinrichtungsgebühr in Höhe von maximal 500 EUR für seine Beratungsleistung zu vereinbaren.

Für welche Kunden ist das Produkt besonders geeignet?

Für alle, die an Alters- und Risikovorsorge interessiert sind und die ein Produkt wollen, welches sie jederzeit an ihre geänderte Lebenssituation anpassen können. Die IDEAL UniversalLife ist konzipiert für die Altersgruppe 18-75.

Was ist das Innovative an dem Produkt?

Der Lebensversicherung wird immer vorgeworfen, sie sei eine Blackbox. In die IDEAL UniversalLife können Sie jederzeit hineinschauen. Der Kunde ist flexibel bei den Beitragszahlungen und den Entnahmen bis ins hohe Rentenalter. Und er sieht wie auf seinem Bankkonto – jederzeit sein aktuelles Guthaben. Auch die Kosten werden ausgewiesen. Des Weiteren erfolgt

die Kommunikation mit dem Kunden auf dem digitalen Weg. Ziel ist es, die Versicherung papierlos zu führen. Dies spiegelt sich natürlich auch in geringeren Kosten wider.



KONTAKT: Dirk Smiejkowski

Smiejkowski@IDEAL-Versicherung.de

(+49) 170 - 9 63 63 75

In drei Schritten zum individuellen ETF Mix!



Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung bietet in ihrer ausgezeichneten Fondsrente Alfonds eine umfangreiche ETF-Auswahl an. Der neue "ETF-Anlageplaner" unterstützt Sie dabei in Ihrer Fondsberatung.

Presse und Verbraucherschützer sind sich einig: ETFs sind die Trends der Zukunft. Neben Einfachheit und einer hohen Risikostreuung werden vor allem Transparenz

und geringe Fondskosten gelobt. Es überrascht daher nicht, dass der ETF-Markt in den letzten zehn Jahren stark gewachsen ist. Die ALTE LEIPZIGER Leben folgt dieser Entwicklung bietet Ihnen insgesamt achtzehn breitgestreute ETFs an. Neben vielen Aktien-ETFs können Ihre Kunden ab sofort auch Renten-ETFs wählen und somit die gesamte Altersvorsorge mit ETFs aufbauen. Dabei ist es sinnvoll, sich bei der Anlage nicht nur auf die Entwicklung eines Marktes zu verlassen, sondern ein individuelles, breit gestreutes Portfolio zusammenzustellen. Dafür wurde der neue ETF Anlageplaner entwickelt. In wenigen Schritten können Sie direkt in der Beratungssoftware E@SY WEB LEBEN den passenden ETF-Mix erstellen:

1. Zuerst bestimmen Sie das Verhältnis zwischen Aktien- und Renten-ETFs.

2. Nachfolgend wählen Sie eine Aktienstrategie:

• Die "Regionenstrategie" teilt die Welt in verschiedene Gebiete auf. Sie können sich sowohl für eine weltweite Anlage entscheiden, als auch Ihren eigenen, individuellen Regionen-Mix zusammenstellen. Diese Strategie eignet sich besonders für chancenorientierte Kunden.

- Dividenden zählen neben Kursgewinnen zu den wichtigen Ertragsbestandteilen eines Aktieninvestments. Bei der "Dividendenstrategie" wird mit ETFs gezielt in Aktien von Unternehmen investiert, die in der Vergangenheit hohe und nachhaltige Dividenden gezahlt haben. Gerade für wachstumsorientierte Kunden ein interessanter Ansatz!
- Studien beweisen: Aktien mit niedrigen Kursschwankungen, auch Volatilität genannt, entwickeln sich in schwierigen Börsenzeiten besser. Die Strategie "Minimale Volatilität" konzentriert sich auf Titel, die in der Vergangenheit die geringsten Schwankungen gezeigt haben. Eine Anlagestrategie, die sich besonders für ausgewogene Kunden eignet.

Die gewählte Aktienstrategie kann durch die Beimischung von Wachstumsmärkten, Technologie und Nebenwerte ergänzt

3. Im letzten Schritt bestimmen Sie die Rentenstrategie. Dazu können Sie jeweils aus einem Renten-ETF mit deutschen, europäischen und weltweiten Staatsanleihen wählen.

Jeder individuelle ETF-Mix wird grafisch dargestellt und verändert sich je nach Auswahl dynamisch. Weitere Informationen zur ausgezeichneten ETF-Auswahl und dem neuen Anlageplaner finden Sie auch unter www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/etfs.

KONTAKT: Lasse Stüve

F-Mail: Lasse.Stueve@alte-leipziger.de Telefon: (+49) 40 - 35 70 56 34

(+49) 174 - 1 58 58 97 Mobil:



34 Finanzierung | Baufi

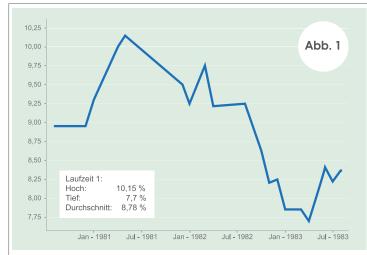
Niedrigzinsphase - Die Chance zum tilgen!

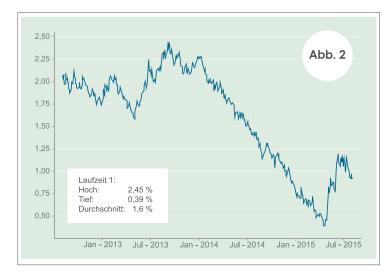


Alles wiederholt sich,

könnte man denken, wenn man den 3-Jahres-Zinsverlauf von 1980-83 mit dem von 2012-15 vergleicht. Stimmt, damals wie heute sind die Darlehenszinsen gestiegen, gefallen und wieder gestiegen (siehe Abb. 1 und 2). Doch bei genauerem Hinschauen erkennt man sofort den gravierenden Unterschied von damals zu heute – er beträgt rund 7 %.

Dr. Rolf Treutler





Der Hypotheken–Sollzins bewegt sich seit mehreren Jahren auf einem, noch nie dagewesenen, niedrigem Niveau. Grund genug, den Kauf einer eigenen Immobilie ins Auge zu fassen, vor allem dann, wenn die Mietbelastung höher ausfällt als die gesamte Darlehensrate. Deshalb erwerben heute viele Menschen, vor allem auch junge, Wohnungen oder Häuser, erfreuen sich an der eigenen Immobilie und niedrigen Raten. Doch genau hier lauert die Gefahr! Ein kleines Rechenbeispiel soll das beweisen.

	FINANZIERUNGS- BEGINN	NACH 10 JAHREN
Darlehensbetrag [€]	200.000	156.600
Sollzins [%]	1,60 [wie 2013]	8,70 [wie 1982]
Festschreibung [Jahre]	10	10
anfängliche Tilgung [%]	2,00	nur 1,00
monatliche Rate [€]	600	1.266

Verdoppelung der Rate also nicht ausgeschlossen!

Nun liegt die Wahrheit sicherlich irgendwo in der Mitte, doch fest steht: Wenn Darlehensnehmer "kurzsichtig" sind, keine Zinssicherung einbauen, dann gehört unter Umständen die Immobilie nach dem Auslaufen der ersten Festschreibungszeit, wegen den dann nicht mehr aufzubringenden Abzahlungsraten, der Bank. Da Banken keine Immobilienhändler sind, geht das Objekt einfach in die Zwangsversteigerung.

Dies zu verhindern ist, sowohl für Sie als Makler als auch für die Banken, in stärkerem Maße als bisher quasi Pflicht. Verankert finden wir das in der EU Vermittlerrichtlinie, die zum März nächsten Jahres in deutsches Recht umgesetzt wird.

Ihre wesentliche Aufgabe ist es nunmehr, ein für Ihre Kunden passendes Finanzierungskonzept zu erstellen (z.B. lange Zinsfestschreibung; Konstantmodelle; Bausparabsicherung; Beleihungsauslaufreduzierung). Dies ist mit den technischen Hilfsmitteln (Finanzierungsplattformen) und der fachlichen Kompetenz des Apella Baufiservice problemlos lösbar, von dem Sie bei Bedarf selbstverständlich jegliche Hilfe erhalten.

Unsere Bankpartner sind gehalten, gewissermaßen die Kunden "vor sich selbst" zu schützen. Wie festgestellt, wären viele Kunden, auch mit geringerem Einkommen, wegen der historisch niedrigen Zinsen, heute in der Lage, eine Immobilie zu erwerben. Doch sind sie auch in der Lage, bei wesentlich höherem Zins, ihren Kreditverpflichtungen nachzukommen? Deshalb prüfen die Banken genau das in den "Haushaltsrechnungen", indem sie eine Annuität von 6-8 % unterstellen, die der Kunde mit seinem Einkommen bewältigen können muss. Bleibt hier fiktiv nichts übrig, wird die Anfrage negativ beschieden. Das führt sicherlich hier und da zu Unverständnis, ist jedoch im Kundeninteresse einfach richtig, wie der Niederlassungsleiter der DSL Schwerin, Herr Kirchhoff, den Teilnehmern des ersten Baufitages bestätigte.

Gelungener Start der "Apella Baufitage"

Erstmals seit dem Restart der Apella Baufinanzierung im Jahr 2011, den bis dato vielfältigen Fachgesprächen, Workshops, Präsentationen, Schulungen und Vorträgen sowohl innerhalb der Apella Fachkongresse und -messen als auch im Jahresverlauf bei Ihnen vor Ort, luden wir zu einem Baufitag nach Neubrandenburg ein. Ihr großes Interesse (wir konnten nicht alle Anmeldungen berücksichtigen, da unser Platzkontingent begrenzt war) zeigt, dass dieses Format sehr positiv aufgenommen wird und bestärkt uns, den Apella Baufitag auch zukünftig als "Finanzierungsmarktplatz" zu organisieren. Inhalte dieses ersten Baufitages waren:

- Baufinanzierung in der Praxis Modelle und Konzepte, erarbeitet und dargestellt vermittels "eva finance"
- DSL Bank unser Hauptpartner pr\u00e4sentierte Neues und Bew\u00e4hrtes
- Baufileads Top oder Flop?



Thomas Kvamn

Interessant, gespickt mit vielen Beispielen aus der täglichen Finanzierungsarbeit im Apella Baufiservice, stellte Herr Kramp Finanzierungskonzepte und –modelle zur Diskussion, die verdeutlichten, auf welch großer Erfahrungsschatz alle Apella Makler in der Baufinanzierung zugreifen können.

Herr Kirchhoff von "unserer" DSL schilderte die Prüfungsmechanismen der Bank

für eine Finanzierungsanfrage. Besonders hob er dabei hervor, welche Bedeutung gute, vor allem vollständige, Antragsunterlagen für eine schnelle Entscheidung besitzen – sie sind die "Bewerbungsunterlagen" für einen Kredit! Baufileads kaufen – sinnvoll oder nicht? Dieser Frage ging Herr Lorenz (HypoStar GmbH) nach. Er belegte anschaulich, dass das Finanzierungsgeschäft mit Leads erfolgreich ist, jedoch nur dann, wenn die Leads eine hohe Qualität haben und der Nutzer Baufiprofi ist.

Wertvoller "Begleiter" der gesamten Veranstaltung war der Erfahrungsaustausch, der natürlich auch zukünftig eine zentrale Stellung einnehmen soll.

Kein "alter Wein in neuen Schläuchen",

sondern aktueller denn je ist das Geschäft mit den Prolongationen (Darlehensverlängerungen bei der bisherigen Bank). Immer wieder hören wir:

"Mein Kunde hat ein Prolongationsangebot seiner Bank unterschrieben, kann man da provisionstechnisch noch etwas machen?"

Ganz klar, NEIN!

Die konkreten Auswirkungen der unterschiedlichen Prolongationsprozesse sind im Apella Fachmagazin 01/2015 ausführlich beschrieben. Die Quintessenz bleibt:

Sie müssen gegenüber der Bank aktiv werden, bevor diese von sich aus auf Ihren Kunden zugeht.

Und das ist leicht, auch für die Makler, die gewöhnlich kein Finanzierungsgeschäft vermitteln.

Einfach unser Formular "Anforderung eines Angebotes zur Darlehensverlängerung" plus Betreuungsauftrag ausfüllen und zum Apella Finanzierungsservice nach Neubrandenburg schicken.

Wir kümmern uns dann!

Das Beste daran ist, dass auch noch Provision, stornohaftungsfrei(!), verdient wird.

KONTAKT: Dr. Rolf Treutler, Direktor Baufinanzierungen

E-Mail: baufi@apella.de Telefon: (+49) 172 - 9 00 70 61

Immobilien sind beliebteste Altersvorsorge Eigentumswohnung als Kapitalanlage ein richtiger Weg

Immobilien gelten als sichere Kapitalanlage, da sich das Angebot in gefragten Gebieten wie Dresden oder auch Leipzig stetig verknappt und die Nachfrage nach transparenten, verständlichen und inflationsgeschützten Sachwertanlagen steigt.

» Warum z. B. Dresden, wie ist die aktuelle Situation?

- wachsende Bevölkerung / 546.000 steigend
- Verwaltungs-, Wissenschafts- und Industriestandort (ca. 45.000 Studenten)
- steigende Mieten und Preise für Eigentumswohnungen

» Welche Vorteile bietet die factum AG?

Dem Erwerber steht die komplette Dienstleistung zur Verfügung, dazu zählen bei Bedarf die Finanzierungsvermittlung, steuerliche Abwicklung, Mietsonderverwaltung, Hausmeisterdienstleistungen und unsere ausgezeichnete Marktkenntnis als Erfolgsgarant Qualitätsimmobilien auszuwählen.

Der Makler profitiert von unserem umfassenden Service. Er "veredelt" seinen Bestand, ergänzt sein Produktportfolio sinnvoll, erreicht eine hohe Weiterempfehlungsquote und sichert sich eine stornofreie Vergütung.

» Welche Vorgehensweise hat sich bei der Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern bewährt?

- Makler sucht aus seinem Bestand Kunden, die weiteren Vorsorgebedarf haben (Sachwerte!)
- Kriterien: Alter ca. 23 50 Jahre, ledig € 1.800 verh. € 2.600 Netto bzw. Einzelfallprüfung
- Achtung: auch 100 % Finanzierungen ohne Eigenkapital möglich
- Selbstauskunft + letzten drei Gehaltsabrechnungen + letzten Steuerbescheid per Mail oder Fax an factum AG

» Auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten des Kunden zugeschnitten wird eine Immobilie aus unserem Bestand herausgesucht. Dabei werden u. a. berücksichtigt:

Einkommen, Familiensituation, Finanzstatus, steuerliche Vorteile beim Erwerber, das Alter wegen der Finanzierungsdauer, Lage und Preis, Neubau- oder Bestandsobjekt

- Prüfung innerhalb max. 48h
- Abstimmung mit dem Makler über die weitere Vorgehensweise (eigener Verkauf / Verkäufer von factum)
- vor dem Kundentermin: Erstellung einer auf die konkrete Situation zugeschnittene, unverbindliche Beispielrechnung
- Reservierung
- Notartermin / Abwicklung der Finanzierung

Wir freuen uns auf weitere Anfragen und für die Profis gibt es immer die" Aktuelle Verkaufsliste" bei Apella.





Vorstand Martin Sakraschinsgy und Maklerbetreuer Bernd Goltz

Kontakt: Bernd Goltz
E-Mail: aoltz@factu

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



36 Alternative Investmentfonds | Produktpartner

Mit Aquila-Dachfonds an Wachstumsmarkt Private Equity partizipieren



Investoren suchen insbesondere in Zeiten niedriger Zinsen und volatiler Aktienmärkte alternative Investments, mit denen sie attraktive risiko-adjustierte Renditen erzielen können. Eine naheliegende Option hierfür sind Private Equity-Investments. Diese finden sich bis dato allerdings vorrangig in institutionellen Portfolios wieder. Private Equity erzielt langfristig im Vergleich zu nahezu allen anderen Assetklassen Überrenditen, was sowohl wissen-

schaftliche Analysen als auch Vergleiche mit den Renditen großer Aktienindizes belegen: Beispielsweise haben Private Equity-Investments in der Vergangenheit über den 10-, 15-, 20- sowie 25-Jahreszeitraum gegenüber dem MSCI World Index jeweils eine annualisierte Überrendite (IRR) von über 600 Basispunkten erzielt.

Warum also finden sich Private Equity-Investments bislang kaum im Portfolio von Privatanlegern oder im semi-professionellen Bereich? Hintergrund ist einerseits die fehlende Differenzierung zwischen dem Start-Up-Segment, das ein deutlich höheres Risiko impliziert als Investments in bewährte Unternehmen. Andererseits fehlten insbesondere in diesem Segment lange regulierte und transparent strukturierte Investmentopportunitäten. Eine Lücke, die Aquila Capital mit den Dachfonds Aquila® Private EquityINVEST I & II schließt. Durch hohe Anfangsinvestitionen konnten für die Fonds bereits umfangreiche Anteilskäufe an zwei Zielfonds umgesetzt werden: Dem Carlyle Europe Partners IV und dem Capital Dynamics Global Secondaries IV. Beide Zielfonds werden von erfolgreichen und erfahrenen Teams gemanagt. Von den 42 realisierten beziehungsweise teilrealisierten Investments des europäischen Investment-Teams von Carlyle Europe Partners erzielten 36 eine positive Rendite – eine überdurchschnittlich hohe Erfolgsquote.

Mit den beiden ersten Zielfonds sind die Investoren der Dachfonds Aguila® Private EquityINVEST I & II bereits an über 160 Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Regionen mit Diversifizierung sind künftig Investitionen in Fonds geplant, die INVEST | & || in kleinere europäische Mittelständler investieren. Entsprechende Investmentopportunitäten sind derzeit in Prüfung und sollen noch 2015 erfolgen.

¹Robert S. Harris, Tim Jenkinson & Steven N. Kaplan, Private Equity Performance: What Do We Know?, Journal of Finance, Volume 69, Issue 5, October 2014; Chris Higson & Rüdiger Stucke,

The Performance of Private Equity, Working Paper, March 2012.

2Cambridge Associates, Global Buyout & Growth Equity Index and Selected Benchmark Sta-

³Die vollständigen Namen lauten: Aquila Private EquityINVEST I GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft und Aquila Private EquityINVEST II GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.

Aquila Capital

Das Investment im Kurzüberblick am Beispiel des Aquila® Private EquityINVEST I

- Zugang zu einer institutionellen Anlageklasse
- Erwarteter Gesamtmittelrückfluss (Prognose): i. H. v. 171,15% im Mid-Case-Szenario
- Mindestanlagesumme 10.000 Euro (zzgl. 5% Ausgabeaufschlag)
- Fokus auf mittelständische Unternehmensbeteiligungen (Private Equity-Buyouts) im größten Wirtschaftsraum der Welt: Europa
- Breite Diversifikation durch Investitionen in mindestens drei Zielfonds mit Beteiligungen an voraussichtlich über 200 Port-foliounternehmen
- Mindestens ein Zielfonds mit Fokus auf Secondaries-Beteiligungen, um potenziell frühere Ausschüttungen zu realisieren. Auswahl der Zielfonds durch erfahrenes Investment Team von Aquila Capital.
- Es handelt sich um eine langfristig angelegte unternehmerische Beteiligung mit Risiken bis hin zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals (Zeichnungssumme inkl. Ausgabeaufschlag) einschließlich ggf. nicht ausgezahlter Gewinne sowie einer Minderung des sonstigen Vermögens, bspw. im Falle einer aufgenommenen persönlichen Anteilsfinanzierung, bis hin zur Insolvenz/Privatinsolvenz des Anlegers.

Für Sie als Makler von Apella bieten wir exklusiv am 5. November um 10:00 Uhr einen ausführlichen Private Equity-Workshop bei uns im Haus an. Erfahren Sie vom Fondsmanagement mehr einem klaren Schwerpunkt auf Europa beteiligt. Zur weiteren über den Gesamtmarkt und die Fonds Aquila® Private Equity-

> Stefan Parey freut sich über Ihre Anmeldung zu unseren Veranstaltungen und beantwortet Ihnen auch gerne alle Rückfragen persönlich.

Kontakt: Stefan Parey, Director | Sales stefan.parey@aquila-capital.de E-Mail: (+49) 40 87 50 50 - 190 Telefon:

Disclaimer

Dieser Artikel dient ausschließlich der Information und enthält kein Angebot, keine Aufforderung zum Kauf und ist kein Verkaufsprospekt. In die Zukunft gerichtete Angaben basieren auf Annahmen und enthalten Unsicherheiten. Neben den genannten Chancen bestehen Risiken. Der Anteilswert kann jederzeit unter den Kaufpreis fallen, zu dem der Kunde den Anteil erworben hat. Anagben zur historischen Performance können nicht im Sinne einer Garantie über die zukünftige Performance herangezogen werden. Die Verkaufsunterlagen sind kostenlos unter www.alceda.de/fonds erhältlich. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Dies ist eine Veröffentlichung der Aquila Capital Advisors GmbH, tätig als vertraglich gebundener Vermittler i. S. v. § 2 Abs. 10 S. 1 KWG der Aquila Capital Concepts GmbH.



Ort. Datum

Rückmeldung bitte bis 13. November 2015

Fax: 0395 - 571 90 97 oder E-Mail: jretzlaff@apella.de

Apella Jahresauftaktkongress Seminarwoche vom 09. bis 15. Januar 2016

Hiermit melde ich mich verbindlich für den Apella-Jahresauftaktkongress 2016 an. Eine endgültige Teilnahmebestätigung erhalte ich Anfang Dezember 2015. **ZIMMERKATEGORIE** Buchen Sie bitte im Hotel Delphin Imperial*****, Antalya/Lara, Türkei für mich: Einzelzimmer (Zuschlag: 179,00 EUR) oder Doppelzimmer (ohne Zuschlag) DZ bevorzugt mit Herrn/Frau Apella-Vermittler-Nr. BEVORZUGTER FLUGHAFEN Berlin-Tegel, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, Hannover, Leipzig, München, Stuttgart Berlin-Schönefeld (via Istanbul), Köln/Bonn (via Istanbul), Nürnberg (via Istanbul), bitte auswählen und Erst- sowie Zweitwunsch notieren: Erstwunsch Flughafen Zweitwunsch Flughafen **VERLÄNGERUNGSTAG** MÖGLICHKEIT: 16.01.16 ALS EIGENFINANZIERTER VERLÄNGERUNGSTAG (ZUR FREIEN VERFÜGUNG) Buchen Sie für mich eine zusätzliche Übernachtung/Verpflegung vom 15.01. - 16.01.2016 zum Preis von 85,00 EUR. (Für die Mitglieder des Apella VIP-Clubs 2016 übernimmt Apella die Kosten.) Eine Rechnung für die Reiserücktrittsversicherung (37,50 EUR), evtl. den Einzelzimmerzuschlag (179,00 EUR) und evtl. den Verlängerungstag (85,00 EUR) erhalten Sie nach der Veranstaltung, (Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt.) » Anmeldevoraussetzungen Eine Vereinbarung mit der Apella AG oder Apella WertpapierService GmbH ist Vorraussetzung für die Anmeldung. Für Vertriebspartner, die seit zwei Jahren mit Apella zusammenarbeiten, setzen wir eine aktive Tätigkeit (Courtageumsatz 2015) voraus. Die Seminarreise hat einen Wert von 678,00 EUR pro Person im Doppelzimmer. Nehmen Sie an allen Vorträgen der Gesellschaften teil, reduziert sich Ihr persönlicher Anteil auf die Kosten der Reiserücktrittsversicherung und den evtl. Einzelzimmerzuschlag. Diese Reduzierung ergibt sich aus der anteiligen Kostenübernahme durch die Apella AG. Während der Veranstaltung werden Fotos zu Marketingzwecken der Apella erstellt. Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich einverstanden, dass evtl. Fotos/Videos von Ihnen für eine Veröffentlichung verwendet werden. » Nichtteilnahme Nur für den Fall der Nichtteilnahme am Jahresauftaktkongress ohne vorherige schriftliche Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung oder bei der Nichtteilnahme an Vorträgen der Gesellschaften, bin ich damit einverstanden, dass mir die Stornogebühren für die Seminartage in Höhe von 678,00 EUR in Rechnung gestellt werden. Firmo Apella- Vermittler-Nr.

Unterschrift, Stempel

Blitzschnelles Handling durch den ETF Anlageplaner

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

Impressum

» Herausgeber

Apella Aktiengesellschaft Friedrich-Engels-Ring 50 17033 Neubrandenburg

Telefon: (+49) 395 - 571 90 90 Telefax: (+49) 395 - 571 90 97 info@apella.de www.apella.de

» Marketing » Anzeigenleitung marketing@apella.de

» Redaktion

Klaus Morgenstern klaus.morgenstern@kabelmail.de

» Art Direction » Gesamtleitung

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

» Fotodesign

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

fotolia.de; istockphoto.com

» Erscheinung Ausgabe 01/16 April 2016

» Redaktionsschluss Ausgabe 01/16

01. März 2016

» Erscheinung Ausgabe 02/16

Oktober 2016

» Redaktionsschluss Ausgabe 02/16

16. August 2016

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 2015/16

» Know How Seminare in Neubrandenburg/ Bornmühle

21. – 22.10.2015 25. – 26.11.2015

» Know How Spezial

in Neubrandenburg/ Gästehaus Pragsdorf

01. - 03.12.2015

» Apella Baufi Tag

in Neubrandenburg

19.11.2015

» Webinare

freitags

(jeweils 2-3 Themen nach besonderem Plan)

» Jahresauftaktkongress in Antalya, Hotel Delphin Imperial

09.01. – 15.01.2016

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

www.apella.de

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

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

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



Auf Erfolgskurs mit »ETFs«.

Unsere Fondsrente ALfonds jetzt mit transparenten und kostengünstigen Indexfonds.





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

