

NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG



**GEMEINSAM
WACHSEN**



TAGUNG DER BESTEN 2017



Exklusive Tagung Businessgespräche Networking



GEMEINSAM WACHSEN



Sehr geehrte Maklerinnen,
sehr geehrte Makler,

seit Jahren schon spielt Apella in der obersten Liga der Maklerpools mit. Eine solche vorde-re Position in der Branche ist das Ergebnis aus-dauernder gemeinsamer Arbeit. Dabei zählen zunächst harte Fakten: steigende Courtage-umsätze, solide Erträge, rechtliche Sicherheit für die Partner, Vertrauen durch eine Treuhand-klausel, die Makler auch im äußersten Fall vor Schaden bewahrt.

Aber das ist bei weitem nicht alles. Es gibt da noch die weichen Faktoren, die in keiner Bilanz stehen, aber ebenso wichtig sind: der Umgang mit-einander, die verbindende Vorstellung davon, wie Partnerschaft gelebt werden soll. Das vor allem macht Apella besonders: das gemeinsame Verständnis, dass Wachstum und Wohlfühlen zusammengehören. Jeder Partner kann frei in dieser starken Gemeinschaft handeln.

Umgangssprachlich heißt es, der Ton mache die Musik. Gemeint ist damit, dass ein guter Klang nicht allein aus der Addition von Noten entsteht, son-der es darauf ankommt, ob die Töne mit Gefühl erzeugt werden. Nicht anders ist es doch im täglichen Umgang miteinander. Die Art und Weise dieses Umgangs liefert letztendlich den Ausschlag, nicht das bloße Resul-tat. Unser Umgang miteinander ist von Wertschätzung geprägt. Im dop-pelten Sinne. Feste Werte erweisen sich als wichtiger Schatz im Leben und in der Arbeit, sie geben verlässlich die Richtung vor.

Wertschätzung ist aber auch Anerkennung des anderen. Jeder Mensch sucht Anerkennung, Lob und Dank. In einer Gemeinschaft, in der man sich dies durch zuverlässige Arbeit verdienen kann, entsteht Wohlgefühl und Harmonie. Das ist eine Maxime bei Apella, die wir von Anfang an hochhalten. Ein ehrliches Danke ist eine gute Investition, das schönste Kompliment in fünf Buchstaben.

Daher ist Anerkennung für die Leistungen der Partner ein wesentliches Ele-ment der Strategie von Apella. Sei es auf der Tagung der Besten oder durch die Auszeichnung mit der goldenen Apella-Ehrennadel zum Jahresauftakt-kongress. Aber manchmal ist es auch nur der schnelle Anruf mit ein paar anerkennenden Worten. Umgekehrt freut sich die Mannschaft von Apella ebenso, wenn zum Beispiel nach einem gelungenen Jahresauftakt wieder viel positives Feedback in Form von E-Mails oder Telefonaten den großen Aufwand honoriert, der mit dieser jährlichen Veranstaltung verbunden ist.

Daher: Herzlichen Dank für das Vertrauen, das Sie uns seit Jahren schenken. Nichts kann einen Menschen mehr stärken, als Vertrauen, das ihm entge-gengebracht wird.

E.-M. Lemke

Ihre Dr. Eva-Marie Lemke

INHALT

APELLA AG

Jahresauftaktkongress 2018	4
25 Jahre Zusammenarbeit	10
Der Lead-Loop®	12
Der Maklervertrag	13
Tagung der Besten	14
Ihr Rentenbüro	16

INVESTMENT

Harmssen sagt...	18
TOP SELECT Vermögensverwaltung	20
Highlights Produktpartner	22

VERSICHERUNGEN

Highlights Produktpartner	24
Vergleichsrechner	
Gewerbeversicherung 24	33
Plussimo im neuen Design	36

IMMOBILIEN

Die neue Immobilienwelt der Apella AG	35
---------------------------------------	----

FINANZIERUNG

Anschluss nicht verpassen!	37
----------------------------	----

VERANSTALTUNGEN

Apella Veranstaltungstermine	38
------------------------------	----

IMPRESSUM

38

 **Proven Expert**

It's All About Trust

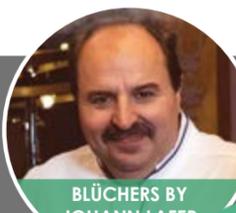


JAHRESAUFTAKTKONGRESS 2018

08.-13. Januar 2018, Schlosshotel Fleesensee



ON-BOARDING



BLÜCHERS BY
JOHANN LAFER



DIREKTER
KONTAKT ZU
25
TOP-ENTSCHEIDERN



ZERTIFIKAT
WEITERBILDUNG
2018



70
AUSSTELLER



5
TAGE
NETWORKING



SPECIAL GUEST
HENRY MASKE

APELLA JAHRESAUFTAKT 2018

Der stärkste Start ins neue Jahr

Die Apella -Veranstaltungen sind immer wieder Plattform für den direkten Kontakt zwischen Maklern, Vermittlern und den zahlreichen Partnergesellschaften. Mit unterschiedlichsten Inhalten, Organisationsformen und mit vielfältigen Ideen werden die Interessen und Bedürfnisse der Teilnehmer stets berücksichtigt.

In 2018 konzentrieren wir die Großveranstaltungen auf zwei Zeiträume des Jahres, auf den Jahresanfang und den Spätsommer. Im Januar wird erneut der **Jahresauftaktkongress** mit den Veranstaltungsteilen Kongress, Messe und Seminartage stattfinden. Anfang September 2018 führen wir wieder die **Tagung der Besten** durch, eine Tagung mit den 49 besten Apella - Maklern des Geschäftsjahres einerseits und den Produktgesellschaften mit den höchsten Umsätzen andererseits.

Der „Jahresauftaktkongress“ ist nach wie vor das erfolgreichste Veranstaltungsformat in der Apella-Geschichte. Das Konzept und auch der Umfang des Jahresauftaktkongresses sind einzigartig in der Pool-Branche. Intensive Fortbildungen und Erfahrungsaustausch in großen Dimensionen bilden die Basis für ein neues Geschäftsjahr.

Im Januar 2018 findet bereits der 11. Apella-Jahresauftaktkongress statt. Wir werden diese 5-tägige Veranstaltung wieder in Deutschland durchführen, im wunderschönen Mecklenburg/Vorpommern, und zwar an der Mecklenburger Seenplatte

***** SCHLOSSHOTEL FLEESEENSEE in 17213 Göhren-Lebbin
www.schlosshotel-fleesensee.com

Den Veranstaltungsrahmen bilden eine erstklassige Hotelanlage mit hervorragendem Service und eine optimal organisierte Ablaufplanung.

Erleben Sie eine Seminarwoche mit 480 Teilnehmern, mit vielfältigen Veranstaltungsformen, z.B. Salesrunden, Messesgeschehen, Kongresstagen, Workshops, Podiumsdiskussionen. Lassen Sie sich inspirieren durch zahlreiche Gespräche mit den teilnehmenden Maklern, Vermittler und Produktpartnern. Genießen Sie die Hotelanlage, die uns exklusiv zur Verfügung steht, und fühlen Sie sich wohl bei „rundum“ Verpflegung und Getränken.



Salesrunden

Sie tragen maßgeblich zum Fortbildungserfolg für jeden Teilnehmer bei. In diesem Jahr erhalten erstmals 18 teilnehmende Gesellschaften die Möglichkeit, in 36 Workshops á 30 Minuten jeden einzelnen der 360 Teilnehmer direkt kennenzulernen. Die Makler absolvieren jeweils in Gruppen von 10 Teilnehmern insgesamt mindestens 14 Salesrunden an 4 Tagen bei Produktpartnern aus den Bereichen Versicherungen und Kapitalanlagen (offene und geschlossen Fonds/ Immobilien).

Messe

Messeveranstalter seit zwei Jahrzehnten-die vielen Erfahrungen führten immer wieder zu Optimierungen in der inhaltlichen und organisatorischen Gestaltung einer Messe. So sind die Messetage ein sehr erfolgreicher Teil innerhalb des „Jahresauftaktkongresses“ geworden und finden auch 2018 hier wieder in bewährter Form statt. Das Messesgeschehen wird durch die kurzweiligen „Pecha Kucha“-Beiträge sowie die vielfältigen Gespräche an den Messeständen der ca. 50 Partnergesellschaften geprägt sein.

Kongress

Ein besonderer Höhepunkt sind die Kongresstage im Rahmen des fünftägigen „Jahresauftaktkongresses“. Namhafte Referenten der Branche, z.B. Vorstände und Geschäftsführer von Gesellschaften, Fondsmanager und weitere Experten werden sich zu aktuellen Themen äußern. Podiumsdiskussionen zu Fragen des Versicherungs- und Finanzmarktes sind fester Bestandteil der Kongresstage.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



10 gute Gründe dabei zu sein

- ✓ 5 Tage intensive Weiterbildung am Anfang des Geschäftsjahres
- ✓ umfangreicher Erfahrungsaustausch unter 480 Teilnehmern (inkl. 70 Gesellschaften)
- ✓ angenehme Atmosphäre, persönliches Miteinander und Kennenlernen
- ✓ abwechslungsreiche Veranstaltungsteile: Salesrunden, Messe, Kongress
- ✓ hochkarätige Referenten und Moderationen
- ✓ vielfältige Angebote an fakultativen Workshops, Vorträgen, Diskussionen
- ✓ Zeit für Gespräche und das Erleben von „Apella“
- ✓ kostenfreie Übernachtung/Verpflegung inkl. Getränke (evtl. Zimmerzuschlag), exklusiver Service
- ✓ Spaß und Freude am Zusammensein (vom 1. Tag bis zum tollen Abschlussabend)
- ✓ unkomplizierte An- und Abreise (u. a. kostenfreier Bustransfer ab Berlin)

TEILNEHMER JAHRESAUFTAKTKONGRESS 2018

Referenten und Gäste



Frank Lamfuß
Vorstand
(Barmenia Versicherungen)



Eric Bussert
Vorstand
(HanseMerkur Versicherungsgruppe)



Wolfgang Hanssmann
Vorstand
(Talanx Deutschland AG)



Michael Schillinger
Vorstand
(INTER Versicherungen)



Ralf Berndt
Vorstand
(Stuttgarter)



Frank Kettner
Versicherungskaufmann
(Alte Leipziger)



Folker Hellmeyer
(Chef-Analyst Bremer Landesbank)



Dr. Wolfgang Kuckertz
Vorstand
(GOING PUBLIC)



RA DR. TIMO GANSEL
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
(GANSELRECHTSANWÄLTE)



Prof. Dr. Max Otte
Volkswirt und Fondsmanager



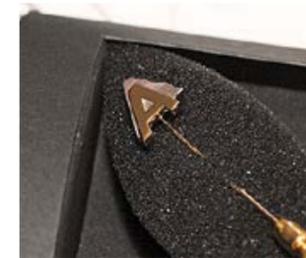
Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler
(Aufsichtsrat, Apella AG)

Die legendären Podiumsdiskussionen wird durch Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler moderiert.

Folgende Partnergesellschaften haben ihre Teilnahme bereits zugesagt (Stand 09/2017)
Allianz LV
Allianz PKV
Alte Leipziger
Aramea Asset Management AG
bank zweiplus AG
Barmenia
Canada Life
Carmignac
Consal Makler Service
Continental
Degroof Petercam
Deutsche Asset Management International (DWS)
ebase
factum AG / Deutschland Immobilien
Fidelity / FIL Fondsbank
Gothaer
HanseMerkur
HDI
Helvetia
Ideal
Inter
Krafffahrer-Schutz e.V. / Auxilia
LOYS
LV1871
Mannheimer Versicherung
Nürnberger
OVIDpartner GmbH
PROAKTIVA AG
R+V LV AG / R+V KV / Condor Leben / Kravag
Swiss Life
TBF
WWK
Zurich

Auszeichnung mit der Apella – Ehrennadel in Gold

Eine goldene Apella-Ehrennadel erhalten Makler, die sich in besonderer Weise für den Apella Maklerverbund engagieren. Sie fördern die Apella-Gemeinschaft durch ihre Ideen, durch konstruktive Kritik, durch ihr Handeln und Mitgestalten. In enger Kooperation und mit besonderer Verbundenheit bringen sie sich sowohl in die Maklergemeinschaft als auch in die Entwicklung der Apella Unternehmensgruppe ein.



Zum ersten Mal wurde die goldene Ehrennadel bereits 2005 verliehen. Seitdem tragen 13 Makler eine solche Nadel:

- 2005 Eckhard Lentzner
- 2006 Gabriele Strelzyk-Nolte, Ursel Grametzki
- 2007 Norbert Turzer
- 2008 Klaus Draeger
- 2009 keine Verleihung
- 2010 Klaus Decker
- 2011 Helmut Sesar
- 2012 Thomas Graebnitz
- 2013 Ralf Bisanz
- 2014 Norbert Niehusen
- 2015 Dorothea Gemert
- 2016 Bert Hauptfleisch
- 2017 Hans-Joachim Gliemann

Vielen Dank für das langjährige Engagement und die stets angenehme gemeinsame Arbeit.



Abschlussabend mit LOUNGE SOCIETY

LOUNGE SOCIETY, dieses Label steht für akustische Leidenschaft und anspruchsvolles Entertainment. Die Auftritte der Formation atmen ein Flair stilvoller Ästhetik. Faszinierende Ausstrahlung, avantgardistischer Charme, expressive Musikalität und die charismatischen Stimmern international erfahrener Solisten sind stilprägend für LOUNGE SOCIETY. Die musikalische Professionalität der Band gründet in den hoch ausgebildeten Fertigkeiten der studierten Instrumentalisten sowie in der mehr als 10jährigen Bühnenerfahrung und Zusammenarbeit der Künstler. Aus gewachsener Erfahrung, einem Gespür für die Dramaturgie des Abends und musikalischer Leidenschaft entfaltet LOUNGE SOCIETY immer aufs Neue die künstlerische Synergie für eine Performance besonderen Ranges. Inspiriert von der Liebe zur Musik und getragen von der ungeteilten Sympathie eines anspruchsvollen Publikums entwickelt die Formation von LOUNGE SOCIETY einen unverkennbaren Stil, der zu zahlreichen hochklassigen Engagement in Europa und Asien führte. Das Repertoire von LOUNGE SOCIETY ist beachtlich. Es umfasst die partiturfreie Präsentation zeitloser Klassiker sowie aktueller Chart-Hits aus Jazz, Soul, Pop und Disco. Mit professioneller Flexibilität arrangiert LOUNGE SOCIETY gemeinsam mit seinen Kunden das passende Set zum Dinner, für den Lounge-Abend oder die Partynacht. LOUNGE SOCIETY bietet seinen Kunden perfekte



künstlerische Qualität sowie professionelle Logistik und lädt das Publikum ein, sich von einem unikaten Hörerlebnis anrühren und verzaubern zu lassen.



SCHLOSS
FLEESEENSEE

Bleiben, wenn es am Schönsten ist.

Magische Momente ausdehnen.

Buchen Sie Ihre Verlängerungsnacht am 13. und 14. Januar 2018 bereits ab 99 EUR im Einzelzimmer oder 119 EUR im Doppelzimmer. Zudem sichern Sie sich 15% Ermäßigung auf alle Anwendungen im SCHLOSS Spa.

Blüchers by Lafer.

Buchen Sie ein 4-Gang-Menü inkl. Weinbegleitung und Wasser in unserem Gourmetrestaurant „Blüchers by Lafer“ zum Vorzugspreis von 110 EUR p.P. (anstelle von 139 EUR p.P.).

Begrenzte Sitzplatzkapazität.

Buchungen unter Angabe des Stichwortes „Apella“ über:

SCHLOSS Fleesensee

Schlossstraße 1 | 17213 Göhren-Lebbin
Fon: +49 (0)39932 8010 3416
Fax: +49 (0)39932 8010 3188
schloss.meetings@fleesensee.de
www.schlosshotel-fleesensee.com

ENDLICH ICH.♥

Apella[®]
AKTIENGESELLSCHAFT

Rückmeldung bitte bis 14. November 2017

Fax: 0395 - 5 71 90 97 oder E-Mail: jretzlaff@apella.de

Apella Jahresauftaktkongress 08. bis 13. Januar 2018 im „Schlosshotel Fleesensee“

Hiermit melde ich mich verbindlich für den Apella-Jahresauftaktkongress 2017 an.
Eine endgültige Teilnahmebestätigung erhalte ich unmittelbar nach der Anmeldung.

ZIMMERKATEGORIE

Buchen Sie bitte für mich folgende Zimmerkategorie, soweit lt. Kontingent möglich. (Bitte ankreuzen)

Übernachtung im Dorfhotel (Ferienwohnungen ca. 200 m von den Tagungsräumen entfernt, Shuttle)

Sollte das Zimmerkontingent EZ bzw. DZ bereits ausgebucht sein, bin ich mit EZ bzw. DZ im Schlosshotel einverstanden.

- Doppelzimmer in Ferienwohnung* (ohne Zuschlag) oder
 Einzelzimmer in Ferienwohnung* (Zuschlag: 150,00 EUR)

DZ bevorzugt mit Herrn/Frau _____ Apella-Vermittler-Nr. _____

*In einer Ferienwohnung stehen ein oder zwei Doppelzimmer zur Verfügung.

Nähere Informationen entnehmen Sie bitte beigefügter Web-Site:

<https://www.dorfhotel.com/unsere-doerfer/dorfhotel-fleesensee/hotelzimmer-ferienwohnung-ferienhaus-apartement-mecklenburgvorpommern.html>

Übernachtung im Schlosshotel

Sollte das Zimmerkontingent EZ bzw. DZ bereits ausgebucht sein, bin ich mit EZ bzw. DZ im Dorfhotel einverstanden.

- Doppelzimmer (Zuschlag: 150,00 EUR p. P.) oder
 Einzelzimmer (Zuschlag: 300,00 EUR)

DZ bevorzugt mit Herrn/Frau _____ Apella-Vermittler-Nr. _____

KOSTENFREIER BUSTRANSFER FÜR AN-UND ABREISE

Ich nutze den kostenfreien Bustransfer am 08.01.18 zum „Schlosshotel Fleesensee“ vom (Bitte ankreuzen)

- Hauptbahnhof Berlin, Busabfahrt 10:00 Uhr Flughafen Berlin-Tegel, Busabfahrt 10:30 Uhr

» Anmeldevoraussetzungen

Eine Vereinbarung mit der Apella AG oder Apella WertpapierService GmbH ist Voraussetzung für die Anmeldung. Für Vertriebspartner, die seit mindestens zwei Jahren mit Apella zusammenarbeiten, setzen wir eine aktive Tätigkeit (Courtageumsatz 2017) voraus.

» Seminarreise

Die Seminarreise hat einen Wert von 1.050,00 EUR (zzgl. MwSt.) pro Person. Nehmen Sie an allen Vorträgen der Gesellschaften teil, reduziert sich Ihr persönlicher Anteil auf einen evtl. Zimmerzuschlag. 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 können.

» Rechnungslegung

Eine Rechnung für den Zimmerzuschlag erhalten Sie nach der Teilnahmebestätigung (Preise für den Zimmerzuschlag verstehen sich inkl. MwSt.).

» Nichtteilnahme

Nur für den Fall der Nichtteilnahme am Jahresauftaktkongress ohne vorherige schriftliche Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung oder bei der Nichtteilnahme an den obligatorischen Veranstaltungsteilen (SalesRunden, Messe, Kongress), bin ich damit einverstanden, dass mir die Stornogebühren für die Seminartage in Höhe von 1.050,00 EUR zzgl. MwSt. in Rechnung gestellt werden.
Mir ist bekannt, dass es in meiner Verantwortung liegt, dass ich bei den obligatorischen Veranstaltungsteilen registriert werde.

Firma

Name, Vorname

Apella-Vermittler-Nr.

Ort, Datum

Unterschrift

Senden Sie uns
das Buchungsformular
gern auch digital an
E-Mail: jretzlaff@apella.de



1. ausfüllen



2. fotografieren



3. senden



Apella[®]
AKTIENGESELLSCHAFT ist DER Maklerverbund,

**HEIMATHAFEN für jeden
10. Makler in Deutschland.**

**Hast du uns, hast du alles,
um erfolgreich zu sein!**



Anfang August fand der „GIVE! Bert Hauptfleisch + Albrecht F-C-U Apella CUP 2017“ statt. Was auf den ersten Blick vielleicht kompliziert klingt, ist bei genauerer Betrachtung eine wirklich tolle Sache: Drei Unternehmen luden zum gemeinsamen Golfen für den guten Zweck ein. Abgeschlagen wurde auf dem GolfPark Leipzig-Seehausen und das Startgeld u.a. zugunsten des Elternhilfe für krebskranke Kinder Leipzig e.V. erhoben. Neben dem Golfturnier gab es auch die Möglichkeit auf eine Schnupperstunde für alle Nicht-Golfer*innen und am Abend folgte die Siegerehrung und ein gemeinsames Abendessen. Zu diesem Zeitpunkt durfte unser Vorstandsmitglied Cornelia Gazawi dann auch das Spendenergebnis entgegennehmen: einen Scheck über fantastische 700 Euro. Im Nachgang gab es außerdem noch eine Einzelspende und somit stehen am Ende großartige 950 Euro zur Unterstützung unseres Verein zu Verfügung. Super! Vielen herzlichen Dank!



FÜR DEN GUTEN ZWECK

MAKLER MIT SOZIALEM ENGAGEMENT

Proven Expert

It's All About Trust



**Apella erhält 4,8 von 5 Sternen -
beste Bewertung auf Proven Expert**



Fast 20 Jahre arbeite ich mit der Apella AG zusammen. Die **professionelle** und für beide Seiten **profitable Verbindung** ist mit **persönlichen Beziehungen** verwoben und gewachsen. Ein **Highlight** sind die jährlich stattfindenden **Jahresauf-taktkongresse** und darüber hinaus die fachbezogenen Formate (z. B. Blick hinter die Kulissen), die im Maklermarkt ihresgleichen suchen.

Helmut Sesar



Seit 2012 Makler der Apella AG und **nur positive Erfahrung**. Sei es das Backoffice oder auch die Zuarbeit der einzelnen Mitarbeiter.

Martin Röder



Angenehme Zusammenarbeit, vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten, hervorragende Vertriebsunterstützung und eine **breite Produktpalette** mit **guten Konditionen** für die Makler und Vermittler

Dr. Klaus Roth



Wir sind eine **große Familie mit Vorbildern** Frau Dr. Eva Lemke und Guntram Schloss. Mit ihnen steht und fällt eine Apella AG. Ich kenne keinen besseren Pool. Bereit Dienst zu leisten (**Top Dienstleistung**), **Top Jahresauf-takt**, **Top Schulung** und **absolut hilfsbereite Mitarbeiter**. Sie haben fünf Sterne von fünf Sternen verdient. Dahinter können sich alle Größen verstecken.

Frank E. Loeser



Die Zusammenarbeit mit der Apella ist auch eine **wirkliche Zusammenarbeit** und keine Einbahnstraße. Hier werden die Interessen und Bedürfnisse des einzelnen Maklers ernst genommen und es wird ihm **Unterstützung** bei der **Umsetzung** geboten.

Torsten Wroblowski



Fairness. Makler fühlen sich in einer **starken Gemeinschaft** gut aufgehoben, jeder kann sich mit einbringen, **einzigartige Jahresauf-taktveranstaltung** (Inhalte, Programm, Referenten) **tolle Provisionen**, alle Apella-Aktien befinden sich in den Händen der Makler keine Bank/ Versicherung hält auch nur eine Aktie, **Unabhängigkeit wird gelebt** in der Apella

Eckhard Lentzner



Ausgezeichnetes menschliches Miteinander der Leitung mit den Maklern sowie der Makler **untereinander**, man fühlt sich sehr gut aufgehoben (und ist es auch!), der Makler ist nicht nur (wie woanders schon erlebt) eine mehrstellige Nummer; **für Probleme** gibt es immer ein **offenes Ohr**; dass die Leitung des Pools auch nicht zaubern kann, ist klar, aber man kümmert sich um Problemstellungen. **Ein sehr vertrauensvolles Miteinander!** Kann ich nur weiterempfehlen!

Matthias Lippold



Sehr gute Makler-Dienstleistung, **unabhängig von Geldgebern** und Rendite und **immer in Bewegung**, um den Pool zu verbessern.

Sven Heinrich



Die Zusammenarbeit seit 2007 mit dem Maklerverbund **schätzen wir sehr**, da wir hier einen zuverlässigen Maklerpool gefunden haben, der genau **unsere Interessen unterstützt** und **vieles Gesagte** auch **einhält**. Hier erlebt man Gemeinschaft, wie in einer **großen Familie**.

Dirk Martin



Seit fast 10 Jahren arbeite ich mit der Apella AG zusammen und inzwischen ist die Apella mein **favorisierter Pool** für meine Geschäfte im **Bereich Kapitalanlagen** und **Versicherungen**. Grundsollide finanziell aufgestellt und gemanagt, **zuverlässig im Arbeitsprozess** und wann immer es nötig ist, **sehr persönlich ansprechbar**. Hier finde ich die richtige Mischung aus **geschäftlicher und sozialer Kompetenz**.

Lutz Abromeit

„Ein Maklerpool, mit dem sich jeder wohlfühlen wird.“

Der Lead-Loop®: ... wie Sie heute neue Kunden gewinnen



Roger Rankel

Kunden haben in den letzten Jahren ihr Kaufverhalten dramatisch verändert. Sie entscheiden, kaufen und bewerten anders. Und meist auf eigene Faust. Offline und Online. Die üblichen Ansätze sind veraltet.

Sie wissen ja: Jeder Kunde durchläuft verschiedene Phasen, bis er ein Produkt kauft. Experten nennen das die Customer Journey, also Kundenreise. Mit Kundenreise meint man den Weg, den der Kunde geht, bis es zu einem Abschluss kommt. Doch die klassische Kundenreise, so wie wir sie alle gelernt haben, funktioniert heute nicht (mehr).

Warum?

Der moderne Kunde schaut sich selber auf. Und der moderne Kunde ist nicht nur schlau, sondern auch initiativ. Und mobil. Er weiß, was er will und sucht gezielt danach. Er informiert sich selbstständig, vergleicht und teilt. Auf dem Weg zum Produkt hat er vorsortiert, Angebote ausgeschlossen. Und nur, wer den Kunden in dieser Phase der Recherche überzeugen kann, wird überhaupt angerufen! Besser noch: Sie müssen ihn auf Ihr Produkt und auf Ihre Beratungsleistung stoßen. Zur Not auch, bevor er überhaupt weiß, dass er Sie braucht.

Lösung

Der Lead-Loop – das aktuellste, was es an Kundenreisen gibt. Der Lead-Loop ist DIE neue, wirksamste und modernste Art der Kundengewinnung. Er ist nach den aktuellen Kenntnissen der Kauforschung aufgebaut und basiert auf 40 Studien mit Zehntausenden von Kunden. Ich verspreche Ihnen: Dieser niemals endende Kreislauf bringt Ihr Geschäft nach vorn! Dauerhaft! Einmal angestoßen, läuft die Spirale von alleine weiter. Wie ein Perpetuum Mobile.



Jede Phase bringt eigene Touchpoints, besser gesagt: Berührungspunkte mit. Diese müssen Sie kennen und nutzen. Das Geheimnis des Lead-Loops: den Kunden eben nicht nur „berühren“, sondern über diese verschiedenen Kanäle „einfangen“. Überlegen Sie sich in der ersten Phase zum Beispiel einen besonderen Hook. Einen Haken, an dem der Kunden hängenbleibt.

Vom Touchpoint zum Catchpoint!

In jeder Phase gilt: Der Kunde soll ins Handeln kommen. Dafür braucht es jeweils eigene Call-to-Action-Elemente, auf die er reagiert. Sie müssen die richtigen Trigger auslegen. Das ist des Pudels Kern. Und bringt Ihnen Anfragen. Haben Sie sich einmal nach dem Lead-Loop aufgestellt, verspreche ich Ihnen: Die Kunden kommen – offline und online.

Eine Reise ohne Ende: die Lead-Spirale

Hauptproblem aktueller Kundenreisen ist und bleibt: Sie enden nach dem Kauf! Wie absurd ist das? Halten Sie sich mal vor Augen: Sie haben einen zufriedenen Kunden, alle seine Bedürfnisse erfüllt, er ist gut aufgestellt, von Glück beseelt. Dieses Stimmungshoch nicht zu nutzen, ist Wahnsinn. Es liegt ein riesen Pfund vor Ihnen. Und die meisten machen nichts daraus. Weil Sie nicht wissen wie.

Anders beim Lead-Loop: Nach dem Kauf wird der Kunde nicht fallengelassen. Die Fürsprecherphase leitet ihn automatisch wieder in den Kaufprozess. Ohne, dass Sie ihn erneut angehen müssen. Wie? Ganz einfach: Erstens, sorgen Sie dafür, dass er Ihre Dienstleistung positiv bewertet. Auf Ihrer Homepage, Ihrer Facebook-Seite oder in Vergleichsportalen, egal. Zweitens, machen Sie Ihren Kunden zum Fürsprecher! Richtig aufgestellt, machen Sie so aus Bewertungen echte Empfehlungen! Das produziert zusätzliche Leads. Dieser letzte Schritt macht den Loop zum Kreislauf. Und die permanente Kundengewinnung beginnt.

Der ewige Neustart

Kurzum: Wie Kunden auf Produkte kommen, sich informieren und kaufen, hat sich stark verändert. Das heißt für Sie: Sie müssen Ihre Kunden anders abholen. Wer sein Geschäft mit dem Lead-Loop aufstellt, erhöht seine Anfragen und Kaufquote. Und profitiert vom ewigen Neustart. Alte Kunden steigen wieder ein. Neue werden über Trigger und Empfehlungen „eingefangen“. Der zufriedene Kunde wird zum Verkaufsbooster, er akquiriert sich selbst. Ist der Loop einmal angestoßen, gibt es kein Halten mehr.

Sie wollen mehr zum **Lead-Loop** erfahren?

Das erzähle ich Ihnen gerne bei meinem Vortrag auf dem Kongress zum Jahresauftakt in Fleesensee. Ich freue mich auf Sie!

Ihr Roger Rankel

Vorträge. Bücher. Beratung.

DER EXPERTE FÜR
KUNDENGWINNUNG
ROGER RANKEL

„Der Verkaufstrainer in der Finanzdienstleistungsbranche.“

Roger Rankel ist langjähriger „Haus- und Hofftrainer“ der Apella-Makler und auch dieses Jahr wieder Keynote-Speaker auf der Apella-Jahrestagung in Fleesensee. Dort wird er den Lead-Loop® und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten der permanenten Kundengewinnung genauer erläutern.

Schutz für Versicherungsmakler: Der Maklervertrag



RA Lutz Harbig

Instrument zum Bestandsaufbau

Erfreulicherweise hat sich in den letzten Jahren die Meinung der Versicherungsmakler zur Notwendigkeit des Einsatzes von Maklerverträgen erheblich verbessert. Grund hierfür ist sicher die Erkenntnis, dass der Maklervertrag das wichtigste Instrument zum Bestandsaufbau und zur Bestandssicherheit ist.

Schutz für den Makler

Darüber hinaus hat der Maklervertrag nach wie vor für die Haftungsbegrenzung eines Maklers die größte Bedeutung. Die Auffassung mancher Makler, ohne schriftlichen Maklervertrag käme kein Maklervertrag zustande, ist leider nicht zutreffend. Der Verzicht auf einen schriftlichen Maklervertrag wirkt sich im Haftungsfall regelmäßig für den Makler ungünstig aus, da die Pflichten des Maklers durch Gesetz und Rechtsprechung weit gefasst sind und letztlich einen umfangreichen Kundenschutz gewähren sollen. Ein schriftlicher Maklervertrag dient dem Schutz des Maklers im Fall der vermeintlichen oder auch tatsächlichen Pflichtverletzung.

Betreuungsumfang vereinbaren

Der Maklervertrag gibt dem Versicherungsmakler die Möglichkeit, den Umfang seiner Beauftragung festzulegen. Es ist im Zweifel nämlich so, dass der Makler für alle Versicherungsangelegenheiten eines Kunden haftend ist. Durch den Maklervertrag hat der Makler die Möglichkeit, seine Tätigkeit auf die von ihm vermittelten Versicherungsverträge zu beschränken oder zu vereinbaren, für welche der bereits bestehenden Versicherungsverträge er zuständig ist.

Diese Regelung schafft im Streitfall mit dem Kunden Klarheit.

Nehmen Sie Kunden in die Pflicht

Von ähnlicher Bedeutung ist die Möglichkeit, Mitwirkungspflichten eines Kunden im Maklervertrag zu vereinbaren. Nach meiner Auffassung handelt es sich hier letztlich um die Vereinbarung von Obliegenheiten des Kunden. Die Vereinbarung konkreter Mitwirkungspflichten ist gerade im Bereich der haftungsträchtigen Sach- und KFZ-Versicherungen von Bedeutung. Mit dieser Vereinbarung schafft der Makler ein vernünftiges Verhältnis zu den Pflichten seines Kunden.

Grundstein für Nachfolgeregelung legen

Auch nach neuerer Rechtsprechung sowie den bekannten Gesetzesänderungen ist es möglich, die Verjährungszeit nach Beendigung des Maklervertrages zu begrenzen. Diese Klausel bringt „Ruhe für den Ruhestand“. Genauso können nur im Maklervertrag die Grundlagen für eine Nachfolge- oder Ruhestandsregelung vereinbart werden. Über eine solche Klausel dürfte jeder Käufer eines Bestandes dankbar sein. Letztlich gibt nur der Maklervertrag die Möglichkeit, eine Haftungsbegrenzung für eine ganze Reihe von im Tagesgeschäft bestehenden Risiken, die oft leicht fahrlässig begangen werden, zu vereinbaren.

Keine Vermittlung ohne schriftliche Vollmacht

Kein Versicherungsmakler sollte Vermittlungsleistungen erbringen,



ohne eine schriftliche Maklervollmacht des Kunden vorliegen zu haben. Diese kann aus Sicht der Praxis getrennt vom Maklervertrag mit dem Kunden vereinbart werden. Die Maklervollmacht ist letztlich das Werkzeug des Versicherungsmaklers bei Abschluss, Kündigung und Betreuung von Versicherungsverträgen.

„An wen haben Sie meine Daten weitergeben?“

Kommt Ihnen dieser Satz bekannt vor?! Effektiven Schutz bei derartigen Anfragen bietet eine umfangreiche Einwilligungsklausel nach dem Bundesdatenschutzgesetz.

Das Thema Datenschutz hat in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Nicht nur der Kunde, sondern auch sein Anwalt zeigt den Makler nicht selten wegen der Verletzung des Datenschutzgesetzes an - eine wirklich unnötige Auseinandersetzung, die mit genauso unnützen Kosten verbunden ist.

Im Ergebnis gilt der Rat: keine Vermittlung ohne Maklervertrag, Vollmacht und Datenschutzklausel.



Kontakt: Harbig Rechtsanwälte
E-Mail: kanzlei@ra-harbig.de
Telefon: (+49) 341 - 98 99 69-0

HARBIG
RECHTSANWÄLTE

TAGUNG DER BESTEN 2017



Ideenaustausch auf Spitzenniveau

Die 49 besten Apella-Makler eines Jahres (Wertungszeitraum 01.07. - 30.06.) qualifizieren sich für die Teilnahme an der „Tagung der Besten“, die stets an einem besonders exklusiven Ort stattfindet. Erstmals fand diese Tagung 2006 im Grand Hotel Heiligendamm statt. Nach drei Tagungen im Hotel de Rom in Berlin waren wir nun wieder – sozusagen zurück zu den Wurzeln – in der weißen Stadt am Meer.

Zur Teilnahme an der „Tagung der Besten“ qualifizieren sich auch die strategischen Partnergesellschaften, die von den Apella - Vertriebspartnern am stärksten nachgefragt werden. So treffen sich hier diese umsatzstärksten Gesellschaften mit den 49 besten Maklern der Apella AG. Damit entstehen zahlreiche Möglichkeiten für direkte und persönliche Kontakte sowie Strategien, die über die Tagung hinaus wirken.



ZEITRAUM: 04. – 06.09.2017
ORT: Grand Hotel Heiligendamm

INHALTE DER TAGUNG:

- ✓ **exklusive Tagung „Versicherungen“**
- ✓ **exklusive Tagung „Kapitalanlagen“**
- ✓ **organisierte Businessgespräche**
- ✓ **qualifiziertes Networking**
- ✓ **Beziehungsaufbau in gehobener Atmosphäre**
- ✓ **Ehrung der Besten**



LEISTUNGEN ANERKENNEN UND IN DER GEMEINSCHAFT WÜRDIGEN

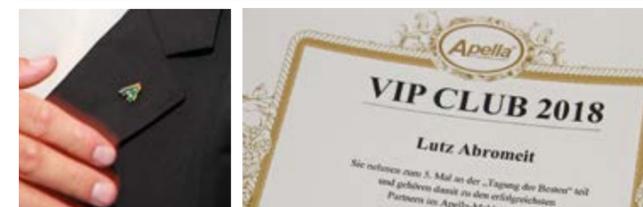
Welche Auszeichnungen erhalten Maklerinnen und Makler?

Nach der Qualifizierung für die Gruppe der 49 besten Maklerinnen und Makler im Wertungszeitraum von 12 Monate ist zusätzlich auch die Teilnahme an der » **„Tagung der Besten“** wesentlich. Hier finden nämlich die Auszeichnungen der Besten statt, und zwar mit der Apella-Nadel, die in vier Graduierungen vergeben wird, sowie mit der Berufungsurkunde in den Apella-VIP-Club für die nächsten 12 Monate.

In Abhängigkeit von der Anzahl der Teilnahme an den jährlich stattfindenden Tagungen der Besten erhalten unsere Makler die

- » **Apella-Nadel mit 1 Brillant**
- » **Apella-Nadel mit 2 Brillanten**
- » **Apella-Nadel mit 3 Brillanten**
- » **Apella-Nadel mit Ähre**

Und diejenigen, die das 5. Mal und weitere Male an der Tagung der Besten teilgenommen haben, werden in den » **Apella-VIP-Club** für die kommenden 12 Monate berufen.



» Auszeichnung mit Apella-Nadel



» Auszeichnung VIP CLUB 2018



» Ehrenurkunden Partnergesellschaften





Makler und Experten des 03. bAV-Symposiums 2017 diskutierten zum neuen BRSG.

Hurra, das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ist da - Hurra?



Karsten Rehfeldt

In der Gesetzesbegründung steht zum Ziel des Betriebsrentenstärkungsgesetzes:

Betriebsrenten sind noch nicht ausreichend verbreitet. Besonders in kleinen Unternehmen und bei Beschäftigten mit niedrigem Einkommen bestehen Lücken. Deshalb sind weitere Anstrengungen und auch neue Wege notwendig, um eine möglichst weite Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung und damit verbunden ein höheres Versorgungsniveau der Beschäftigten durch kapitalgedeckte Zusatzrenten zu erreichen.

Ob dieses Ziel durch das BRSG erreicht wird, kann bezweifelt werden. Gut gemeint ist nicht immer gut gemacht, wie der Volksmund sagt.

ABER BETRACHTEN WIR ZUERST DIE WESENTLICHEN INHALTE:

- **Verpflichtender AG-Zuschuss aus SV-Ersparnis bei Entgeltumwandlung**
- **Erhöhung der steuerlichen Förderung auf 8% der BGG (West)**
- **Neuer Förderbetrag für AG-Beiträge bei Geringverdienern**
- **Freibetrag bei der Anrechnung von Leistungen aus geförderter Altersversorgung auf Grundsicherung im Alter**
- **Neue Vervielfältigungsregelung**
- **Nachzahlungsmöglichkeiten für Zeiten ohne Entgelt**
- **Verbesserungen für Riester in der bAV**
- **Gesetzliche Verankerung von Opting-Out-Modellen**
- **Einführung des so genannten Sozialpartner-Modells**

Positive Aspekte für die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung ergeben sich zweifelsohne durch den **NEU GESCHAFFENEN FREIBETRAG IM BEREICH DER GRUNDSICHERUNG IM ALTER**. Hier wurde in der Vergangenheit bei der Inanspruchnahme dieser Leistung durch den Sozialträger jegliches Einkommen angerechnet. Hier wird jetzt erstmals für geförderte Altersversorgung, also Riester, Basisrente und bAV ein Freibetrag von pauschal 100,00 € zuzüglich 30% der diesen Freibetrag übersteigenden Rente aus der Altersversorgung nicht angerechnet, maximal jedoch 50% der Regelbedarfsstufe I gem. Anlage zu § 28 SGB XII (2017 = 409,00 €).

Weiterhin positiv auswirken dürfte sich der **VERPFLICHTENDE ARBEITGEBERZUSCHUSS** zur Entgeltumwandlung. Für alle neuen Entgeltumwandlungen ab 01.01.2019 muss der Arbeitgeber zwingend 15% aus der SV-Ersparnis zusätzlich in den Vertrag einzahlen, sofern der Arbeitnehmer mit seiner Entgeltumwandlung eine SV-Ersparnis erzeugt.

Im so genannten Sozialpartnermodell muss dies schon ab dem 01.01.2018 erfolgen. Für alle Bestandsverträge in der Entgeltumwandlung gilt der verpflichtende Zuschuss am dem 01.01.2022.



ACHTUNG!
Hier ergibt sich erheblicher Handlungsbedarf bei bestehenden Versorgungsanlagen! Bitte sprechen Sie uns an, wir helfen Ihnen bei der Umsetzung.



Michael Diedrich

Die **ERHÖHUNG DES STEUERLICHEN RAHMENS** des § 3 Nr. 63 EStG auf 8% der BGG (West) schafft eine Verwaltungsvereinfachung, da zukünftig ein bestehender „Altvertrag“ nach § 40b EStG nur noch in der tatsächlichen Höhe auf die 8% angerechnet wird und die alte Regelung mit den zusätzlichen 1.800 € steuerfreiem Beitrag ersatzlos gestrichen wurde. Dies ist interessant für Gutverdiener und GGF's, da diese jetzt insgesamt einen höheren Beitrag in eine Direktversicherung einzahlen können. Leider bleiben die (zweiten) 4% weiterhin SV-pflichtig.

Ob und wie sich der neue **FÖRDERBEITRAG BEI GERINGVERDIENERN** in der Praxis tatsächlich durchsetzen wird, bleibt abzuwarten. Bis zu einem Bruttoeinkommen des Arbeitnehmers von 2.200,00 € monatlich kann der Arbeitgeber bei einem zusätzlichen Arbeitgeberbeitrag in eine Direktversicherung, Pensionskasse oder einen Pensionsfonds 30% des Beitrages gefördert bekommen, wenn er mindestens 240,00 € pro Jahr aufwendet. Maximal werden 480,00 € pro Jahre gefördert. Ob diese Regelung auch für einen Zuschuss zur Entgeltumwandlung gilt, muss noch abschließend geklärt werden. Voraussetzung für den Arbeitgeberzuschuss ist die Verwendung eines ungezillerten Tarifes.

Schließlich gibt es Neuregelungen für die **VERVIELFÄLTIGUNG** und für die **NACHZAHLUNG VON BEITRÄGEN** für so genannte entgeltlose Zeiten.

Bei der Vervielfältigung kann zukünftig für maximal 10 Jahre einer Betriebszugehörigkeit pro Dienstjahr 4% der BGG bei Ausscheiden aus dem Unternehmen (nach)gezahlt werden. Dies sind in 2017 immerhin 30.480 € und dieser Betrag wird in den nächsten Jahren entsprechend der BGG dynamisiert. Diese Regelung ist sehr interessant bei Abfindungszahlungen zumal bisher gezahlte laufende Beiträge nicht mehr angerechnet werden.

KOMMEN WIR ZUM SOGENANTEN SOZIALPARTNER-MODELL:

Zukünftig dürfen Arbeitgeber reine Beitragszusagen erteilen – pay and forget sagt der Amerikaner dazu. Diese Zusageart ist in den angelsächsischen Ländern weit verbreitet, allerdings gibt es dort auch andere Altersversorgungssysteme. Für den Arbeitgeber stellt diese Zusageart zweifelsohne eine Verbesserung dar, wird er doch für die Zusage komplett aus der Haftung genommen.

Ob die Arbeitnehmer diese Form der Altersversorgung annehmen werden, bleibt abzuwarten, fehlt doch mit der reinen Beitragszusage jegliche Planungssicherheit. Die aktuelle Studie zur betrieblichen Altersversorgung 2017 des Beratungshauses Deloitte nennt bei den Anforderungen der Arbeitnehmer an die betriebliche Altersversorgung zwei wichtige Themen, nämlich Sicherheit (Garantien) und die Möglichkeit der Wahl zwischen Renten- und Kapitalleistungen – diese Anforderungen erfüllt nun gerade das Sozialpartnermodell nicht.

Werden die Sozialpartner mit den neu zu gründenden gemeinsamen Versorgungseinrichtungen tatsächlich „Zielrenten“ zusagen können, die dann am Ende höher sind als die der etablierten Versorgungsträger? Diese und andere Fragen werden in der Zukunft zu beantworten sein.

Alles in Allem schafft das BRSG bei den Arbeitgebern weiteren Beratungsbedarf, da sich die Komplexität der betrieblichen Altersversorgung erhöht hat. Da ist es gut zu wissen, dass Sie mit der bbvs einen kompetenten Partner an Ihrer Seite haben.

IHR RENTENBÜRO für betriebliche Altersvorsorge

1. ERFASSUNG ✓

100 % der Altverträge und -ansprüche
Digitalisierung - Qualifizierung - Strukturierung

2. PRÜFUNG ✓

100 % der Versorgungsansprüche und -risiken
sachliche - rechtliche - steuerliche Bewertung

3. OPTIMIERUNG ✓

100 % der ALT - NEU Verträge und Bestände
schrittweise Neuordnung - Übertragung - Anpassung

4. VERWALTUNG ✓

100 % bAV mit der bbvs
Buchungen - Pflege - Reporting - Beratung - Korrespondenz

**bbvs heißt:
100% bAV im Griff**

Wir haben für Sie für die tägliche Beratungspraxis ein BRSG-Paket geschnürt. Dieses besteht aus folgenden Komponenten:

- Information für Arbeitgeber (2 Seiten als pdf-Dokument)
- Vortrag zum BRSG als pdf-Dokument
- Fragen und Antworten für den Arbeitgeber als pdf-Dokument

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

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

bbvs
Vorsorge mit Präzision

Alle Unterlagen zu betrieblichen Versorgungswerken finden Sie im MSC.

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

Harmssen sagt ... Politische Börsen haben kurze Beine?

Spricht man mit Börsen-Experten, hört man immer wieder davon, dass an den Aktienbörsen langfristig nur die Gewinnentwicklungen der Unternehmen eine Rolle spielen. Politische Ereignisse und Entscheidungen würden allenfalls nur kurzfristig wirken. Stimmt das wirklich?



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

Politische Börsen haben kurze Beine. Eine Behauptung aus dem Fundus der Börsen-Weisheiten, die Kommentatoren immer dann leicht von der Hand geht, wenn die Politik die Börsen beeinflusst. Vor allem natürlich, wenn die Reaktion negativer Art ist. „Das geht schnell vorbei, machen Sie sich keine Sorgen“, heißt es dann.

Aber stimmt das überhaupt?

Werfen wir einen Blick auf die Aussage, dass die Kursentwicklungen von Aktien nicht von der Politik, sondern ausschließlich von den Gewinnentwicklungen der Unternehmen abhängen. Diese Aussage verkennt den Einfluss von Politik auf die künftigen Gewinnentwicklungen der Unternehmen. Dafür gibt es zahlreiche Beispiele, mit deren Aufzählung man ein ganzes Buch füllen könnte. Politik setzt nun einmal die Rahmenbedingungen, die das wirtschaftliche Handeln von Unternehmen in vielfältiger Weise beeinflussen. Das ist so offensichtlich, dass man diesen Zusammenhang fast schon als Binsenweisheit abtun könnte.

Ohne Zweifel ist insbesondere ein Bereich der Politik ganz maßgeblich daran beteiligt, wie sich Aktienkurse entwickeln: die Rede ist von der Geldpolitik. Die Geldpolitik der Notenbanken übt aus verschiedenen Gründen einen enormen Einfluss auf die Entwicklungen an den Wertpapierbörsen aus. Mit ihren Interventionen und Entscheidungen beeinflussen Notenbanken u. a. die Zinssätze und Renditen an den Bondmärkten. Sind diese hoch und steigen gar noch an, werden Anleger sich von Aktien abwenden und ihr Kapital lieber im vermeintlich sicheren Hafen von Staatsanleihen anlegen. Steigende Zinsen haben aber noch eine weitere – sehr häufig übersehene – Wirkung auf die Entwicklung von Aktienkursen: an den Aktienbörsen wird bekanntlich die Zukunft gehandelt. Investoren richten dabei einen Blick auf die zukünftig zu erwartenden Gewinne eines Unternehmens. In der Praxis geschieht das bei professionellen Investoren so, dass die zukünftigen Cash Flows eines Unternehmens diskontiert (abgezinst) werden. Es liegt auf der Hand, dass bei steigenden Zinsen künftige Cash Flows so (relativ) weniger wert sind.

» **Und:** bei steigenden Zinsen schrumpft – jedenfalls nach dem Lehrbuch der Notenbanken – die Kreditvergabe an Privatpersonen und Unternehmen, so dass die wirtschaftliche Aktivität insgesamt gedämpft wird – mit unmittelbaren Folgen für die zukünftig zu erwartenden Umsatz- und Gewinnentwicklungen bei Unternehmen.

» **Hinweis:** die Liste weiterer Folgen einer sich verändernden Zinslandschaft auf eine Volkswirtschaft und die in ihr tätigen Unternehmen ist lang und würde hier ohne Zweifel den Umfang dieses Beitrags sprengen. Umgekehrt werden sich Anleger in einem Niedrigzinsumfeld – aus Mangel an renditeträchtigen Anlagealternativen – vermehrt dem Aktienmarkt zuwenden. Der niedrige Zins befeuert an dieser Stelle dann auch die Bewertung künftiger Cash Flows von Unternehmen.

» **Und:** niedrige Zinsen befeuern die Kreditvergabe (die Immobilienmärkte können davon ein Lied singen) und sorgen insgesamt für erhöhte wirtschaftliche Aktivität – wenn es denn nach dem Lehrbuch der Notenbanken geht.



» **Fazit:** Ja, es sind die erwarteten Gewinnentwicklungen von Unternehmen, die langfristig das Auf und Ab an den Aktienbörsen bestimmen. Aber: Politik und die durch sie gesetzten Rahmenbedingungen üben in vielfältiger Weise einen erheblichen Einfluss auf die Gewinnentwicklungen von Unternehmen aus, der nur schwer zu bestreiten ist.

Politik hat kurze Beine?

Ja, manchmal sind die Beine ziemlich kurz, gelegentlich auch sehr, sehr kurz, manchmal aber auch sehr, sehr lang!



Die Alternative für den defensiven Anleger: LOYS Global L/S



Frank Trzewik

In der späten Phase des Aufschwungs, in der sich viele Gründe für fallende Kurse finden aber auch die Alternativlosigkeit der Aktie aufgrund des Nullzinsumfeld weiterhin Bestand hat, bietet die LOYS AG eine sinnvolle Alternative für den defensiven Anleger:

Der internationale Aktienfonds mit Sicherheitsnetz, LOYS Global L/S, vereint die Teilhabe an den attraktiven Renditen am Aktienmarkt mit dem Wunsch der Anleger nach Sicherheit. Das Anlageziel des LOYS Global L/S, der von Fondsmanger Ufuk Boydak verwaltet wird, besteht in einem risikoaversen Wertentwicklungsprofil, das absolute Wertzuwächse bei gleichzeitiger Vermeidung signifikanter Drawdowns anstrebt.

Ziel des Fonds ist, eine jährliche Wertentwicklung zwischen 3-6% bei einer niedrigen Volatilität im einstelligen Bereich zu erwirtschaften und dabei Drawdowns größer 5% zu vermeiden. Ein solches Chance-Risiko-Profil macht den Fonds auch für mittelfristig agierende Investoren interessant.

In dem hier verwendeten Long/Short-Ansatz besteht kein Zinsänderungsrisiko. So muss nicht über die zeitliche Stabilität von Kovarianzmatrizen rasoniert werden. Aktien werden mit Aktien abgesichert, dieses Vorgehen ermöglicht eine Absicherung mit niedrigerem Risiko und günstigen Kosten.

Im Fall des LOYS Global L/S bewirtschaftet der Fonds ein international und aktiv gesteuertes Aktienportfolio, welches im Durchschnitt zu 2/3 durch passende Aktienindexfutures abgesichert wird.

Mit anderen Worten:

Im Fall rückläufiger Aktienkurse wird der LOYS Global L/S mit 2/3 seines Exposures Kursgewinne aufweisen, sodass eventuelle Kursverluste auf der Longseite zu einem Großteil und mit Sicherheit ausgeglichen, im besten Fall sogar überkompensiert werden.

KONTAKT: Frank Trzewik, Vorstand

E-Mail: trzewik@loys.de

Mobil: (+49) 172 - 8 87 30 18

Telefon: (+49) 441 - 9 25 86 0



OVID Infrastruktur Strategie mit 3,6 bis 4,5% Ausschüttung Regelmäßige Einkommen mit Netflix & Co.



Rainer Fritzsche

Das Video-Streaming-Portal Netflix dreht weltweit die TV-Branche auf links. Lineares Fernsehen mit der Tagesschau um 20 Uhr war gestern, Video-on-Demand ist heute. Vor gerade einmal 20 Jahren hat Reed Hastings Netflix als Online-DVD-Versand gegründet. Vor zehn Jahren stieg das Unternehmen in das Video-on-Demand-Geschäft ein. Heute hat Netflix in den USA bereits mehr Abonnenten als alle TV-Kabel-Gesellschaften zusammen. Das Geschäftsmodell von Netflix hat das Management des OVID Infrastructure HY Income UI Fonds (WKN A112T8/A112T9) überzeugt - der Anleihenfonds hält den Netflix-Bonds (Kupon 3,63% p.a./Laufzeit bis 2027) in seinem Portfolio.

Netflix ist ein typisches Beispiel für die im Portfolio gehaltenen Unternehmensanleihen. Weltweit schauen rund 100 Millionen Menschen Serien und Filme auf Netflix. In Deutschland kostet ein Monatsabo zwischen 7,99 und 11,99 Euro. Das Abomodell liefert extrem regelmäßige und gut berechenbare Einnahmen.

Enormer Finanzbedarf

Netflix ist aber nicht nur ein Pionier, der die Veränderung des Fernsehverhaltens von immer mehr Haushalten vorantreibt. Durch seine Anforderungen treibt das Unternehmen gleichzeitig den Ausbau der Internetinfrastruktur weltweit voran. Nach einer Studie des McKinsey Global Institute müssten rund um den Globus bis zum Jahr 2030 insgesamt 8.300 Milliarden US-

Dollar in den Telekommunikationsbereich investiert werden, um nicht zum Flaschenhals für das globale Wirtschaftswachstum zu werden. Das entspricht pro Jahr 0,6 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts. Damit zeichnet sich ein anhaltender Wettbewerb um das Geld der Anleger ab, was weiterhin hohe Zinskupons verspricht. Genau darauf ist der OVID Infrastructure HY spezialisiert. Der Fonds hält ein Portfolio von ca. 70 High-Yield Bonds von Infrastrukturunternehmen, sammelt deren Ausschüttungen ein und leitet diese an seine Anleger weiter. Seit der Auflegung Oktober 2014 hat der Fonds eine jährliche ordentliche Ausschüttung von 3,6 bis 4,5% geboten.

Ausschüttung p.a. Ordentliche Erträge *	Anteils-klasse	In €	In %
2015	AK I	4,27	4,32
	AK R	3,52	3,56
2016	AK I	4,15	4,45
	AK R	3,50	3,76
2017 1. Ausschüttung	AK I	1,97	2,08
	AK R	1,63	1,71

KONTAKT: Rainer Fritzsche, Geschäftsführer

E-Mail: fritzsche@ovid-partner.de

Telefon: (+49) 231 - 1 38 87-355

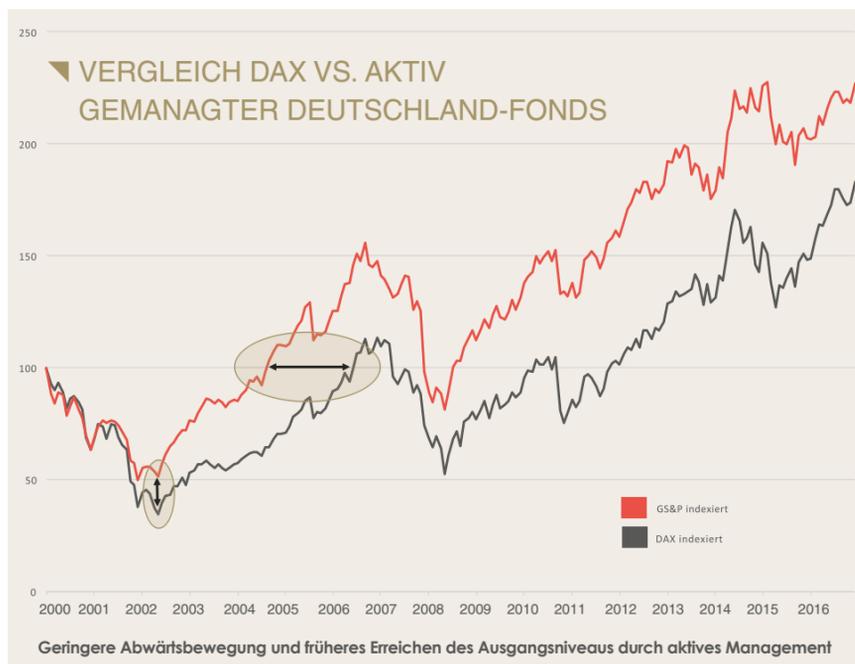


WARUM WIR IN UNSEREN FONDS-VERMÖGENSVERWALTUNGEN AUF ETFs VERZICHTEN - PLÄDOYER FÜR EIN RATIONALES INVESTMENT!

Die Diskussion „passives versus aktives Investieren“ wird seit etlichen Monaten hart und öffentlichkeitswirksam geführt. Dabei haben beide Seiten stichhaltige Argumente – gleichwohl ist die Diskussion meist durch Interessen bestimmt und daher nur mit Vorsicht zu genießen.

Dass ein Autoverkäufer „seine“ Autos zu den besten der Welt erklärt ... Wen wundert's? Ganz genauso verhält es sich in der Fondsindustrie: Anbieter von ETFs werden nicht müde, die Vorteile von ETFs gegenüber aktiv gemanagten Fonds zu betonen – und die Nachteile zu verschweigen. Umgekehrt ist es auch nicht besser:

So brandmarken Fondsgesellschaften, die vornehmlich aktiv gemanagte Investmentfonds anbieten, ETFs als Teufelszeug und leugnen eigene Schwächen.



▼ WAS ALSO IST BESSER: AKTIVES ODER PASSIVES INVESTIEREN?

Es beginnt schon bei der Begrifflichkeit „passives“ Investieren. „Investieren“ ist immer ein aktiver Vorgang, denn im Hintergrund müssen stets aktive Entscheidungen getroffen werden – sei es vom Investor bei der Frage, in welche ETFs investiert werden soll, oder den Indexgesellschaften, die darüber befinden, wer in den Index aufgenommen und wie dieser berechnet wird.

Passiv allerdings ist der Anlagestil von ETFs, denn hier wird nicht aufwendig nach lohnenswerten Einzeltiteln aus einem bestimmten Anlageuniversum gesucht, sondern einfach in diejenigen Titel investiert, die in einem bestimmten Index enthalten sind, der das gewählte Anlageuniversum abbildet.

Wenn man akzeptiert, dass Indizes „den Markt“ darstellen und alle Investmentfonds mit einem aktiven Anlagestil eben diese Indizes auch als Maßstab nutzen, um ihr Können und ihre Leistung zu dokumentieren, sollte man zunächst erwarten, dass ein aktiver Anlagestil dem passiven Ansatz überlegen sein sollte. Aber weit gefehlt: die wenigsten aktiv gemanagten Investmentfonds schaffen es, dauerhaft ihren als Benchmark gewählten Index zu übertreffen!

▼ IST PASSIV ALSO „BESSER“ ALS „AKTIV“?

Wer genauer hinblickt, wird schnell feststellen, dass die meisten aktiv gemanagten Fonds sehr nahe an einem Index als Benchmark gemanagt werden und von einem wirklich aktiven Anlagestil daher nicht die Rede sein kann. Wirklich aktive Investmentfonds sind rar – was nicht zuletzt an den unsinnigen

Anreizsystemen der Branche liegt, die es nicht eben leicht machen, unabhängig zu denken und zu handeln.

Vermeintlich aktiv gemanagte Investmentfonds, die sich in ihrer Allokation kaum von ihrer Benchmark unterscheiden und sehr indexnah agieren, können daher – aufgrund der laufenden Kosten und der Tatsache, dass bei Indizes ohne Kosten gerechnet wird – nicht besser sein, als ihre Benchmark bzw. Index.

Umgekehrt finden sich gerade unter denjenigen Fonds, die wirklich aktiv gemanagt werden, genau diejenigen Investmentfonds, die ihre Benchmarks bzw. Indizes dauerhaft schlagen. Die Outperformance wirklich aktiver Fondsmanager gegenüber ETFs kommt insbesondere in Abwärtsphasen deutlich zum Tragen; dies ist auch nicht weiter verwunderlich, handelt es sich bei den meisten ETFs doch logischerweise um sehr zyklisch agierende Anlagevehikel.

Die Ursache dafür ist leicht zu benennen: ETFs bilden zumeist kapitalgewichtete Indizes ab. Kauft ein Anleger also heute Anteile an einem ETF, der einen kapitalgewichteten Index (z. B. MSCI World) abbildet, investiert er automatisch besonders hoch in diejenigen Titel, die bereits sehr gut „gelaufen“ sind und gewichtet automatisch diejenigen Titel eher gering, die zuletzt underperfornt haben. Eine solche Momentum Strategie kann (muss nicht) in steigenden Märkten sehr gut funktionieren, ist aber in plötzlich fallenden Märkten absolut tödlich, denn es sind genau die zuvor gut gelaufenen Titel, die dann auch besonders stark fallen.

▼ ZWEI BEISPIELE AUS DER VERGANGENHEIT MÖGEN DIES VERDEUTLICHEN:

Zum Höhepunkt der Rallye am japanischen Aktienmarkt war der Anteil japanischer Aktien im MSCI World besonders hoch. Dann kam es 1990 zum Crash in Japan und es ging binnen Jahresfrist um knapp 40% - gemessen am Nikkei 225 - nach unten. Da japanische Aktien im MSCI World zuvor hoch gewichtet waren (diese hohe Gewichtung haben sie bis heute nicht wieder erreicht), ging auch der MSCI World deutlich mit nach unten.

Vor der Finanzkrise 2008/2009 waren die Finanztitel diejenigen Werte, die im DAX am höchsten gewichtet waren. In der Finanzkrise kamen dann diese Titel besonders stark unter die Räder. Anleger in DAX-ETFs können davon noch heute gut ein Lied singen. Wirkliche aktive Fondsmanager können in solchen Zeiten besonders glänzen, sind sie - anders als ETFs - doch in der Lage, Portfolio-Risiken wirkungsvoll durch verschiedenste Strategien zu begrenzen.

Und eines sollten Anleger von ETFs unbedingt immer im Hinterkopf behalten: ETFs sind Einzeltitel, deren Preis an der Börse – gerade in schwierigen Zeiten – mitunter nicht von ihren Inventarwerten, sondern von Angebot und Nachfrage bestimmt wird. Kommt es – aus welchen Gründen auch immer – zu einem panikartigen Ausverkauf in einem ETF, verhält sich der Preis eines ETFs exakt wie der Preis einer einzelnen Aktie, die unter die Räder gerät. Es geht steil bergab, da ein riesiges Angebot nur noch auf eine kleine Nachfrage stößt.

„Viele dachten, dass ETF immer liquider sind als ihre Basiswerte“, sagt Morningstar-Analyst Ali Masarwah. Das war noch vor dem Flash-Crash von ETFs am 24. August 2015 in den USA, als ETFs, die den S&P 500 abbildeten, in einem schwachen Markt sehr viel deutlicher als der S&P 500 fielen. „Das wichtigste Fazit: Es gibt nicht immer ideale Bedingungen. Die Welt ist nicht perfekt“, sagt Masarwah.

Bereits 4 Monate später brach in den USA der US-High Yield Markt ein; Anleger trennten sich in Panik von diesem Segment. Für etliche ETFs, die diesen Markt über einen Index abbildeten, wurde sogar der Handel ausgesetzt; es gab schlicht keine Nachfrage! Erst Tage später, als der Handel wieder möglich war, konnten Anleger endlich verkaufen; dann allerdings mit horrenden Verlusten...!



TOP SELECT Vermögensverwaltung

▼ KEY ASPECTS

- wirklich aktiv gemanagte Fonds können durch antizyklische und flexible Investments besonders in Abwärtsphasen zyklische ETFs outperformen
- ETFs performen in Aufwärtsphasen durch die geringeren Kosten in der Regel besser als indexnahe Fonds („Indexkuschler“)
- Preisbildung von ETFs kann durch Illiquidität vom nachzubildenden Index abweichen

▼ FAZIT:

Die meisten ETFs agieren zyklisch. Schon deshalb kommen diese Anlageinstrumente nicht für uns in Frage, da wir üblicherweise antizyklisch denken und agieren. Die mitunter eingeschränkte Liquidität - mit entsprechenden Verwerfungen bei der Preisbildung - ist für uns allerdings das wirkliche K.o. – Kriterium.

Last – but not least – konzentrieren wir uns bei der Auswahl der Zielfonds für unsere TOP SELECT Fonds-Vermögensverwaltungen auf diejenigen Investmentfonds, die wirklich aktiv gemanagt werden und daher zumeist auch deutlich besser als ETFs risikoadjustierte Performance abliefern.

Wohin mit dem Geld? Lösung in Sicht!



Martin Evers

Für viele Makler ein bekanntes Phänomen: Kunden beschwerten sich über niedrige Zinsen, sie haben Angst vor steigender Inflation und stellen die entscheidende Frage: Wohin mit dem Geld? Mit „meinDepot“ gibt BlackRock den Maklern eine wichtige Unterstützung an die Hand, denn erstmals erhalten sie damit die Möglichkeit – auch bei kleinen Anlagebeträgen oder sogar ohne die §34f-Lizenz zu besitzen – überdurchschnittliche Erträge aus der Geldanlage der Kunden zu verdienen. In Zeiten steigender Regulierung und sinkender Erträge ist es für viele Berater mittlerweile eine schwierige Situation, wenn die Kunden nach professioneller Geldanlage fragen. Will man die nach MiFID II und IDD aufgestellten Regularien auf sich nehmen und damit einen zuweilen unangemessen hohen Aufwand tragen, der mit Blick auf die zu erwartenden Erträge aus dem Anlagegeschäft kaum zu rechtfertigen ist? Oder ist es sogar so, wie bei über 90% der Versicherungsmakler, dass man überhaupt nicht die dafür benötigte Lizenz nach §34f der GewO besitzt? In diesem komplizierten Umfeld den Anlagebedarf der Kunden professionell in die Hand zu nehmen, erscheint besonders mit Blick auf Anlagebeträge unter €50.000,- oder gar Sparpläne mehr als anspruchsvoll.

Mit „meinDepot“ bietet BlackRock eine umfassende Lösung und zwar für die Makler wie auch deren Kunden gleichermaßen. Über „meinDepot“ können Kunden mit BlackRock-Fonds insgesamt fünf Strategien umsetzen. Dabei steigt der Aktienanteil von nahezu 0% auf rund 100%. Der Kunde genießt durch die Nutzung von „meinDepot“ neben der Auswahl der besten Fonds aus dem BlackRock-Universum eine Reihe umfassender Services. So wird das Depot permanent qualitativ gesichert und Fonds bei Bedarf ausgetauscht. Ebenfalls entscheidend ist die tägliche Überwachung von strategiebezogenen Verlustschwellen. Hierbei wird mit einem eingebauten Risikomanager sichergestellt, dass mögliche Verlustrisiken der in dem Depot enthaltenen Fonds bei schwankenden Märkten deutlich begrenzt werden. Einmal jährlich wird die vorgegebene Struktur wiederhergestellt (Rebalancierung) und damit das Risikoprofil der vom Kunden ausgewählten Strategielösung dauerhaft beibehalten.



KONTAKT: Martin Evers, Vertriebsleiter
E-Mail: martin.evers@blackrock.com
Telefon: (+49) 69 - 50 500 3194

25 Jahre Timberland Finance

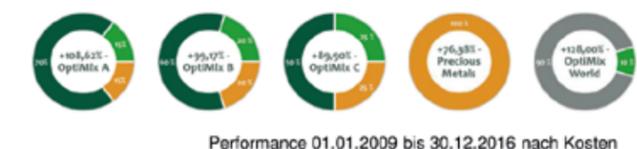


Thomas Wichmann

In Zeiten historisch niedriger Zinsen sind nachhaltige Vermögensanlagen, die notwendiger Weise über dem kritischen Zins liegen sollten, weil sie nach Kosten, Steuern und Inflation das Vermögen erhalten, rar gesät. Timberland Finance ist es gelungen, diese dauerhafte Herausforderung zu meistern. Dabei wurden zwei Welten in einem rechtlichen Rahmen zusammengefügt und somit die Vorteile der geschlossenen Investments, mit denen der offenen Investments, miteinander verknüpft. Das Ergebnis ist einzigartig. So ist zum Beispiel weiterhin ein steuernbelasteter Vermögensaufbau auch nach der Reform (2018) möglich. Durch diesen Zinseszineffekt werden die Anleger, je länger sie investiert bleiben, sich ertragsmäßig von anderen Vermögensanlagen exorbitant unterscheiden, da einige Vermögensanlagen diesen expliziten Vorteil innehatten, diesen nunmehr verlieren werden. Und sollte der Investor zwischen durch Liquidität benötigen, so sind steuerunbelastete Entnahmen ab einer Einlage von 30.000€ bis zu 10% jährlich möglich. Entnahmen können monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich vereinbart werden. Unter Berücksichtigung höchster Sicherheit wird das Kapital weltweit in 32 Aktieninvestmentfonds (Sondervermögen) investiert. Um die Schwankung aus den Portfolios zu minimieren (Volatilität historisch unter 10%) wird ferner in Pfandbriefen investiert, die seit 1769 immer zurückgezahlt wurden. Und zu guter Letzt werden je nach Strategie anteilig in Edelmetalle wie Gold, Silber, Platin und Palladium physisch investiert. Dabei profitiert der Anleger von institutionellen Einkaufsvorteilen, da Timberland direkt und ohne Zwischenhändler

die Edelmetalle erwirbt. Am Ende kann der Investor entscheiden, ob er sich seinen Edelmetallanteil ausliefern lassen möchte. Die Einstiegsgrößen sind für eine Vermögensverwaltung sehr ansprechend. So besteht bereits ab 5.000€ einmalig und 75€ monatlich die Gelegenheit an einem aktiv gemanagten Portfolio zu partizipieren. Wir laden Sie herzlich ein, weitere Alleinstellungsmerkmale dieser außergewöhnlichen Vermögensanlage kennen zu lernen.

Timberland Finance Fondsportfolio



KONTAKT: Thomas Wichmann, Vertriebsdirektor
E-Mail: wichmann@timberland-finance.com
Mobil: (+49) 172 - 2 70 07 15
Telefon: (+49) 2151 - 5 24 04 35

Rentenplanung flexibel optimieren mit der Schweizer Vermögensrente der bank zweiplus



Oliver Honigmann

Die bank zweiplus, Schweizer Depotbank für Anlagekunden von deutschen Finanzdienstleistern, bietet mit der Schweizer Vermögensrente einen einfachen Zugang zu einer Schweizer Vermögensverwaltung mit Verrentungsfunktion – ganz auf die persönlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden ausgerichtet. Damit Sie als Finanzberater die Rentenplanung Ihrer Kunden flexibel optimieren und langfristige Renditechancen nutzen können.

Die Schweizer Vermögensrente basiert auf dem bewährten Finanzkonzept des Schweizer Vermögensdepots und stellt die «Verrentungsfunktion» dar. Es geht dabei um die Verrentung von grösseren Einmalanlagen ab EUR 10 000, die Ihren Kunden durch Sparen, Lebensversicherungen, Immobilienverkäufe, Erbschaften etc. zur Verfügung gelangt sind. Aus diesem Vermögen möchte Ihr Kunde regelmässige Auszahlungen genießen und das Kapital über eine lange Zeit weiter rentabel für sich arbeiten lassen. Die Schweizer Vermögensrente geht auf individuelle Anlageprofile ein und optimiert die flexible Rentenplanung. Die Kunden investieren in ein dauerhaft ausbalanciertes Vermögensportfolio in der Rentenphase.

So funktioniert's

Um die Vorteile der Schweizer Vermögensrente nutzen zu können, muss ein Schweizer Vermögensdepot bei der bank zweiplus eröffnet und mittels kurzem Zusatzformular die Einrichtung der Vermögensrente beantragt werden. Besteht das Schweizer Vermögensdepot bereits, können die Kunden die Vermögensrente auch nachträglich beantragen.

Bei der aktiv gemanagten Schweizer Vermögensrente investieren Ihre Kunden in ein Zwei-Strategien-Modell. Die Aktienstrategie F soll mittel- und langfristig für höhere Renditen sorgen, während die Entnahmen aus der konservativeren Strategie S vorgenommen werden. Gemäss dem individuellen Risikoprofil wählt der Kunde die Gewichtung der beiden Strategien aus. Durch ein quartalsweises Rebalancing (Umschichten) wird die ursprüngliche Verteilung regelmässig wieder hergestellt. Natürlich sind sowohl die Gewichtung der Strategien als auch die Höhe der Auszahlung jederzeit flexibel an die Wünsche und die Lebenssituation des Kunden anpassbar. Auch kann er zu jedem Zeitpunkt über Teile oder sein gesamtes Vermögen frei verfügen.

Individuell massgeschneiderte Rentenlösung

Die Schweizer Vermögensrente kann jederzeit an eine neue persönliche Lebenssituation oder neue Bedürfnisse angepasst werden. Das Anlageprofil, das die Gewichtung der Strategien definiert, sowie der Entnahmebetrag können jederzeit verändert werden. Entnahmen können zeitweise auch ganz ausgesetzt werden. Benötigt Ihr Kunde einmalig einen grösseren Betrag, ist dies ebenfalls kein Problem. Zudem besteht auch die Möglichkeit, die Entnahmezahlungen auf ein fremdes Konto zu veranlassen, beispielsweise als Stundenzuschuss an die eigenen Kinder oder Enkelkinder. Selbstverständlich können Kundinnen und Kunden über ihre Finanzberater auch Nachinvestitionen tätigen.

Diversifikation der Finanzplätze

Die Schweizer Vermögensrente der bank zweiplus auf der Basis des Schweizer Vermögensdepots bietet überdies den Vorteil einer Depotführung, welche von der Stärke und Zuverlässigkeit des Schweizer Finanzplatzes profitieren kann. Mit diesem Mehrwert schärfen Sie Ihr Angebot als Vermögensberater weiter, positionieren sich und Ihre Weitsicht als Finanzdienstleister und zeigen Ihre Exklusivität. Die Begründung einer Kundenbeziehung mit der bank zweiplus als freigestelltes Institut (§ 2 Abs. 4 KWG) erfolgt in Deutschland über die FIL Fondsbank GmbH als zuzuführendes Kreditinstitut.

Vollelektronisch, vertriebsorientiert und rechtssicher

Die Angebote der bank zweiplus sind nicht nur attraktiv, sondern auch modern ausgestaltet. So macht die bank zweiplus für ihre Vertriebspartner in Deutschland die Depotöffnung auch für das Schweizer Vermögensdepot mit elektronischer Unterschrift möglich. Der Eröffnungsantrag kann einfach und bequem via Tablet oder Smartphone elektronisch signiert werden. Die Identifikation des Kunden wird direkt vor Ort durch den Vermittler vorgenommen, wobei die bisherige Ausweiskopie durch ein in den Antrag integriertes Foto des Ausweises ersetzt wird. Der vollelektronische Eröffnungsprozess ist äusserst effizient und erhöht die Qualität und die Sicherheit bei der Verarbeitung der Auftragsdaten massgeblich.

Rechtlicher Hinweis:

Die vorliegende Anzeige dient ausschliesslich der Information von professionellen Vermittlern und Finanzdienstleistern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland und ist nicht zur Weitergabe an Privatkunden bestimmt. Sie dient lediglich der Information und stellt keinen Anlagerat dar. Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurückerhalten. Die Risiken von Wertverlusten können auch substantiell sein. Personen, die sich für ein bestimmtes Finanzprodukt interessieren, sind gehalten, vor dem Anlageentscheid die vollständige Produktdokumentation sorgfältig zu lesen und sich von einer qualifizierten Fachperson beraten zu lassen.

bank zweiplus

Über die bank zweiplus

Die bank zweiplus mit Sitz in Zürich ist ein spezialisierter Bankpartner für Finanzdienstleister, Vermögensverwalter und Versicherungen in der Schweiz und in Deutschland. Sie entwickelt und implementiert massgeschneiderte Finanz- und Abwicklungslösungen. Die Dienstleistungen sind modular aufgebaut und können flexibel an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Als moderne Depotbank stellt sie die Ausführung auch von komplexen Transaktionen sicher und übernimmt die sichere Verwahrung der anvertrauten Kundengelder. Die bank zweiplus ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Bank J. Safra Sarasin AG und der Falcon Private Bank Ltd. Die bank zweiplus steht wie alle Schweizer Banken unter Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA).

KONTAKT: Oliver Honigmann, Director, Sales Manager Germany
E-Mail: oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
Mobil: (+49) 151 - 41 45 84 37

Tarife, die mitwachsen

„ONLINE ABSCHLIESSEN ÜBER AKMS* UND FLEXIBEL AN DIE LEBENSUMSTÄNDE ANPASSEN“



André Gloger

Die Allianz Private Krankenversicherung bietet speziell auch für junge Versicherte die passenden Produkte.

Laut einer Studie wünschen sich 95 Prozent der Deutschen zwischen 25 und 45 Jahren eine Krankenversicherung, die sich im Lauf der Zeit flexibel auf veränderte Lebensumstände anpassen lässt. Für diesen Wunsch bietet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) die passende Absicherung.

Bereits seit Anfang 2016 können Versicherte nicht mehr nur zwischen zwei, sondern drei Varianten der mehrfach ausgezeichneten Vollversicherungstarife der Allianz wählen: **AktiMed Best**, **AktiMed Plus** und als Ergänzung **AktiMed**.

Der ergänzte Tarif ist eine Versicherung mit sehr umfangreichen Leistungen in der ambulanten Versorgung und einem besonders guten Zahnschutz. Bei stationären Behandlungen ist das Paket umfassend, aber es verzichtet auf Premium-Leistungen wie etwa die Unterbringung in einem Ein- oder Zweibettzimmer sowie die Chefarzt-Behandlung. Gerade jungen Versicherten sind diese Leistungen häufig nicht so wichtig, da die Wahrscheinlichkeit für einen Klinikaufenthalt in der Regel geringer ist als mit steigendem Alter. Sie wählen lieber einen besonders

günstigen Beitrag. Ändert sich diese Sicht, lässt sich per **Wechseloption** der Tarif jederzeit bis zu dreimal ohne Gesundheitsprüfung aufstocken – beispielsweise wenn man gern mit steigendem Lebensalter noch mehr Komfort möchte.

Welche AktiMed-Variante am besten passt, ist an die persönlichen Lebensumstände gekoppelt; Zusatzelemente wie ein Sportbaustein oder die Vorsorgekomponente zum Sparen im Alter lassen sich ergänzen.

Alle drei AktiMed-Varianten hat das unabhängige Kölner Rating-Institut Assekurata mit der Note »A+« und somit mit einem »Sehr gut« bewertet.

*AKMS – die AllianzKrankenMaklerSoftware für mehr Effizienz und Verkaufserfolg

Vorschlagserstellung, Vorgangsverwaltung und eSign für schnelle Angebote und mehr in einem öffentlichen Bereich und mit erweiterten Funktionen für registrierte Vermittler: mit dem Login zur papierlosen Antragserstellung und weiteren exklusiven Zusatznutzen – alles unter www.tarifrechner-kranken.allianz.de

KONTAKT: André Gloger
E-Mail: andre.gloger@allianz.de
Mobil: (+49) 171 - 95 76 47 7
Telefon: (+49) 40 - 36 17-20 34



Flexibel und Clever: INTER MeinLeben®

Innovative Vermögensaufbaustrategien – so flexibel wie das Leben selbst

Die hohe Transparenz und stetige Flexibilität des Produktes selbst und der Kapitalanlage zeichnen die INTER MeinLeben® Rentenversicherung aus.

Das gibt Ihnen und Ihren Kunden die Sicherheit jederzeit Einfluss zu nehmen. Die Renditechancen der Märkte können bis zum Alter 85 genutzt werden.

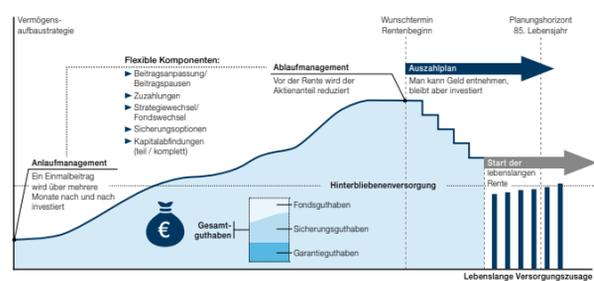
Mehr dazu erfahren Sie auf: www.makler-meinleben.de

Ihre Ansprechpartnerin:



Melanie Emmermann
Key Account Managerin
melanie.emmermann@inter.de
Telefon 0511 5470915

INTER MeinLeben® – ausgezeichnet
Franke & Bornberg zeichnete den Tarif mit „FFF Hervorragend“ und Morgen & Morgen mit 5 Sternen und damit „Ausgezeichnet“ aus.



- 100% Klassik bis 100% Fonds - flexibel in beide Richtungen
- Klare ETF-Quote nach Kundenvorgabe
- Drei Vermögensaufbaustrategien mit altersabhängig wachsender Umschichtung in Sicherheit
- Garantierter Rentenfaktor – gilt auch für Gesamtguthaben zu 70%
- Jederzeit risikolos „Parken“ im INTER Deckungskapital
- Von Experten entwickelte iShares® ETF-Portfolien – renditestark und kostengünstig



35 % Wachstum in 2016 Riester-Produktionsergebnis auf Rekordniveau



Jörg Treiber

Gemeinsam mit unseren Partnern haben wir in 2016 wieder einen Spitzenumsatz erzielt und uns mit einer Steigerung von 35 Prozent gegenüber dem Vorjahr glänzend auf dem Markt behauptet. Über 45.000 neue Riester-Verträge haben unseren Marktanteil signifikant gesteigert. Ich möchte mich für dieses große Vertrauen bei Ihnen bedanken. Wir sind auch weiterhin in allen 3 Schichten – inkl. bAV und WVK Protect Kids – mit dem innovativen und performancestarken Garantiesystem WVK IntelliProtect® hervorragend im Markt positioniert und bieten Ihnen damit einen exzellenten Verkaufsansatz.

WVK IntelliProtect® funktioniert, wenn andere Garantiemodelle ausfallen

Die dynamische Wertsicherungsstrategie WVK IntelliProtect® basiert auf dem iCPPI-Modell und zeichnet sich durch eine Garantiezusage der eingezahlten Beiträge aus. Die Grundlage bilden frei wählbare Investmentfonds. Neben der Sicherstellung der Garantie möchte natürlich kein Kunde auf attraktive Renditen verzichten. Aus diesem Grund managt die Wertsicherungsstrategie WVK IntelliProtect® die Garantie (kosten-)effizient. Dabei spielt die individuelle Betrachtung eines jeden Vertrages eine entscheidende Rolle. Zum einen wird das Gesamtguthaben jedes einzelnen Kunden an jedem Bankarbeitstag auf eine optimale Investmentfondsquote hin überprüft. Zum anderen führt die In-

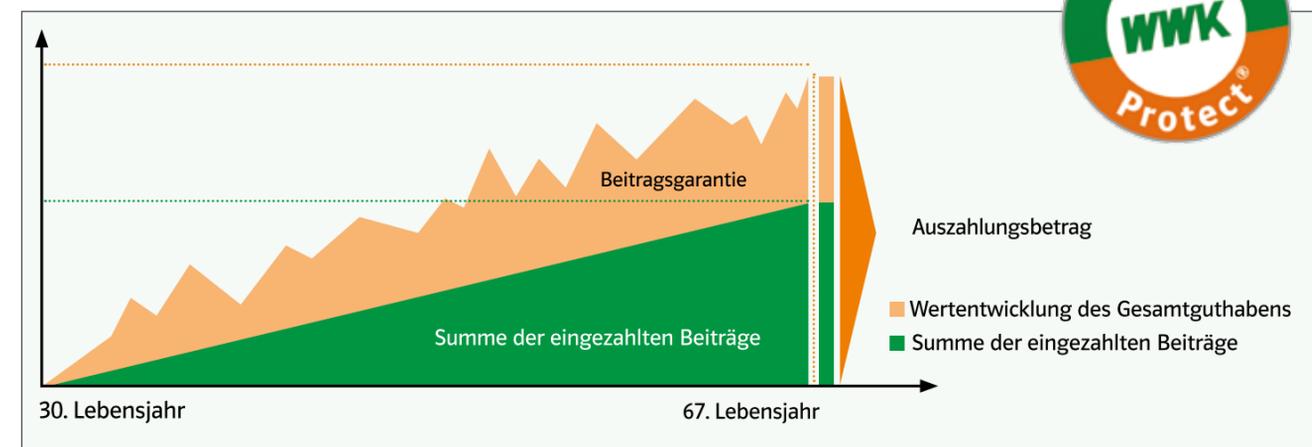
dividualisierung dazu, dass die Aktienquote selbst nach Kurseinbrüchen schrittweise wieder erhöht werden kann. Insgesamt gesehen kann damit eine deutlich höhere Rendite für den Kunden erwirtschaftet werden als mit vielen anderen Wertsicherungskonzepten. Das Beste daran: Der Mechanismus, der hinter der Wertsicherungsstrategie WVK IntelliProtect® steht, greift vollkommen automatisch. Der Anleger muss sich um nichts kümmern.

Verbunden ist die Wertsicherungsstrategie WVK IntelliProtect® mit einem weiteren Vorteil für Ihre Kunden: dem harten Rentengarantiefaktor ohne Treuhänderklausel. Dieser garantierte Rentenfaktor erstreckt sich über das gesamte Vertragsguthaben bei Rentenbeginn inkl. Besserstellungsoption.

WVK IntelliProtect®: Die Highlights im Überblick

- Verfügbar: in allen 3 Schichten inkl. bAV und WVK Protect Kids
- Beitragsgarantie*
- Optimierung der Investmentfondsquote pro Vertrag an jedem Bankarbeitstag
- 100 % garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption
- In allen Schichten einsetzbar
- Flexibel durch das Lebensphasenmodell
- Switch und Shift beliebig off und kostenlos möglich
- Höchststandsabsicherung möglich
- Exzellente Anlagemöglichkeiten: freie Fondsauswahl und zahlreiche Anlagestrategien

KONTAKT: Jörg Treiber, Senior-Regionalleiter
E-Mail: joerg.treiber@wwk.de
Mobil: (+49) 173 - 5 87 64 09
Telefon: (+49) 3763 - 3 29 2



FOCUS MONEY

BESTE RÜRUP-RENTE

Sicherheit mit Renditechancen
Servicetarife
Bestnote mehrfach vergeben

Franke | Bornberg

Test 29/2016

FOCUS MONEY

BESTE RENTE

Sicherheit mit Renditechancen
Servicetarife
Bestnote mehrfach vergeben

Franke | Bornberg

Test 31/2016

FOCUS MONEY

BESTE RIESTER-RENTE

Sicherheit mit Renditechancen
Servicetarife
Bestnote mehrfach vergeben

Franke | Bornberg

Test 34/2016

Franke | Bornberg

Aktiv • Komfort
hervorragend FFF

Privatrente Hybrid
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit
WWK Premium FondsRente protect
Tarif FVG08
Produkt 01/2017

Rating: 12/2017

Franke | Bornberg

Aktiv • Komfort
hervorragend FFF

Basisrente Hybrid
WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit
WWK Basisrente invest protect
Tarif FVG08 Zert.Nr. 6005
Produkt 01/2017

Rating: 12/2017

Je früher desto besser – Golden BU für Schüler ab zehn



Roland Lazik

Die LV 1871 hat das Eintrittsalter für die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung gesenkt. Die Golden BU gibt es jetzt schon für Schüler ab zehn Jahren.

Bei der Golden BU genießen Schülerinnen und Schüler gleich von Anfang an den vollen Schutz der Golden BU – bei einigen Versicherern erhalten Schülerinnen und Schüler dagegen nur einen abgespeckten Schutz bei Erwerbsunfähigkeit. Auf eine abstrakte oder konkrete Verweisung zum Beispiel auf einen anderen Schultyp verzichtet die LV 1871.

Und weil sich im Leben von Kindern viel ändern kann, gibt es bei der Golden BU eine Nachversicherungsgarantie. Bei erstmaliger Aufnahme eines Studiums, beim Beginn einer Berufsausbildung oder beim Start ins Berufsleben können die Leistungen erhöht werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Die günstige Einstufung als Schüler bleibt in jedem Fall garantiert. Wenn Kinder später mit dem Rauchen anfangen oder risikoreichere Hobbys wie Fallschirmspringen oder Tauchen für sich entdecken, ist keine Veränderungsmeldung nötig. Eine bessere Einstufung beispielsweise nach dem Wechsel auf eine weiterführende Schule ist möglich.

Abschließbar ist anfangs eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von bis zu 1.100 Euro im Monat. Später ist die Golden BU ohne Gesundheitsprüfung erhöhbar auf bis zu 2.500 Euro monatlich.

Top bewertet in Ratings

Optional zahlt die LV 1871 bei Schul- oder Arbeitsunfähigkeit von mindestens sechs Monaten eine Rente in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente. Bereits bei einer bestehenden sechswöchigen durchgängigen Schulunfähigkeit kann eine Beitragsbefreiung geltend gemacht werden. Gegen einen geringen Mehrbeitrag kann auch ein Pflegepaket eingeschlossen werden. So erhält das Kind später eine Pflegerente zusätzlich zur Berufsunfähigkeitsrente.

Die Golden BU gehört zu den Topabsicherungen gegen Berufsunfähigkeit am Markt. Sie erhält seit Jahrzehnten Höchstbewertungen von führenden Ratingagenturen wie Franke & Bornberg oder Morgen & Morgen.



Maßstäbe in Vorsorge seit 1871

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

Angst vor dem Zahnarzt?

Dagegen haben wir was.

Millionen Patienten haben Angst vor dem Gang in die Zahnarztpraxis. Die Angst vor den Schmerzen während der Behandlung ist hier der Hauptgrund. Janitos hat eine Lösung dagegen.

Ab sofort ohne Schmerzen.

Die neue Zahnzusatzversicherung „JA dental max“ bietet Ihnen für Ihre Beratung seit Juli ein sehr leistungsstarkes Angebot, das aktuell zu den besten des Marktes gehört. Eines der Highlights sind die Maßnahmen zur Schmerzausschaltung wie Vollnarkose, Dämmerschlaf oder auch Akupunktur.

Maximaler Zahnschutz für Ihre anspruchsvollen Kunden.

- **Zahnbehandlung:** 100%, mit und ohne GKV Vorleistung (inkl. Kompositfüllung)
- **Zahnmedizinische Individualprophylaxe:** 100 %, max 150 Euro jährlich
- **Kieferorthopädie vor dem 18. Lebensjahr:** 80 %, max. bis zu einem Rechnungsbetrag von 5.000 Euro über die gesamte Vertragslaufzeit bei der Kieferorthopädischen Indikationsgruppe (KIG) 2, 100 %, max. 1.000 Euro über die gesamte Vertragslaufzeit bei KIG 3 – 5

- **Kieferorthopädie nach dem 18. Lebensjahr:** 100 %, max. 2.000 Euro über gesamte Laufzeit bei Indikation aufgrund Unfall
- **Zahnersatz:** 100% bei Regelversorgung, bei höherwertigen Versorgungsformen 90 % bzw. 85%
- **Schmerzausschaltung:** bis maximal 250 Euro Rechnungsbetrag pro Jahr zum prozentualen Erstattungssatz der Hauptleistung

Beratung und Beantragung.

Die Beantragung erfolgt am einfachsten über den Online-/Offline-Tarifrechner oder das Maklerportal. Diese finden Sie auf unserer Webseite www.janitos.de. Dort liegen auch weitere Informationen und Materialien zur Beratungsunterstützung für Sie zum Download bereit.

Weitere Informationen zur neuen Zahnzusatzversicherung erhalten Sie unter www.janitos.de und in den kostenlosen Janitos Onlineschulungen. Termine und Anmeldung unter www.janitos.de | Online-Schulungen.

Arne Martin - Vertriebsleiter Nord-Ost.
Tel.: 0173. 291 9577 | E-Mail: arne_martin@janitos.de

janitos



Einfach und umfassend: Biometrische Risiken beim Kunden ansprechen



Stephan Bobeck

Keine Wahrscheinlichkeitsrechnung der Welt kann vorhersagen, wie Ihr Leben oder das Leben Ihres Kunden verlaufen wird.

Es gibt viele unvorhergesehene Risiken – doch alle gleichwertig beim Kunden anzusprechen stellt oft eine Hürde dar. Welche sind für Sie in der Beratung relevant und wie können Sie diese zielführend ansprechen? Decken Sie jetzt die wichtigsten biometrischen Risiken mit den Vorteilen der Württembergischen ab:

1. Berufsunfähigkeitsrente (BU)

- Top Bedingungen
- Besonders günstig bei Berufen wie Mechatroniker/in oder Arzthelfer/in
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung bei BU-Renten bis zu mtl. 750 Euro unter bestimmten Voraussetzungen
- Jetzt auch als Direktversicherung zum halben Preis
- Ohne Gesundheitsprüfung bis 500 Euro monatliche BU-Rente ab 10 Personen

2. Krankentagegeld (KT)

- Nahtloser Übergang KT zur BU ohne finanzielle Lücke – so ist sichergestellt, dass „einer immer zahlt“ (entweder das KT oder die BU)
- Im Leistungsfall nur ein Antrag für KT und BU
- Leistung ohne zeitliche Begrenzung über die gesamte Dauer der Arbeitsunfähigkeit bis Feststellung der Berufsunfähigkeit
- Dauert die Arbeitsunfähigkeit länger als 6 Monate, prüfen wir automatisch, ob eine Berufsunfähigkeit vorliegt

3. Risiko-LV

- Vereinfachte Gesundheitsprüfung bis 200.000 Euro bei bestimmten Ereignissen
- Partnerbaustein möglich, „Zwei-Verbundene-Leben“
- Super günstig im Preis Risikolebensversicherung Kompakt: Grundsatz zur Absicherung der Hinterbliebenen
- Risikolebensversicherung Premium: Zusätzliche Leistungskomponenten und attraktive Optionen z.B. vorgezogene Leistung

4. Pflegetagegeld (PTPU)

- Top Bedingungen, von Experten mehrfach ausgezeichnet
- Leistungen in allen Pflegegraden, bei häuslicher und stationärer Pflege
- 100 % Leistung bei stationärer Pflege bereits ab Pflegegrad 2
- Garantierte lebenslange Leistungsdynamik im Jahr von 4 %
- Besonders attraktive Vergütung

Zielführend können Sie diese Risiken künftig mit dem neuen Vertriebsstool „Apfel“ ansprechen. Mit unserem Tool können Sie bis zu vier Versorgungslücken thematisieren sowie bis zu vier Absicherungen über nur einen Antrag verkaufen.



Der Fels in der Brandung.

KONTAKT: Stephan Bobeck
E-Mail: stephan.bobeck@wuerttembergische.de
Mobil: (+49) 175 - 9 39 23 00

5-Sterne-BU der ERGO 2017 noch attraktiver

Die Bedingungen der SBU gehören mit zum Besten, was Vertriebspartner und Kunden am Markt bekommen können. Ein besonderer Produktbestandteil ist die Kombination der SBU mit einer Krankentagegeldversicherung der DKV. ERGO garantiert bei der Kombi-Lösung eine lückenlose Versorgung – trotz unterschiedlicher Leistungsdefinitionen in der Krankenversicherung und in der Lebensversicherung. Damit kann ERGO eine mögliche finanzielle Lücke schließen und dem Kunden Planbarkeit und Sicherheit geben.

Mit der Tarifgeneration 2017 hat es eine Reihe von Produktverbesserungen gegeben. ERGO hat die BU-Prämien angepasst – und ist hierdurch für zahlreiche Berufe attraktiver geworden.

Die Nachversicherungsgarantie (Erhöhung der BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zu 500 Euro/Monat) kann künftig – zusätzlich zu den bereits vorhandenen Anlässen – auch bei einem Wechsel vom Studium / der Ausbildung in den Beruf genutzt werden.

Komfortable Gesundheitsprüfung bei hohen BU-Renten

Vertriebspartner und ihre Kunden können einen speziellen Service der ERGO Leben bei Anträgen nutzen, die eine ärztliche Untersuchung erfordern. Hier arbeitet ERGO Leben mit Medicals Direct zusammen. Das heißt, Kunden müssen keinen Arzt-

termin vereinbaren und im Wartezimmer warten, sondern Medicals Direct nimmt die Untersuchung vor Ort beim Kunden vor.

Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung ist seit ihrem Markteintritt vielfach ausgezeichnet worden. Die jüngste Bewertung kommt von Franke & Bornberg. Die ERGO Lebensversicherung als BU-Versicherer wurde im Februar 2017 als eine von wenigen Versicherern mit der Höchstbewertung „FFF“ ausgezeichnet. Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung als Produkt hat erneut die Auszeichnung „FFF Plus“ - ebenfalls die höchstmögliche Bewertung - erhalten.

Und im Schadenfall zeigt sich, wer das BU-Geschäft beherrscht: Die ERGO Leben hat bei den Testkriterien „Kundenorientierung in der Leistungsregulierung“ und „Stabilität des BU-Geschäfts“ mit „hervorragend“ abgeschnitten. Außerdem weist die ERGO Leben beständig die niedrigsten Prozessquoten auf – ein klares Signal für hohe Kundenzufriedenheit.

ERGO

KONTAKT: Heiko Aufmhoff
E-Mail: Heiko.Aufmhoff@ergo.de
Telefon: (+49) 40 - 6376-3902

Moderne Vermögensübertragung mit „WeitBlick“



Mike-Oliver Hahnemann Luz

Schätzungen zufolge werden in den kommenden zehn Jahren mehr als 3 Billionen Euro vererbt – eine beeindruckende Summe. Viele Kunden fragen sich, wie sie das angesparte Vermögen auf die kommende Generation übertragen können. Standard Life hat mit der fondsgebundenen Lebensversicherung „WeitBlick“ für diese Fragestellung die passende Lösung entwickelt.

Mit Hilfe der „Family Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten können. Dabei können sie selbst entscheiden, ob sie ihren Ehepartner, ihr Kind oder eine andere ihnen nahestehende Person als zweiten Versicherungsnehmer einbinden möchten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig und Versicherungsnehmer können Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen.

Ein weiteres Highlight ist der flexible Auszahlungsplan. Der Plan mit automatischen monatlichen, viertel-, halb- oder jährlichen Auszahlungen kann als Ergänzung zu bereits vorhandenen Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rente, der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge genutzt werden. Der Auszahlungsplan kann natürlich auch flexibel in Höhe und Laufzeit geändert werden.

Der Sparanteil wird in Fonds investiert, die von der Standard-Life-Gruppe verwaltet werden. Einen besonderen Schwerpunkt legt Standard Life dabei auf Multi-Asset-Lösungen. Die MyFolio-Fonds sind in fünf verschiedenen Risikoeinstufungen von „defensiv“ bis „sehr chancenorientiert“ verfügbar. Im Beratungsgespräch ermittelt der Berater mit seinem Kunden die individuelle Risikoeinstufung.

Danach weiß der Kunde genau, in welchem Schwankungsbereich sich sein Fonds bewegen wird und dass Standard Life für ihn die dem Risikoprofil entsprechende Rendite erwirtschaften wird. Natürlich können die Kunden einmal pro Monat kostenlos umschichten.

Für Vermittler bietet „WeitBlick“ dank der Kombination aus Vermögensübertragung und Auszahlungsplan eine sehr gute Möglichkeit, die attraktive Zielgruppe 45plus anzusprechen und neue Kundengruppen im Segment „Erben & Schenken“ zu erschließen.

Mit „WeitBlick“ bietet Standard Life einen Tarif, den der Vermittler sehr gut im Bereich der Ruhestandsplanung einsetzen kann.



KONTAKT: Mike-Oliver Hahnemann Luz
E-Mail: mike.hahnemann@standardlife.de
Telefon: (+49) 800 - 2 21 47 47

GesundheitsFair: Die neue Vollversicherung der SDK



Lutz Deske

Nach über 40 Jahren bringt die SDK im Wahljahr eine neue Vollversicherung auf den Markt. Und setzt dabei auf alle Werte bei neuen Leistungen. Produktvorstand Benno Schmeing erklärt: „Wir haben unsere Vollversicherung modernisiert, ohne an unseren Grundpfeilern zu rütteln. Unsere Position ist klar: alles tun für stabile Beiträge, nicht über den Preis, sondern über Qualität verkaufen und einen Versicherungsschutz bieten, der sich flexibel anpasst.“

Stabil

Entscheidend ist ein auf Dauer bezahlbarer Versicherungsschutz. Deshalb legt die SDK Wert auf eine sicherheitsorientierte Tarifikalkulation. Dem aktuell schwierigen Kapitalmarktumfeld entsprechend, hat die SDK deshalb schon einen Rechnungszins von 2,0 Prozent eingerechnet. Die unabhängige Rating-Agentur Assekurata bewertet die Beitragsstabilität des Unternehmens seit Jahren mit „sehr gut“.

Stark

Neben einer vorausschauenden, auf Jahrzehnte ausgerichteten Tarifikalkulation, sind starke Leistungen Merkmal der neuen Vollversicherung der SDK. Es gibt keine versteckten Selbstbeteiligungen. Kunden entscheiden selbst, ob sie eine absolute oder prozentuale Selbstbeteiligung wählen.

Anpassbar

Beruf, Kind, Partnerschaft: Weil bei keinem Menschen immer alles gleich bleibt, gibt es bei der SDK eine Fülle an Wechsel- und Anpassungsoptionen. Die Absicherung passt sich dem Leben flexibel an. Etwa bei beruflichen oder privaten Ereignissen wie Eltern- oder Pflegezeit sowie ereignisunabhängig bei Erreichen des 30., 35., 40., 45. und 50. Lebensjahres. Welche Qualität die SDK Vollversicherung hat, zeigen die Spitzenergebnisse bei aktuellen Produktratings: „Sehr gut“ von Assekurata, „Exzellent“ von Levelnine, „Hervorragend“ bei Sofffair, „Ausgezeichnet“ von Morgen und Morgen, 5 Sterne von KVpro und bei ascore „Tarif des Monats“. Die neue Vollversicherung der SDK wurde bewusst unter dem Leitgedanken „Gesundheit fair absichern“ entwickelt. Dazu gehören zahlreiche Gesundheitsdienstleistungen, die dabei helfen, gesund zu bleiben oder wieder gesund zu werden. Dass der Anspruch gelebt wird, bestätigen Focus Money und n-tv. Sie haben die SDK als „fairste private Krankenversicherung“ ausgezeichnet und ihr den „Deutschen Fairnesspreis“ verliehen.

Wenn Sie für Ihre Kunden eine starke und zuverlässige Krankenabsicherung mit hoher Beitragsstabilität suchen, informieren Sie sich auf gesundheitsfair.de. Oder sprechen Sie mit uns!

KONTAKT: Lutz Deske
E-Mail: lutz.deske@sdk.de
Mobil: (+49) 172 - 4 25 52 45



Produktinnovation der Ammerländer Versicherung: Autoinhaltsversicherung erstmals für Privatkunden



Gerold Saathoff

Mit der privaten Autoinhaltsversicherung hat die Ammerländer Versicherung ihr Portfolio um ein neues Produkt ergänzt. Seit Juli ist es am Markt und eröffnet Maklern die Chance auf ein neues Geschäftsfeld.

Vorstoß ins Segment Privatkunden

„Am deutschen Markt sind Autoinhaltsversicherungen bislang nur für Geschäftskunden gängig“, sagt Vertriebsvorstand Gerold Saathoff. Mit dem neuen Produkt richte sich die Ammerländer Versicherung in diesem Segment erstmals an Privatkunden. „Ähnlich wie 2014 mit der Fahrrad-Vollkaskoversicherung haben wir ein Produkt mit Innovationscharakter geschaffen.“

Leistungen übertreffen Hausratpolizen

Der Kern: Privatkunden können private und beruflich genutzte Gegenstände im Inneren ihres Autos versichern, auch wenn sie einen Dienstwagen fahren. „Damit schließen wir eine alltägliche Versicherungslücke“, so Saathoff. Hausratpolizen hätten diesbezüglich klare Grenzen. Die Klausel „Diebstahl aus Kfz“ beinhaltet Einschränkungen hinsichtlich versicherter Gegenstände, dem Geltungsbereich sowie der Entschädigungshöhe. Dagegen gilt der Schutz der privaten Autoinhaltsversicherung rund um die Uhr und weltweit.

Schutz für Wertsachen

Versichert sind alle Gegenstände im Inneren eines in Deutschland behördlich zugelassenen Pkws. Inbegriffen sind unter anderem Smartphones, Gepäck, Wertsachen und Bargeld, ebenso Kosten für die Wiederbeschaffung amtlicher Ausweise. Zudem sind beruflich genutzte Gegenstände abgesichert, etwa Diensthandy und -notebook. Zu den versicherten Gefahren zählen Diebstahl aus dem Kfz sowie der Diebstahl des Wagens. Auch Unfälle sind mitversichert, selbst wenn sie fremdverschuldet sind. Die private Autoinhaltsversicherung ist in zwei Varianten erhältlich: Bei einer Versicherungssumme von 2.000 Euro beträgt die Jahresprämie 49,90 Euro, bei 4.000 Euro umfasst sie 99 Euro.

Schlankes Online-Produkt

Zum Innovationscharakter des Produkts gehört laut Saathoff auch, dass es sich mit wenigen Klicks online abschließen lässt. „Zugleich ist es schlank gestaltet.“ Das vereinfachte Vermittlung und Verwaltung. „Damit eröffnet das Produkt Zugang zu neuen Zielgruppen und schafft Kundenbindung“, fasst Saathoff zusammen.



KONTAKT: Antragservice
E-Mail: info@ammerlaender-versicherung.de
Telefon: (+49) 4488 - 52 95 98 00

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

Zeit für Neues!

Den Ruhestand richtig planen

... denn gut geplant ist halb gewonnen. Jetzt Kunden ansprechen – mit Geschichten aus dem Leben!

Mehr Information finden Sie auch unter: www.condor-versicherungen.de/rsp



Mit Rhion Wohngebäude bestmöglich schützen



Thomas Owczarek

Die Wohngebäude-Versicherung von Rhion: Das ist Risikoschutz mit Auszeichnung! Der neu eingeführte Premium-Tarif erhielt jetzt von den unabhängigen Analysten von [ascore] Das Scoring die Höchstbewertung von 6 Sternen – „herausragend“.

Die Premium-Variante der Rhion Wohngebäude-Versicherung begeistert durch ein besonders breites Leistungsspektrum und viele Highlights:

- Verzicht auf die Prüfung grober Fahrlässigkeit
- erweiterte Rohbauversicherung bis 36 Monate
- Zuleitungsrohre und Gasrohre auf dem Grundstück und außerhalb des Grundstücks bis zur vereinbarten Versicherungssumme
- Ableitungsrohre auf dem Grundstück und außerhalb des Grundstücks bis 10.000 Euro, bei Nachweis einer bestandenen Dichtigkeitsprüfung sogar bis 20.000 Euro
- weiteres Gebäudezubehör sowie sonstige Grundstücksbestandteile bis 20.000 Euro auf Erstes Risiko
- Mietausfall oder Mietwert für Wohnräume und gewerblich genutzte Räume bis zu 36 Monate.
- Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit bis zu 12 Monate (gilt nicht für Selbständige)
- Home-Service: schnelle Hilfe im Notfall – und das rund um die Uhr

Die Rhion Wohngebäude-Versicherung gibt mit ihren insgesamt drei Produktlinien – Standard, Plus und Premium – sehr viel Gestaltungsspielraum, um Privateigentümern passgenauen Schutz für ihre Immobilie zu ermöglichen. Elementargefahren sind bei Rhion nun auch bundesweit in vielen bisher ausgeschlossenen Zonen versicherbar. Auf Wunsch können beim Abschluss einer Wohngebäude-Versicherung Selbstbehalte in Höhe von 250 € 500 oder 1000 € vereinbart werden; dies gilt für alle Produktlinien.

Je nach Bedarf können die Leistungspakete durch Bausteine sinnvoll ergänzt werden. Insbesondere die speziellen Anforderungen bei den Themen Energie und technische Ausstattung des Hauses werden durch Rhion über den erweiterten Versicherungsschutz berücksichtigt: z.B. durch den Baustein Photovoltaikanlagen sowie durch die neuen Bausteine Solar-/Geothermie und Haustechnik.

Rhion bietet Versicherungsschutz ohne Wenn und Aber: Der Leistungsumfang beinhaltet eine Update-Garantie für zukünftige Bedingungs- und Leistungsverbesserungen im Tarif!

KONTAKT: Thomas Owczarek
E-Mail: thomas.owczarek@rhion.de
Mobil: (+49) 162 - 4 27 26 84
Telefon: (+49) 2131 - 6099 6692



**NÜRNBERGER
VERSICHERUNG**

Einfach ein gutes Gefühl.

Für alle Fälle vorsorgen:
mit der NÜRNBERGER
Berufsunfähigkeitsversicherung.

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

Risikoleben: Individuell und günstig Garantiert lebenslang



Marco Winkler

Die Hannoversche ist einer der beliebtesten Risikoleben-Anbieter bei Vermittlern. Jetzt hat die Hannoversche ihre Leistungen und Services nochmals verbessert.

Mit günstigen Preisen und der hohen Flexibilität ist die Risikolebensversicherung (RLV) der Hannoverschen für alle geeignet, die ihre Familie oder Geschäftspartner absichern wollen. Der Bedarf ist da: Nach einer Umfrage der Hannoverschen haben 74 Prozent der Haushalte mit Kindern noch keine Risikolebensversicherung.

Die Premiumtarife, die RLV Plus und die RLV Exklusiv, bieten umfangreiche Nachversicherungsgarantien. So kann die Versicherungssumme ohne Gesundheitsprüfung pro Ereignis um bis zu 20%, maximal 30.000 Euro erhöht werden. Insgesamt ist eine Erhöhung um bis zu 100.000 Euro möglich. Solche Ereignisse sind beispielsweise Heirat, Geburt eines Kindes, Immobilienerwerb, Selbstständigkeit oder eine Einkommenssteigerung.

Die Premiumtarife werden ergänzt um ein Extra-Kindergeld und eine für den Kunden kostenlose Erhöhung der Versicherungssumme während der Bauphase der eigenen Immobilie. Besonders flexibel wird der Risikoschutz durch eine Verlängerungsoption in den ersten 15 Versicherungsjahren um weitere zehn Jahre – und auch das ohne weitere Gesundheitsprüfung.

Der Exklusiv-Tarif bietet darüber hinaus eine Absicherung im Fall schwerer Erkrankungen (Dread Disease), wie Krebs oder Herzinfarkt/Schlaganfall. 10% der Versicherungssumme werden dann als Sofortleistung on Top ausgezahlt. Damit sind fast 80 Prozent aller Dread Disease-Leistungsfälle in Deutschland abgedeckt.

Dread Disease-Schutz mit nur 2 Gesundheitsfragen

Wird die RLV-Exklusiv zur Absicherung einer neu erworbenen Immobilie oder Praxis benötigt, muss der Kunden nur 2 Gesundheitsfragen für den Antrag beantworten. Schneller geht es kaum. Ein absolutes Highlight am Markt.

Weitere Highlights

- Untersuchungsgrenze = 400.000 Euro (ohne Eintrittsaltersbeschränkung)
- Medical Home Service ab einer Versicherungssumme von 400.001 Euro
- Exklusivtarif inkl. Dread-Disease-Komponente jetzt auch für fallende Tarifvarianten
- Keine Zuschläge bei einem BMI >30



KONTAKT: Marco Winkler
E-Mail: marco.winkler@hannoversche.de
Mobil: (+49) 173 - 60 74 397
Telefon: (+49) 511 - 95 65 459



Ingo Nagel

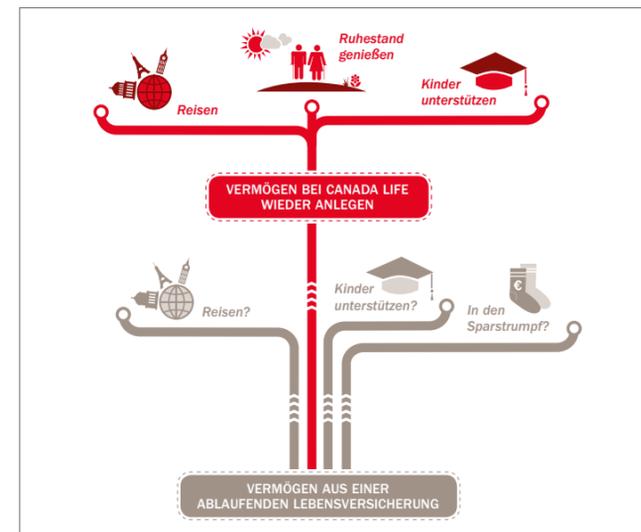
Um sich auch zum Lebensabend finanziellen Freiraum zu erhalten, bietet sich auch kurz vor Rentenbeginn noch eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag an. Mit den Tarifen von Canada Life profitieren Kunden dabei von den Renditechancen der Kapitalmärkte.

Der Vorteil bei Canada Life: Der Versicherer mit kanadischen Wurzeln ist auf fondsgebundene Altersvorsorge spezialisiert. Kunden profitieren hier von den Renditechancen, die die Kapitalmärkte bieten.

Folgende Tarife stehen unter anderem zur Verfügung:

GARANTIE INVESTMENT RENTE: Kunden erhalten bei dieser Sofortrente eine der höchsten garantierten Renten am Markt. Zusätzlicher Vorteil: Das Kapital bleibt während der Rentenphase weiter in Fonds investiert. So können sie von einer guten Entwicklung der Kapitalmärkte profitieren – die Rente kann sogar noch steigen, aber nicht fallen. Das Kapital bleibt verfügbar, denn auch nach Rentenbeginn haben Ihre Kunden die Möglichkeit, Geld zu entnehmen.

Flexibler Kapitalplan: Die maximal flexible Versicherungslösung kombiniert die Vorteile einer Rentenversicherung mit denen eines Investmentfonds. Als Rentenversicherung bietet sie dabei Steuervorteile. Kunden können ihre Anlage aus rund 30 Fonds selber zusammenstellen oder auf das Automatische Portfolio Management des Versicherers zurückgreifen. Nach dem ersten Jahr sind jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen möglich. Kunden können sich für eine Kapitalauszahlung, eine lebenslang garantierte Rente, eine Kombination aus beidem, eine Teilverrentung oder die MARKTOPTION entscheiden.



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



Die Vorteile der Nettowelt

Gerade in Zeiten niedriger Zinsen rücken die Kosten von Versicherungen oder anderen Kapitalanlagen in den Vordergrund. Es hat sich herumgesprochen: Kosten schmälern den Anlageerfolg. Um das Kostenproblem in den Griff zu bekommen, gibt es zwei Wege: Entweder die Auswahl eines klassischen Bruttotarifs mit einer günstigen Kostenstruktur oder der konsequente Umstieg auf einen Nettotarif ohne Vertriebskosten und günstigen Verwaltungs- und Kapitalanlagekosten und die getrennte Vergütung für eine Honorarberatung.

„Natürlich muss auch in diesem Fall die Arbeit des Vermittlers vergütet werden, aber die Karten liegen von Anfang an auf dem Tisch und die Einzahlungen in den Nettotarif nehmen sofort an der Wertsteigerung teil“, erklärt Martin Koszinowski von Nettowelt.de, einer 2010 gegründeten Plattform für den Vertrieb von Nettopolicen. Koszinowski räumt ohne Umschweife ein, dass der Verkauf von

Nettotarifen für viele Vermittler erst einmal eine große Hürde darstellt. Bei den klassischen Produkten zahlt der Kunde die Vergütung mit seinen Beiträgen, bei der Honorarberatung muss der Wert der Beratung für den Kunden erlebbar sein.

Nettowelt bietet daher in zwei Punkten Unterstützung an, zum einen die Schulung im Umgang mit Nettotarifen sowie Honorarberatung und zum anderen ein Rechentool, mit dem der Unterschied von Netto- und Bruttotarifen demonstriert werden kann. „Wenn Kunden dann die höhere Ablaufleistung des Nettotarfs sehen, sind die meisten Einwände gegen die andere Form der Vergütung oft schon aus dem Weg geräumt“, weiß Martin Koszinowski aus Erfahrung. Die Schulung gibt es als Tagesschulung für Gruppen oder als Webinar.

Ein nicht zu unterschätzender Nebeneffekt der Nettopolicen: Kunden geben nach einer solchen Beratung häufiger

Empfehlungen im Verwandten- und Bekanntenkreis. Das belegen die Berichte der Partner der Nettowelt. Ohnehin findet in der Versicherungsbranche ein allmählicher Wandel statt. War es vor einigen Jahren noch schwierig, einen Nettotarif zu finden, der diesen Namen verdient, macht Koszinowski eine zunehmende Bereitschaft der Versicherer aus, auf die Anforderung der Honorarvermittler einzugehen.

Nettowelt bietet außerdem per Factoring die Möglichkeit an, dass die Beratungshonorare von den Kunden in Raten gezahlt werden, der Vermittler aber dennoch sofort vergütet wird. Last but not least nennt Martin Koszinowski noch einen weiteren Vorteil der Nettopolicen: Es gibt kein Stornorisiko. Auch wenn der Kunde kündigt in den ersten Jahren, bleibt das Honorar verdient. „Nettopolice werden die klassischen Produkte nicht verdrängen, das sollen sie auch gar nicht, aber sie bieten zumindest eine echte Alternative.“

Neue Krankenversicherungsprodukte der HanseMerkur: „Mehrwert beginnt dort, wo Erwartungen übertroffen werden.“



Ralf Przybilski

Die HanseMerkur Krankenversicherung AG hat eine neue und einfache Produktstruktur in der Krankenvollversicherung geschaffen, die mit umfassenden Leistungen Mehrwerte bietet und trotzdem allen Wettbewerbsvergleichen standhält. Die Produktneheiten bieten für preisbewusste und leistungsorientierte Kunden das richtige Angebot, insbesondere für Angestellte, Beamtenanwärter und Selbstständige.

Neuer Angestelltentarif

Business Fit heißt das neue Produkt für den Angestellten, die für sich und die ganze Familie einen umfangreichen privaten Versicherungsschutz wünschen – und das zu einem günstigeren Beitragsniveau als in der gesetzlichen Krankenversicherung. Die umfangreichen Vorsorgeuntersuchungen, eine Kostenübernahme für professionelle Zahnreinigung (bis zu 120 Euro im Jahr) und ein Betreuungsgeld (bis zu 500 Euro pro Jahr), sollte das Kind erkranken und eine Betreuung nötig werden, sind nur einige Leistungen im Business Fit. Das am Markt einzigartige Konzept zur Beitragssicherung im Alter, durch die Tarifbausteine BEP und SBE, kann zum Business Fit ergänzt werden.

Neuer Beamtenarif mit hohem Leistungsniveau

Mit dem neuen Produkt **Be Fit** bietet die HanseMerkur eine private Krankenvollversicherung für Beamtenanwärter mit höchstem Leistungs- und einem attraktiven Preisniveau an. Die HanseMerkur schafft damit eine echte Produktalternative für den Beamtenmarkt.

„Mehrwert“-Tarif für Kinder und Jugendliche

Mit dem neuen Produkt **Kids Fit** mit umfangreichen Leistungen wie Naturheilkunde, Spezialistenbehandlung im Krankenhaus oder Rooming-in, bietet die HanseMerkur eine besondere Option an: Kinder können auch allein versichert werden und das bis zur Erreichung des 19. Lebensjahres ohne Selbstbeteiligung.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur 

KONTAKT: Ralf Przybilski, Vertriebsleiter
E-Mail: ralf.przybilski@hansemerkur.de
Mobil: (+49) 172 - 32 25 62 8
Telefon: (+49) 30 - 49 98 70 14

Vergleichsrechner Gewerbeversicherung 24



Horst Vogelgesang

Von der Berechnung über den Leistungsvergleich, den Antrag bis zum Beratungsprotokoll haben wir alles in einem System. Mit nur wenigen Klicks können Sie einfach, schnell und transparent einen Versicherungsschutz für einen Kunden ausrechnen und sofort abschließen.

Es gibt aktuell Vergleichsrechner für die:

- Betriebshaftpflicht
- Vermögensschadenhaftpflicht
- Berufshaftpflicht
- Inhaltsversicherung
- Cyberversicherung
- Elektronikversicherung

Feedbacks



Udo Klemm

Kürzlich wurde ich überrascht, als ich den Gewerberechner nutzen wollte und sich eine völlig neue Seite öffnete. Meine Begeisterung möchte ich nicht für mich behalten und Ihnen hierzu meine Meinung kurz äußern. Nachdem ich mich erst selbst durch das Programm gearbeitet habe, welches sehr übersichtlich und selbsterklärend aufgebaut ist, habe ich die Möglichkeit der Teilnahme an einem Webinar wahrgenommen. Das kann ich allen Maklern, die sich mit Gewerbe beschäftigen, nur empfehlen. Apella hat mit Gewerbe 24 eine Plattform geschaffen, die das Geschäft für uns unheimlich erleichtert. Beim Standardgeschäft für Kleingewerbe, wie Friseur, Bäcker, Maler usw., ist es uns nun möglich einen Leistungsvergleich mehrerer Anbieter zu erstellen. Alle wichtigen Dokumente sind hinterlegt und das Beste, wir können innerhalb der Plattform auch gleich den Antrag mit Beratungsdokumentation erzeugen. Bei Mischgewerbe bleibt nach wie vor die Ausschreibung an die Gesellschaften, wo wir aber vom Gewerbe-Team tatkräftig unterstützt werden, die uns auch jederzeit bei Fragen telefonisch zur Verfügung stehen. Allerdings gibt es jetzt die Besonderheit, dass wir nicht mehr die Angebote einzeln per Mail von den Gesellschaften bekommen (funktioniert noch nicht zu 100%), sondern wir finden die Unterlagen übersichtlich im Dashboard der Gewerbeplattform. Vielen Dank an Apella für die wirklich gelungene Plattform, die uns das Geschäft mit Gewerbe ein Stück leichter macht. Sicher gibt es immer noch Verbesserungspotential, woran aber schon gearbeitet wird, wie mir bestätigt wurde. Es kann ja durchaus jeder seine Meinung und Erfahrung mit einbringen. Ich wünsche uns viel Erfolg und gutes Geschäft.

Udo Klemm, Makler

Weitere Sparten wie die D&O Versicherung, gewerbliche Gebäudeversicherung, Transportversicherung, Maschinenbruchversicherung und Glasversicherung werden folgen. Durch eine Vielzahl von Anfrageformularen in weiteren Sparten wird das gesamte System zu einer effektiven Gewerbeplattform. Die Anfrageformulare werden an die unterschiedlichen Gesellschaften versendet. Die Angebote der unterschiedlichen Gesellschaften werden bei der Anfrage des Maklers in der Plattform Gewerbeversicherung 24 hinterlegt. Die Spezialisten von Gewerbeversicherung 24 stehen Ihnen bei Fragen zu den konkreten Angeboten unter der Telefon-Nr. 0395 571 90941 zur Verfügung.

Damit hat Apella im Bereich der gewerblichen Versicherungen eine exzellente Möglichkeit, den gesamten Vertriebsprozess für das Neugeschäft abzudecken. Bei Nutzung dieser Gewerbeplattform werden die Versicherungsmakler, Versicherer und die Versicherungsnehmer gleichermaßen profitieren.

Die Gewerbeplattform 24 finden Sie im neuen MSC 3.0 unter Schnellstart.



KONTAKT: Horst Vogelgesang, Fachberater Komposit
E-Mail: hvogelgesang@apella.de
Telefon: (+49) 395 - 571 90941



Stefan Stein

In der Zusammenarbeit zwischen dem gewerblichen Vergleichsrechner Gewerbeversicherung24 und der AXA Konzern AG können wir Ihnen als Makler der Apella AG ab sofort einen neuen Tarif in der Firmen-Betriebshaftpflichtversicherung und Firmen-Inhaltsversicherung anbieten. In der Betriebshaftpflichtversicherung bieten wir für alle Betriebsarten eine generelle Deckungssumme von 10 Mio EUR an. In der Inhaltsversicherung bieten wir neben

der pauschalen Ertragsausfall (KBU) bis 200.000 EUR generell unsere echte Neuwertversicherung an. In beiden Sparten haben wir für die Apella AG die angebotenen Prämien sehr günstig gestaltet. Sollten Sie eine Betriebsrat oder einen Kunden nicht ausführlich berechnen können, bieten wir mit der Gewerbeversicherung24 und der Apella AG den Service einer automatisierten Anfrage über unseren Maklerservice an. Ein Angebot wird Ihnen innerhalb von 48 Stunden zugesandt.

In den nächsten Wochen werden wir mit weiteren Neuerungen auftreten und Ihnen über unseren Newsletter über die Apella AG informieren.

Wir würden uns gemeinsam über Ihre Nutzung dieser einzigartigen Möglichkeit auf dem Markt freuen.

Stefan Stein
Key Account Manager
AXA Konzern AG

Weil Immobilien die Gewinner des Zinstiefs sind



Björn Peickert

Die DI DEUTSCHLAND.Immobiliengeschäft hat sich auf den Vertrieb von Immobilien als Kapitalanlage spezialisiert, denn Immobilien profitieren – anders als andere Anlageprodukte – besonders von den aktuell niedrigen Zinssätzen. Bei einer üblichen Finanzierung von ca. 80% des Kaufpreises erzeugen die niedrigen Zinsen Renditen von über 9% auf das Eigenkapital. Hier spricht man vom Finanzierungshebel.

Die andauernde Wohnraumverknappung sorgt außerdem für eine erhöhte Nachfrage nach Wohnraum. Des Weiteren hat der demografische Wandel zur Folge, dass die deutsche Bevölkerung immer älter wird und die Nachfrage nach Seniorenwohnungen nach wie vor steigt.

„Die Immobilien für unser Online-Portal wählen wir nach einem vielschichtigen Auswahlprozess aus. Bei der Wahl des richtigen Standortes suchen wir Zukunftslagen, in denen morgen mehr Menschen wohnen wollen als heute. Außerdem achten wir auf ein schlüssiges Immobilienkonzept mit einer hochwertigen Bauweise, wobei es insbesondere auf die Auswahl der richtigen Baupartner ankommt. Bei Pflege-Immobilien betrachten wir zu-

sätzlich die Bedarfssituation. Also, wie hoch die künftige Anzahl an pflegebedürftigen Menschen in der Region ist und ob der Bedarf durch schon bestehende Heime gedeckt wird. Dabei arbeiten wir ausschließlich mit erfahrenen und renommierten Betreibern zusammen.

Damit unsere Partner immer passende Immobilienangebote für ihre Kunden finden, haben wir einen Vergleichsrechner speziell für die Bedürfnisse von Finanzmaklern entwickelt. Diese Software ermittelt anhand der Kundenparameter die am besten geeigneten Angebote aus unserer großen Auswahl an Immobilien aus allen gängigen Asset-Klassen wie Rendite, Pflege, Denkmal, Ferien oder studentisches Wohnen.

Unser Betreuungsteam hilft und unterstützt außerdem all unsere Vertriebspartner vom Kundengespräch, über Besichtigungen bis hin zum Notartermin über den gesamten Verkaufsprozess. Auch eine Qualifizierung über unsere Akademieangebote ist jederzeit möglich. Bei Bedarf übernehmen unsere Spezialisten sogar die Verkaufstermine.“

KONTAKT: DI Deutschland.Immobiliengeschäft
E-Mail: info@deutschland.immobiliengeschäft.de
Telefon: (+49) 800 - 999 1212

Die neue Immobilienwelt der Apella AG



Bernd Goltz

Antalya; Jahresauftakt; traditionell wertvolle Gespräche am Rande, so auch 2016: Martin Sakraschinsky, Vorstand der factum AG, Bernd Goltz (factum) und Roger Rinkel (Trainer) beleuchteten den Immobilienmarkt aus Maklersicht. Dies führte zu einer Empfehlung, in deren Folge noch im gleichen Jahr eine gemeinsame Firma der DEUTSCHLAND.Immobiliengeschäft (DI AG) & der factum AG gegründet wurde.

Das in Deutschland einzigartige Know how der DI AG brachte Bernd Goltz auf den Gedanken, das Kapitalanlage-Immobiliengeschäft somit auch für die Apella AG neu konzeptionieren zu können.

Nach dem Motto, das Eine tun und das Andere nicht lassen, werden die Immobilien der factum AG auch in der neuen Plattform zur Verfügung stehen und die strategische Partnerschaft mit der Apella AG wird von der DEUTSCHLAND.Immobiliengeschäft und factum AG gemeinsam fortgesetzt.

Harry Kreis (Vorstand der Apella AG) war sofort davon überzeugt, dass diese hervorragenden Möglichkeiten unbedingt allen Apella Maklern zur Verfügung gestellt werden müssen.

Als Verantwortlicher für das Immobiliengeschäft der Apella AG sprach er deshalb exklusiv im Interview mit Björn Peickert, Vorstandsmitglied der DI AG, über die Möglichkeiten, die sein Unternehmen nur den Apella Maklern bieten kann.



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



Mit unserem Service zu Ihrem Verkaufserfolg

Die Immobilien-Zentrale

Mehr als 1.000 Einheiten – Tagesaktuell

Deutschlandweite Angebote verschiedener Assetklassen:



News
Wir informieren Sie täglich über Bautenstände, Branchenthemen und neue Immobilien



Immobilienrechner
Anlage-Immobilien schnell und einfach berechnen, vergleichen und für das erfolgreiche Kundengespräch nutzen

Weitere Services



Webinare Workshops Marketing

Jahr	Miete	Zins	Verw.kst.	Steuer	Tilgung	Rücklage	Liquidität p.a.	Liquidität Summ.	Liquidität mit EK Rendite	DK Rendite
1	0 €	-120 €	0 €	30 €	0 €		-90 €	-90 €	-7,5 %	-1,00 %
2	5.120 €	-1.200 €	-107 €	970 €	-102 €					
3	6.760 €	-1.200 €	-202 €	0 €	-320 €					
4	8.760 €	-1.200 €	-270 €	0 €	-640 €					
5	11.120 €	-1.200 €	-327 €	0 €	-1.020 €					
6	13.840 €	-1.200 €	-370 €	0 €	-1.460 €					
7	16.920 €	-1.200 €	-391 €	0 €	-2.000 €					
8	20.360 €	-1.200 €	-390 €	0 €	-2.640 €					
9	24.160 €	-1.200 €	-360 €	0 €	-3.380 €					
10	28.320 €	-1.200 €	-300 €	0 €	-4.220 €					
11	32.840 €	-1.200 €	-210 €	0 €	-5.160 €					
12	37.720 €	-1.200 €	-90 €	0 €	-6.200 €					
13	42.960 €	-1.200 €	0 €	0 €	-7.340 €					
14	48.560 €	-1.200 €	0 €	0 €	-8.580 €					

Unsere Garantie:
Stornofreie Provision + tägliche Provisionsauszahlungen

www.deutschland.immobiliengeschäft.de

Interview Björn Peickert und Apella AG

Harry Kreis, Vorstand der Apella AG, führte exklusiv für unsere Leser ein Interview mit Björn Peickert, Vorstandsmitglied der DEUTSCHLAND.Immobiliengeschäft, über die aktuelle Situation auf dem Kapitalmarkt und die Möglichkeiten, die sein Unternehmen den Maklern der Apella AG bieten kann.

Harry Kreis: Herr Peickert, Ihr Unternehmen hat sich auf den Vertrieb von Immobilien als Kapitalanlagen spezialisiert. Können Sie unseren Lesern erklären, warum Immobilien in der aktuellen Lage auf dem Finanzmarkt gerade jetzt eine lohnende Anlage sind?

Björn Peickert: Die Situation ist für Anleger aufgrund der niedrigen Zinssätze nicht wirklich rosig. Doch gerade Immobilien profitieren davon. Die niedrigen Zinsen erzeugen bei einer üblichen Finanzierung von ca. 80% des Kaufpreises Renditen von über 9% auf das Eigenkapital. Hier spricht man vom Finanzierungshebel. Die weiter andauernde Wohnraumverknappung sorgt weiterhin für eine erhöhte Nachfrage. Der demografische Wandel hat zur Folge, dass die deutsche Bevölkerung immer älter wird und insbesondere die Nachfrage nach Seniorenwohnungen, insbesondere Pflegeimmobilien, steigen lässt. Wohnen müssen Menschen immer, auch im Alter!

Harry Kreis: Und nach welchen Kriterien wählen Sie die Immobilien in Ihrem Angebot aus?

Björn Peickert: Dafür haben wir einen vielschichtigen Auswahlprozess entwickelt. Als erstes betrachten wir die Lage. Hier suchen wir Zukunftslagen, in denen morgen mehr Menschen wohnen wollen als heute. Wegzugslagen werden dagegen künftig verlieren. Im Anschluss wird auf ein schlüssiges Immobilienkonzept mit einer hochwertigen Bauweise geachtet. Hier kommt es insbesondere auf die Auswahl der Baupartner an. Bei Pflegeim-

mobilen ist zusätzlich die Bedarfssituation zu betrachten. Also, wie hoch die künftige Anzahl an pflegebedürftigen Menschen in der Region ist und ob der Bedarf schon durch bestehende Heime gedeckt. Hier arbeiten wir ausschließlich mit erfahrenen und renommierten Betreibern zusammen. Nur so können wir eine nachhaltige Qualität unserer Immobilien garantieren.

Harry Kreis: Wie können unsere Partner bei Ihnen geeignete Immobilienangebote für ihre Kunden finden?

Björn Peickert: Wir haben einen Immobilienvergleichsrechner speziell für die Bedürfnisse von Finanzmakler entwickelt. In unserem Online Portal finden Sie jeweils eine große Auswahl an Immobilien aus allen gängigen Asset-Klassen wie Rendite, Pflege, Denkmal, Ferien oder studentisches Wohnen. Anhand der Kundenparameter ermittelt die Software die geeignetsten Angebote.

Harry Kreis: Was sagen Sie denen, die bislang keine Immobilien vermitteln oder andere Produktschwerpunkte haben?

Björn Peickert: Die unterstützen wir von der Akquise bis zum Notartermin. Unser Betreuungsteam hilft und unterstützt über den gesamten Verkaufsprozess vom Kundengespräch, über Besichtigungen zum Notartermin. Eine Qualifizierung über unsere Akademieangebote ist jederzeit möglich. Bei Bedarf übernehmen unsere Spezialisten sogar die Verkaufstermine (gegen Provisionsabgabe). Außerdem werden wir im nächsten Jahr für interessierte Makler Online- und Präsenzseminare anbieten, die wir rechtzeitig im MSC der Apella AG ankündigen.

Harry Kreis: Vielen Dank und ich wünsche uns einen erfolgreichen gemeinsamen Produktionsstart.



Plussimo im neuen Design



Dennis Isecke

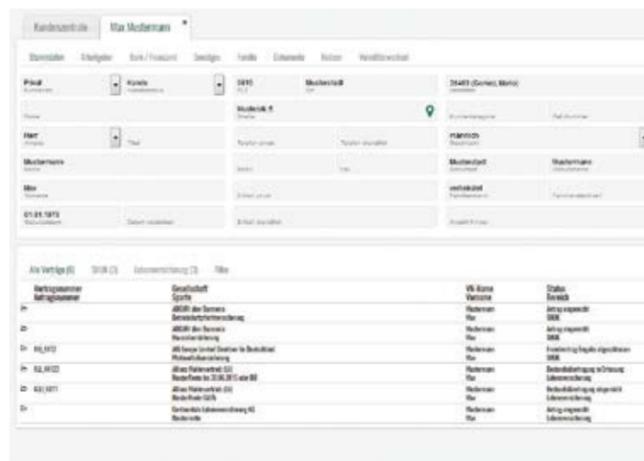
Sicher haben Sie bereits die neue Gestaltung des Plussimo-Konzeptes in Ihrem MaklerServiceCenter (MSC) entdeckt:

Nachdem Sie einen Kunden aus der Kundenzentrale ausgewählt haben, finden Sie das Plussimo-Konzept ganz einfach in der Schnellstartauswahl.



Kathrin Klug

- ✓ SICHERHEIT
- ✓ STABILITÄT
- ✓ SERVICE



Die einzelnen Risiken können Sie über die freundlichen Icons auswählen. Die für diesen Kunden gespeicherten Angebote finden Sie gleich daneben. Die Angebotsmasken der verschiedenen Risiken wurden ebenfalls überarbeitet.



Anregungen und Hinweise zur weiteren Verbesserung sind sehr erwünscht. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Ausprobieren. Ihr Plussimo-Team

Plussimo-der Schutzengel

Das Versicherungskonzept mit einzigartigem Mehrwert für Kunden und Makler

Eine wesentliche Grundlage für „Plussimo“ ist die besondere Konzeption, die einzigartig für Prämien- und Produktstabilität sorgt. Generell gibt es verschiedene Möglichkeiten bestimmte Risiken zu decken: Entweder ein Versicherer übernimmt das gesamte Risiko oder ein Konsortium zeichnet die Risiken gemeinschaftlich.

Mit „Plussimo“ wurde eine **dritte Variante** entwickelt, die in ihrer Form bislang einzigartig am Markt ist. Im Verbund von drei Versicherern werden die einzelnen Verträge automatisch aufgeteilt. Zieht sich ein Versicherer aus dem Deckungsverbund zurück, ist das beim Apella-Konzept kein Problem. Der Bestand dieses Versicherers lässt sich problemlos auf die anderen übertragen. In Ruhe kann nach Ersatz für den ausscheidenden Versicherer gesucht werden.

Bei den anderen Lösungsvarianten für die Eindeckung der Risiken müssen Kunde und Makler damit rechnen, dass sie einen komplett neuen Partner benötigen, wenn sich der bisherige Versicherer zurückzieht, weil er sich z. B. verkalkuliert hat oder weil ihm das Geschäft nicht mehr attraktiv genug erscheint. Wer als Makler mit den Argumenten **Sicherheit und Einzigartigkeit beim Kunden** antreten will, kommt daher am Versicherungskonzept „Plussimo“ nicht vorbei. Plussimo ist kein Billigheimer, aber immer unter den Top Ten der jeweiligen Sparte zu finden. Außerdem sorgt eine **automatische Upgrade-Garantie** dafür, dass die Bedingungswerke immer auf dem neuesten Stand sind, nicht nur für die Neukunden, sondern auch für Bestandskunden, einen tatsächlichen Mehrwert.

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

Anschluss nicht verpassen!



Thomas Kramp

» Kundenkreis:

Potentielle Kunden für Anschlussfinanzierungen sind alle Darlehensnehmer, deren Finanzierung in den nächsten 5 Jahren zur Disposition steht. Dafür gibt es folgende Gründe:

1. Bei Darlehen mit einer Zinsfestschreibung von bis zu 10 Jahren endet diese vertragsgemäß.
2. Bei Darlehen mit einer Zinsfestschreibung von mehr als 10 Jahren ist der Termin der Vollauszahlung maßgeblich. Der Darlehensnehmer hat dann ein Sonderkündigungsrecht 10 Jahre nach Vollauszahlung des Darlehens gemäß §489 BGB mit einer Kündigungsfrist von 6 Monaten

Weitere Sonderkündigungsrechte bestehen für verschiedene Konstellationen. Diese sind sehr oft eine Auslegungsfrage und müssen daher genau geprüft werden. Bei Vorlage der Kopie des betreffenden Darlehensvertrages sehen wir uns jeden Einzelfall gern an.

» Möglichkeiten:

Die Anschlussfinanzierung kann in Form einer Prolongation oder als Umschuldung erfolgen. Bei der Prolongation werden lediglich die Konditionen neu vereinbart. Der Darlehensvertrag an sich bleibt wie bisher bestehen und sein Inhalt dementsprechend unberührt. Hierzu benötigt die Bank in der Regel auch keine weiteren Unterlagen. Sollen weitere Parameter des Darlehens verändert werden, kommt nur eine Umschuldung in Betracht. Diese kann, muss aber nicht mit einem Bankwechsel einhergehen. Ist das Angebot des bisherigen Produktgebers nicht marktgerecht, bleibt allerdings nur der Wechsel. In beiden Fällen wird der Vorgang auch hinsichtlich der erforderlichen Unterlagen wie ein Neugeschäft betrachtet. Sowohl bei Prolongationen als auch bei Umschuldungen können die neuen Konditionen für die Zukunft reserviert werden. Somit kann der Darlehensnehmer die aktuell historisch günstigen Zinskonditionen buchen und sichert sich so gegen einen eventuellen Zinsanstieg ab. Hierbei handelt es sich dann um ein Forwarddarlehen. Die Gebühren für die Reservierung bis zum Ablösetermin sind dabei bereits mit dem neuen Zins abgegolten. Da die neuen Zinskonditionen auf Grund des aktuellen Niveaus, deutlich günstiger sein werden als bisher, ist ein zeitnaher Abschluss sehr wahrscheinlich. Experten der Branche raten auch dazu, die sehr günstigen Zinsen möglichst frühzeitig für die gesamte Restlaufzeit zu sichern.

» Vorgehensweise:

Sehr einfach und zielführend ist die Erfassung des Vorgangs im Apella-europace-Portal. Sofern Sie noch keinen Zugang haben, informieren Sie uns bitte. Erforderlich ist lediglich der Nachweis der Gewerbeerlaubnis nach § 34c und 34i der GewO.

Der Zugang ist für alle Apella-Makler kostenfrei.



- ✓ Darlehen
- ✓ Bausparen
- ✓ Ratenkredite



» Im Login

In der Plattform legen Sie dann bitte einen neuen Vorgang an. Als Verwendungszweck „Anschlussfinanzierung“ auswählen und die Namens- und Adressfelder ausfüllen.

Mit Klick auf den Button „Darlehensdaten“ anfragen gelangen Sie auf die nächste Seite. Hier bitte den Darlehensgeber und Kreditbetrieb / Kreditsachbearbeiter auswählen. Die Darlehensnummer ist zu erfassen. Systemseitig wird nun die Einwilligungserklärung als weitere Handlungsvollmacht generiert. Bitte diese ausdrucken und mit Unterschrift des oder der Darlehensnehmer wieder hochladen. Nun können die Darlehensdaten vom Server der Bank abgerufen werden.

KONTAKT: Thomas Kramp, Direktor Finanzierungen
E-Mail: tkramp@apella.de
Telefon: (+49) 395 - 571 909-58

Impressum

» Herausgeber

Apella Aktiengesellschaft
Friedrich-Engels-Ring 50
17033 Neubrandenburg

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

» Marketing » Anzeigenleitung

marketing@apella.de

» Redaktion

Klaus Morgenstern
klaus.morgenstern@kabelmail.de

» Art Direction » Gesamtleitung

publiccom.de
internet. marketing. design. management
Telefon: (+49) 395 - 56 39 15 00
info@publiccom.de

» Fotodesign

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

unsplash.com: Seite 1 annie-spratt
istockphoto.com: Seite 13 RidoFranz; Jirsak
Seite 16 BrianAJackson
Seite 18 Antagain

» Erscheinung Ausgabe 01/18

April 2018

» Redaktionsschluss Ausgabe 01/18

01. März 2018

» Erscheinung Ausgabe 02/18

Oktober 2018

» Redaktionsschluss Ausgabe 02/18

01. September 2018

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 2017/2018

» **KnowHow Seminar** in Neubrandenburg
Hotel Bornmühle
22.11. – 23.11.2017

» **Spezialseminar Finanzierungen** in Berlin
14.11.2017

» **Jahresauftaktkongress 2018** in Göhren Lebbin
Schlosshotel Fleesensee
08.01. – 13.01. 2018

» **Tagung der Besten 2018** in Bad Doberan-Heiligendamm
Grand Hotel
03. – 05.09.2018

» **Webinare** freitags
(jeweils 2-3 Themen
nach besonderem Plan)

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 mehrere Exemplare des Fachmagazins der Apella AG oder sogar ältere Ausgaben beziehen, dann senden Sie Ihren Wunsch an: marketing@apella.de oder schauen Sie sich die Exemplare digital auf unserer Internetseite: www.apella.de/newsletter an.



Die Schweizer Vermögensrente

Vermögen. Verwalten. Verrenten.

NEU



- Rentenplanung flexibel optimieren
- Individuelles Anlageprofil wählen
- Langfristige Renditechancen nutzen
- Dauerhaft ausbalanciertes Vermögens-Portfolio in der Rentenphase

Hinweis: Die vorliegende Anzeige dient ausschliesslich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland und ist nicht für die Weiterleitung an Privatkunden bestimmt.

bank zweiplus ag
Postfach, CH-8048 Zürich, www.bankzweiplus.ch



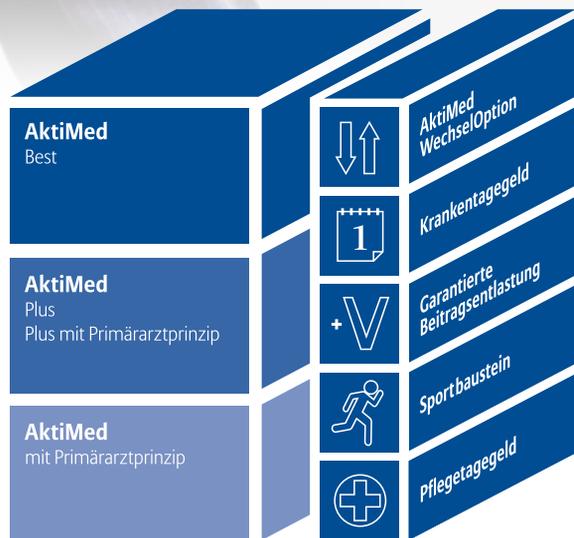


Entdecken Sie jetzt die AktiMed-Tarife der Allianz – für jeden die passende Lösung!

Premiumschutz mit Höchstleistungen

Leistungsstarker Komfortschutz

Kompakter Gesundheitsschutz



Flexibilität in jeder Lebenssituation

Sicherheit im Krankheitsfall

Niedrige Beiträge im Alter

Besonders starker Schutz beim Sport

Optimale Versorgung im Pflegefall



Leistungsstark und sicher



Einfach



Flexibel

www.makler.allianz.de

Allianz

