



Kapitalanlagen sicher empfehlen

Wie 34d und 34f Vermittler sich neue Potenziale erschließen

Liebe Makler,

Sparen macht Spaß. Zumindest dann, wenn man es richtig macht. Niedrige Zinsen und fehlende Informationen verleiden jedoch vielen Anlegern die Lust am Vermögensaufbau. Dem Makler bietet sich hierdurch eine große Chance: Denn Ihre Kunden sind jetzt auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten und Sie können Ihnen mit Ihrer Expertise aus dem Niedrigzins-Dilemma helfen.

In dieser Broschüre erfahren Sie, welches Potenzial das Anlagegeschäft bereithält und welche Vor- und Nachteile die

jeweiligen Finanzprodukte aufweisen. Sie verstehen, worauf es gegenüber bei der Beratung verschiedener Anlegertypen ankommt und bieten Ihren Kunden die passende Lösung bei ihrem Vermögensaufbau. Unabhängig ob mit 34f- oder nur 34d-Erlaubnis – legen Sie mit ihren Kunden den Grundstein für deren Vermögen und werden zum zuverlässigen Retter in der Zins-Krise. Das ist für beide Seiten eine Win-Win-Situation und so schaffen Sie auch die Basis für eine weiterführende partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Qual der Wahl

Vor- und Nachteile der einzelnen Anlagemöglichkeiten

Dem interessierten Anleger stehen zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung. Für Anleger wie Makler stellt diese Vielfalt jedoch auch eine Herausforderung dar: Schließlich gilt es, aus den zahlreichen Optionen die für den jeweiligen Anleger passende zu filtern. Jede Anlagemöglichkeit bringt dabei ihre ganz eigenen Chancen und Risiken mit sich:

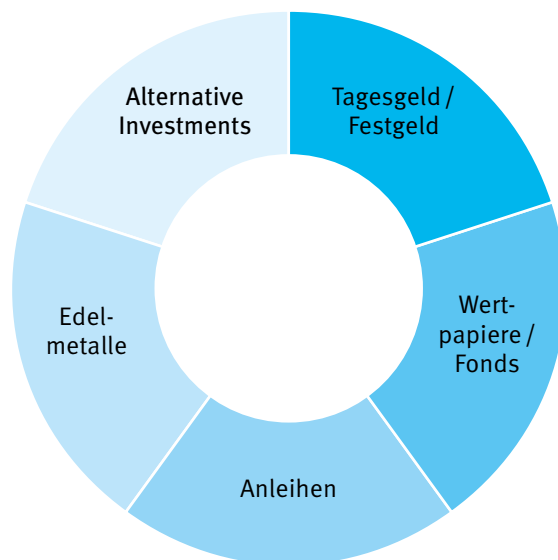
1. TAGESGELD / FESTGELD

VOORTEILE

- › Kunde kennt und versteht die Produkte
- › Anleger bleiben flexibel
- › Vermögen sind bis 100.000 Euro über Einlagensicherung gesichert, darüber hinaus gibt es von Banken weitere Sicherungssysteme

NACHTEILE

- › Im Vergleich zu anderen Anlageformen geringere Rendite
- › Festgeld ist angelegt und somit nicht täglich verfügbar.
- › Manche Banken beschränken Anlagesumme



2. WERTPAPIERE / FONDS

VOORTEILE

- › Ausgezeichnete Risikostreuung und mehr Sicherheit durch Diversifikation
- › Professionelles Fondsmanagement
- › Flexible Anlage

NACHTEILE

- › Mit Kosten verbunden, schwankungsanfällig
- › Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge
- › wenig transparent in Bezug auf die getroffenen Anlageentscheidungen

4. EDELMETALLE

VOORTEILE

- › Edelmetalle gelten als wertbeständig
- › Diversifizierung des Anleger-Portfolios
- › Häufig Wertzuwachs in Krisenzeiten

NACHTEILE

- › Beim Kauf von Barren oder Münzen müssen diese gelagert werden
- › Keine laufende Rendite, nur eventueller Gewinn bei Verkauf
- › Kurz- bis mittelfristig sind hohe Kursschwankungen möglich

3. ANLEIHEN

VOORTEILE

- › sichere gleichbleibende Verzinsung
- › flexibel durch tägliche Verfügbarkeit
- › Anleger kann Anleihen vor Laufzeitende verkaufen und bleibt somit flexibel

NACHTEILE

- › Begrenzte Renditechancen, kein Stimmrecht
- › Kursverluste während der Laufzeit möglich
- › Bonitäts- und Inflationsrisiko

5. ALTERNATIVE INVESTMENTS

VOORTEILE

- › Renditepotenzial ist überdurchschnittlich hoch
- › Breitere Diversifizierung des Anleger-Portfolios

NACHTEILE

- › Anleger tragen überdurchschnittlich hohes Risiko (Totalverlust möglich)
- › Geringere Flexibilität für den Anleger
- › Transparenz ist für Anleger nicht immer gegeben

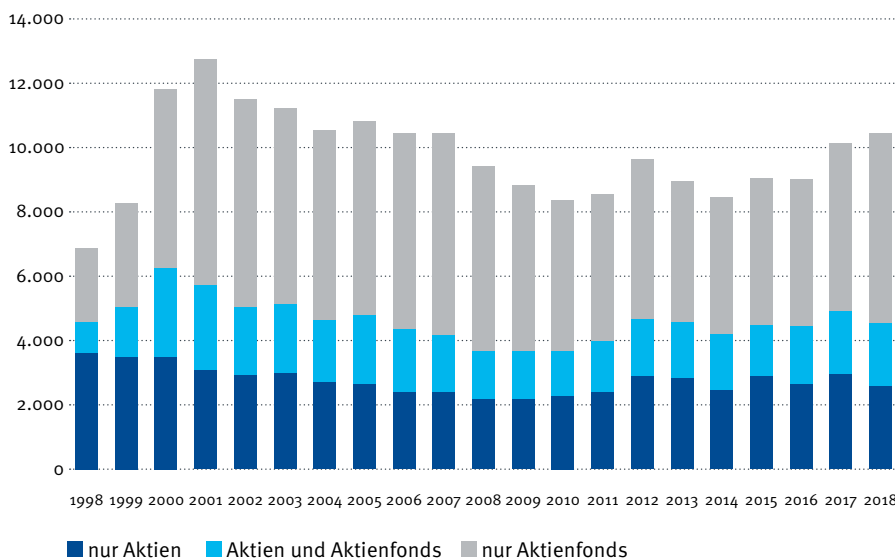
Das können Sie sich (nicht) sparen!

Eine neue Ebene für Ihre Content-Strategie

Warum sich mit dem Investmentgeschäft beschäftigen, wenn die Deutschen ihr Geld eh aufs Sparkonto bringen? Das stimmt. Und wiederum auch nicht. Denn beim Thema Vermögensaufbau scheint bei vielen Menschen ein Umdenken stattzufinden, das Maklern viel Potenzial bietet.

FAST EINE VIERTELMILLION NEUE AKTIENBESITZER

Aktionäre und Besitzer von Aktienfonds (einschließlich Mischfonds)

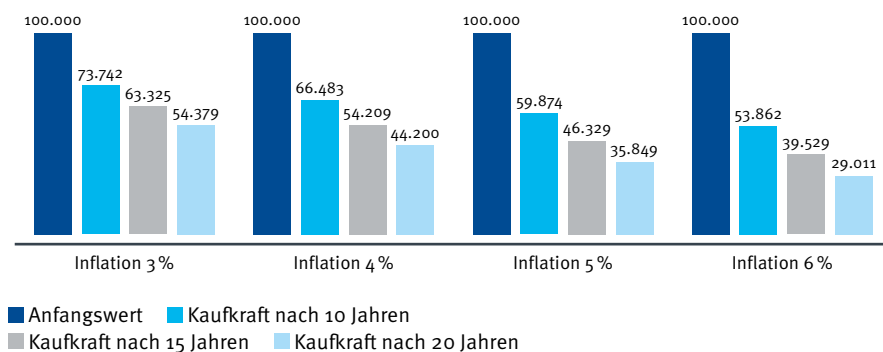


HABEN DIE DEUTSCHEN ÜBERHAUPT INTERESSE AN AKTIENFONDS?

Die andauernde Niedrigzinsphase sowie drohende Strafzinsen auf Bankeinlagen erfordern ein verändertes Sparverhalten. Und tatsächlich: Immer mehr Deutsche scheinen ihre selbstauferlegte Zurückhaltung bei der Geldanlage zu überdenken. Das Interesse an Wertpapieren und Aktienfonds steigt bei vielen Menschen. Laut einer Umfrage des Deutschen Bankenverbands löste im vergangenen Jahr der Aktienfonds das Sparbuch als beliebteste Anlageform ab. Auch das Deutsche Aktieninstitut stellte in den vergangenen Jahren stetig steigende Aktionärszahlen fest: 2018 stieg ihre Zahl auf 10,3 Millionen – vier Jahre zuvor waren es noch knapp zwei Millionen weniger gewesen.

SO SINKT DIE KAUFKRAFT

Inflationsraten haben auf die Kaufkraft des Vermögenswertes Geld (z. B. 100.000 €) große Auswirkungen.



WELCHE ZIELGRUPPEN ERREICHE ICH MIT MODERNEN FINANZANLAGEN?

Vor allem jüngere Altersgruppen scheinen ihre Skepsis gegenüber Aktien- und Fondsanlagen in den vergangenen Jahren allmählich abzulegen. In der Altersgruppe der Unter-39-Jährigen stieg die Aktionärsquote zuletzt von 8,1 auf 11,1 Prozent. Am stärksten ausgeprägt ist die Investitionsbereitschaft indes bei der Gruppe der 40- bis 49-Jährigen (Aktionärsquote: 20,5 Prozent).

WARUM SOLLTEN DIE DEUTSCHEN IHR ANLAGEVERHALTEN ÄNDERN?

Die Deutschen gelten als Sparweltmeister: Im Schnitt legt jeder Deutsche Monat für Monat rund zehn Prozent seines Einkommens zur Seite. Allerdings sparen die meisten Deutschen falsch – ihr Vermögen vermehrt sich nicht. Im Gegenteil: Die seit gut zehn Jahren herrschenden Niedrigzinsen verhin-

dern jedes Wachstum auf deutschen Spargbüchern, die Inflation entwertet das Gesparte zusätzlich. Seit Ende vergangenen Jahres haben die ersten Banken zudem begonnen, Strafzinsen auf die Bankguthaben ihrer Kunden zu erheben. Von Vermögensaufbau kann keine Rede mehr sein, was gerade im Ruhestand zu einem echten Problem werden kann.

WIE GROSS IST DAS POTENZIAL?

Auch wenn die Zahl der Aktionäre in den vergangenen Jahren zugelegt hat, ist das Potenzial weiterhin kaum ausgeschöpft. Die Aktionärsquote der Deutschen lag 2018 bei lediglich 16,2 Prozent. In anderen Industrieländern ist sie hingegen oftmals doppelt so hoch, in den USA liegt die Aktionärsquote sogar über 50 Prozent.

Mit Rat und Tat an der Seite Ihres Kunden

Beim Thema Geldanlage geht es den Kunden um Vertrauen. Sie als Makler können dieses mit ihrem Fachwissen und ihrer Kompetenz aufbauen. Ein strukturierter Beratungsprozess sorgt dafür, dass Anleger sich beim Makler in guten Händen fühlen.

Der folgende Leitfaden bietet Ihnen Orientierung, wie Sie die Beratung Ihrer Kunden organisieren können.

GESPRÄCHSANLÄSSE SCHAFFEN Um Ihre Kunden individuell und passgenau beraten zu können, müssen Sie deren persönliche Situation erfassen. Hat Ihr Gegenüber beispielsweise vor, in der Zukunft ein Haus zu bauen? Hat er Kinder oder Enkel, für deren Ausbildung er Geld ansparen möchte? Macht er sich Sorgen um seine Altersvorsorge? Je besser Sie Ihren Kunden und seine jeweilige Situation verstehen, desto mehr Vertrauen schaffen Sie für die Beratung.

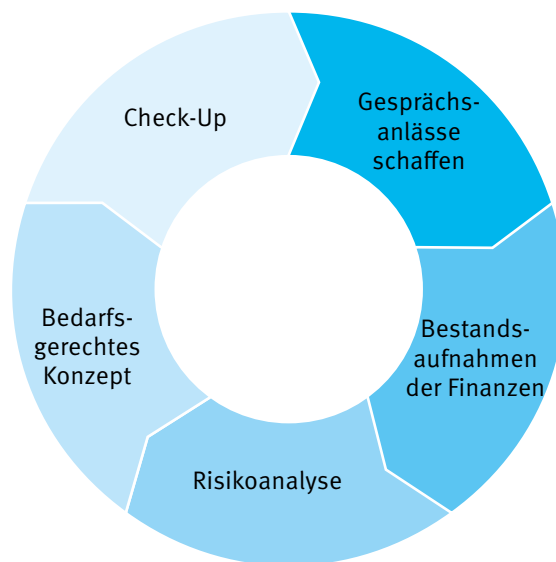
BESTANDSAUFNAHME DER FINANZEN Nicht nur die persönliche, auch die finanzielle Situation des Kunden ist für das Beratungsgespräch essentiell. Hierbei sollten Vermittler einen Einblick über das Einkommen, Ausgaben, weitere Vermögenswerte sowie etwaige Schulden ihrer Kunden bekommen. Zu klären gilt dabei die Frage: Wieviel Geld hat der Kunde zum Vermögensaufbau zur Verfügung? Welche Ziele will er in welcher Zeit erreichen und wie realistisch sind diese? Nur wer die finanziellen Grundlagen im Blick hat, kann die hierzu passende Anlagestrategie festlegen.

RISIKOANALYSE Entscheidend für die Wahl der passenden Geldanlage ist die Frage, zu welchem Risiko Ihr Kunde bereit ist. Finanzberater greifen hierbei auf die sogenannten Risikoklassen zurück, die Renditechancen sowie Risiken der jeweiligen Anlageformen illustrieren. Zu klären gilt an dieser Stelle auch, wie liquide Ihr Kunde sein möchte: Kann er es sich erlauben, sein Geld eine längere Zeit für sich arbeiten zu lassen, ohne hierauf zugreifen zu können. Wichtig ist auch, den Anlagehorizont zu bestimmen: Wieviel Zeit gibt der Kunde sich und Ihnen, sein Vermögen auszubauen?

BEDARFSGERECHTES KONZEPT Präsentieren Sie die für die jeweilige Situation des Kunden passende Lösung. Wer liquide bleiben möchte, ist beispielsweise mit einem Investment in Festgeldanlagen gut beraten. Risikofreudigere Kunden greifen hingegen eher zu Fondsanlagen oder lassen sich per Robo Advisor ein breit gestreutes Anlageportfolio zusammenstellen. Wichtig ist hierbei, dass Sie Ihre Kunden auf die jeweiligen Chancen und Risiken Ihres Investments aufmerksam machen.

CHECK-UP Ein regelmäßiger Check der Finanzanlage stärkt das Vertrauen des Kunden in den Vermittler. Check-up-Anlässe können auch durch externe Ereignisse entstehen, beispielsweise durch Gesetzesreformen, eine Veränderung der Marktsituation oder auch eine veränderte Bedarfssituation beim Kunden.

BERATUNGSZIRKEL FÜR DIE KUNDENBETREUUNG



ÜBERBLICK RISIKOKLASSEN

Risikoklasse 1

- › Geldmarkt/-nahe Fonds
- › Rentenfonds Europa/International

Risikoklasse 2

- › Offene Immobilienfonds
- › Rentenfonds Europa/International
- › Rentenfonds Unternehmensanleihen
- › Dachfonds sicherheitsorientiert

Risikoklasse 3

- › Rentenfonds Europa/International
- › Absolute Return
- › Rentenfonds Emerging Markets
- › Mischfonds defensiv
- › Dachfonds defensiv

Risikoklasse 4

- › Rentenfonds Europa/International
- › Rentenfonds Emerging Markets
- › Mischfonds ausgewogen
- › Dachfonds ausgewogen
- › Dachfonds dynamisch

Risikoklasse 5

- › Aktienfonds Themen
- › Aktienfonds Europa
- › Aktienfonds International
- › Aktienfonds Nachhaltigkeit
- › Aktienfonds USA
- › Rohstofffonds
- › Mischfonds ausgewogen
- › Dachfonds dynamisch
- › Mischfonds dynamisch
- › Rentenfonds Emerging Markets

Risikoklasse 6

- › Aktienfonds Themen
- › Aktienfonds Deutschland
- › Aktienfonds Europa
- › Aktienfonds International
- › Aktienfonds Nachhaltigkeit
- › Aktienfonds Emerging Markets
- › Rohstofffonds

Risikoklasse 7

- › Aktienfonds Themen

Partnerwahl

Beim Thema Kapitalanlage ist es wie in der Ehe: Wichtig ist ein Partner, auf den man sich verlassen kann. Ein Partner, der einem nicht nur in guten Zeiten zur Seite steht, sondern auch bei Problemen der erste Ansprechpartner ist und schnelle Lösungen findet. Ein Partner, der an sich selbst arbeitet und neue Ideen für die Zukunft mit sich bringt. Doch wie finden Makler den richtigen Partner für sich? Ein kleiner Beziehungsratgeber für die Partnerwahl:



ERFAHRUNG

Geldanlage ist Vertrauenssache. Und Vertrauen entsteht aus Erfahrung. Wer sein Geld anlegen möchte, sucht nach Partnern, die ihr Handwerk verstehen. Bei der Basler Financial Services (BFS) nutzt man 150 Jahre Schweizer Investmentkompetenz. Vermittler profitieren hierbei unter anderem von den Fondsempfehlungslisten, die von den Experten des Baloise Asset Management zusammengestellt werden.

SCHMALE PROZESSE

Papierbasierte Prozesse, komplizierte Arbeitsabläufe, unnötige Verwaltungsakte: Ein hoher Verwaltungsaufwand mindert die Produktivität des Maklers und sorgt dafür, dass ihm weniger Zeit für seine Kernkompetenz bleibt: die Beratung. Makler, die ihre Kunden kompetent, umfassend und individuell zum Thema Vermögensaufbau beraten möchten, wollen ihre Prozesse so schlank wie möglich halten. Mit der BFS-Beratungssoftware InvestmentOptimizer professional (InvO pro) können Makler auf Basis der neuesten regulatorischen Anforderungen nach MiFID II. ihren Beratungsprozess komplett digital gestalten.

HILFESTELLUNG

Nicht immer verläuft alles wie geplant. Spezielle Situationen können spezielle Lösungen verlangen, die der Vermittler nicht sogleich zur Hand hat. Schnelle und kompetente Hilfe

ist dann von Vorteil. Mit dem InvO pro bekommen Vermittler ein umfangreiches Unterstützungspaket zur Seite gestellt, beispielsweise in Form digital eingespielter Produkte und Anlagestrategien. Für weitergehende Anfragen stehen kenntnisreiche Experten den Maklern Rede und Antwort und betreuen sie auch persönlich vor Ort.

BERATUNGSSICHER

Die Anlageberatung war bislang den Investment-Profis mit 34f-GewO-Erlaubnis vorbehalten. Mit dem InvO pro können auch Versicherungsvermittler mit 34d-Lizenz ihren Kunden Zugang zu den Kapitalmärkten verschaffen. Die Beratung erfolgt im Rahmen von MONVISO premium über das DWS-Vermögensverwaltungsmandat. Die Haftung für die digitale Vermögensverwaltung liegt bei der DWS International GmbH.

AUSWAHL

Die eine Lösung für Ihre Kunden gibt es nicht: Zu unterschiedlich sind die Voraussetzungen und Bedürfnisse des Einzelnen. Vermittler sollten entsprechend eine breite Vielfalt an Anlageoptionen bieten können. Mit der Basler Financial Services als Partner bekommen Vermittler Zugang zu einem umfassenden und weiter wachsenden Produkt-Universum. Ob Fest- und Tagesgeldanlagen, Investments mittels Robo-Advisor oder Fonds-Direktwahl – mit den individuellen Lösungen der BFS können Vermittler ihre Kunden optimal beraten.

Der perfekte Partner

Mit dem Investment Optimizer professional der Basler Financial Services kann der Makler beim Thema Geldanlage durchstarten – egal ob er Profi oder noch Anfänger ist.



WAS BEINHALTET DER INVESTMENT OPTIMIZER PROFESSIONAL?

Der InvestmentOptimizer professional stellt als digitale Plattform dem Makler ein breites Leistungsspektrum zur Verfügung. Dieses beinhaltet den Zugang zu WeltSparen, das Maklern und ihren Kunden mittels Tages- und Festgeldanlagen einen einfachen Zugang in die Welt der Kapitalanlagen ebnet. Über 80 Banken aus über 25 EU-Staaten sorgen dabei für attraktive Konditionen.

Investments in Aktien, Fonds und ETFs werden mittels MONVISO premium möglich – dem unkomplizierten und kosteneffizienten Robo Advisor, der aus den verschiedenen Anlageklassen je nach Risikoprofil des Kunden das passende Portfolio zusammenstellt.*

Investment-Profis unter den Maklern haben zudem die Möglichkeit, direkt in Fonds zu investieren. Hierbei steht ihnen über ebase und DWS ein riesiges Anlageuniversum offen.

WIE PROFITIERT DER KUNDE?

Kunden bietet sich eine Vielzahl an Möglichkeiten, ihr Geld gewinnbringend anzulegen. Die unterschiedlichen Angebote garantieren die Berücksichtigung der jeweiligen Kundenwünsche – von der Flexibilität der Geldanlage bis zu attraktiven Renditechancen. Schon mit geringen Beträgen kommt der Kunde in den Genuss einer professionellen Vermögensverwaltung.

WIE PROFITIERT DER MAKLER?

Versicherungsmakler können ihren Kunden mit dem InvO pro die Tür in die Welt der Kapitalanlagen weit öffnen. Mit Anlagelösungen für jeden Kundentyp und jede Risikoneigung erschließen sich Makler ein attraktives Vertriebsfeld mit vielen Neukunden.

Die Vorteile auf einem Blick:

- › Einfach: Papierlose Beratung – digitale Prozesse
- › Flexibel: Ständige Erweiterung der Angebotswelt
- › Transparent: Digitale Abwicklung von Vergütungssystemen
- › Übersichtlich: Alle Kunden im Blick

ICH HABE ABER KEINE 34F-LIZENZ!

InvO pro richtet sich sowohl an Finanzanlagen – sowie Versicherungsmakler. Inhabern einer 34d-Erlaubnis steht mit WeltSparen und MONVISO premium ein breites Anlageportfolio für ihre Kunden zur Verfügung – nur die Direktanlage bleibt den Investment-Profis vorbehalten. Da bei MONVISO premium das Vermögensverwaltungsmandat bei der DWS – einer der größten Fondsgesellschaften Deutschlands -liegt, entfällt die Beratungshaftung für den Makler. Eine MiFID II-konforme Beratung ist zudem sichergestellt.

*Vermögensverwaltung bezeichnet eine von Kreditinstituten, Finanzdienstleistungsunternehmen oder Vermögensverwaltungsgesellschaften angebotene Finanzdienstleistung, welche die Vermögenswerte von Kunden nach bestimmten Vorgaben verwaltet. Im Gegensatz zur Anlageberatung, trifft der Vermögensverwalter eine eigene Anlageentscheidung für den Kunden. Auf Basis einer Vollmacht wird der Vermögensverwalter dazu berechtigt, bestimmte Vermögenswerte zu kaufen oder zu verkaufen. Durch die Vorabdefinition der individuellen Anlagestrategie und der Risikoeinstellung des Kunden, ist der Vermögensverwalter an einen bestimmten Rahmen gebunden. Die Ausübung der Tätigkeit des Vermögensverwalters bedarf der Zulassung und der ständigen Kontrolle durch die Aufsichtsbehörden.