

21 **Mein Geld**
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

Mein Geld[®]

A N L E G E R M A G A Z I N

06 | 2015
NOVEMBER | DEZEMBER
21. JAHRGANG

FÜRST FUGGER PRIVATBANK

Mit der Lizenz zum Investmentvertrieb

FÜRST FUGGER PRIVATBANK

MIT DER LIZENZ ZUM INVESTMENTVERTRIEB

Wenn Einnahmeausfälle aus dem Versicherungsgeschäft drohen, müssen Vermittler überlegen, wie diese zu kompensieren sind. Die Schlagzahl zu erhöhen ist eine Möglichkeit – sich neuen Geschäftsfeldern zuzuwenden und den Cross Selling-Faktor zu erhöhen, eine interessante Alternative.

Investmentfonds sind in vielen Lebensversicherungsprodukten enthalten und gehören daher zum „Handwerkszeug“ des Vertriebs. Einem Kunden, der eine Fondsgebundene Versicherung für die Altersvorsorge abschließt, die Anlage weiterer liquider Mittel in einem Investmentfonds

zu empfehlen, verspricht einen zusätzlichen Ertrag.

Nicht zuletzt entspricht dies auch dem Bedarf und der Erwartung vieler Menschen. „Die Beratung zu Investmentfonds ist heutzutage ein Muss, wenn man seinen Kunden ganzheitlich dienen will“, erklärt ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter. „Hier eröffnet sich die große Chance, als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen zu werden.“

NUR MIT ERLAUBNIS

Der Vertrieb von Investmentfonds setzt seit Inkrafttreten des Gesetzes

zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts zum 01.01.2013 eine Erlaubnis nach § 34 f Gewerbeordnung voraus. Die bisher im § 34 c GewO geregelten Finanzanlagenvermittler haben damit eine eigenständige Vorschrift in der Gewerbeordnung erhalten.

Wer diese Erlaubnis erhalten will, hat einige Kriterien zu erfüllen: Der Antragsteller muss persönlich zuverlässig sein und in geordneten Vermögensverhältnissen leben. Und er muss eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen haben sowie über die erforderliche Sachkunde verfügen. Die Anforderungen an die beiden letztge-

nannten Punkte sind in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) geregelt.

Für viele Vermittler dürfte der Nachweis der notwendigen Kenntnisse die größte Hürde darstellen. Mit einer vor der IHK erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung „geprüfte/r Finanzanlagenfachfrau/-mann IHK“ oder einer gleichgestellten Berufsqualifikation wird die Voraussetzung erfüllt. Nach § 4 FinVermV sind zum Beispiel gleichgestellte Berufsqualifikationen: Bankfachwirt, Bankkaufmann/-frau, betriebswirtschaftlicher Studiengang der Fachrichtung Bank oder Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK).

Der Antrag auf Erlaubnis nach § 34 f GewO wird – je nach Region – beim örtlichen Gewerbeaufsichtsamt oder der zuständigen IHK gestellt. Wer die Erlaubnis erhalten hat, muss sich unverzüglich nach Aufnahme seiner Tätigkeit in ein öffentliches Register eintragen lassen. Ist das erledigt, bekommt der Vermittler eine Bestätigung mit der Registernummer.

Kann nun der Verkauf beginnen? Nein. Jetzt gilt es, den richtigen Produktpartner zu finden. Um am Markt erfolgreich agieren zu können, braucht der Vertrieb das notwendige und rechtssichere Handwerkszeug. So ist der Vermittler zur Dokumentation verpflichtet, d.h. er muss eine Anlegeranalyse erstellen und die Kenntnisse und Erfahrungen seines Kunden einholen. Über das Beratungsgespräch ist ein Protokoll anzufertigen, bei einem Geschäftsabschluss sind die notwendigen Verträge bzw. Kaufaufträge schriftlich festzuhalten. Die ganze Dokumentation hat der Vermittler mindestens fünf Jahre aufzubewah-

ren. Jährlich muss ein Prüfbericht nach § 24 FinVermV erstellt und der zuständigen Behörde eingereicht werden. Sofort denkt ein erfahrener Vertriebler – Welch eine Bürokratie.

ERFOLGREICHER DIENSTLEISTER

Bei der Wahl des richtigen Dienstleisters muss das nicht sein. Die NSG GmbH, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Fürst Fugger Privatbank, ist langjährig erfolgreich am Markt tätig und unterstützt Vermittler, die gemäß § 34 f GewO arbeiten, mit einem umfassenden Dienstleistungspaket. Mit nahezu allen in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds bietet sie einen marktgängigen, umfangreichen Produktzugang.

Nicht zuletzt nimmt sie dem Vermittler die Sorge, seine Pflichten zu verletzen. So wird ein stets aktuelles, rechtskonformes Formularwesen vorgehalten. Ein webbasiertes Beratungstool erleichtert das Kundengespräch, stellt die Dokumentation sicher und erzeugt automatisch die notwendigen Verträge bzw. Kaufaufträge. Die elektronische Speicherung erfüllt die Aufzeichnungspflichten. Eine menügestützte Gesprächsführung erzeugt Sicherheit. Die vom Gesetzgeber geforderten Produktunterlagen stehen auf Knopfdruck bereit, wodurch sich der Zeitaufwand deutlich reduziert.

Attraktive Konditionen honorieren den Abschluss und die laufende Kundenbetreuung. Bei der erforderlichen Berufshaftpflichtversicherung sind interessante Konditionen möglich. Die jährliche Prüfungspflicht nach § 24 FinVermV kann durch die Wahl eines speziellen Geschäftsmodells auf einen vierjährigen Turnus reduziert werden. Das spart hohe Kosten.

Bei Interesse an einer Zusammenarbeit können sich Vermittler gerne an die Regionaldirektoren oder den zentrale Vertriebssupport (Tel. 0821-3201-111) der Fürst Fugger Privatbank wenden.

**HARALD FUCHS, VORSTAND
FÜRST FUGGER PRIVATBANK**



FÜRST FUGGER PRIVATBANK AKTIENGESELLSCHAFT

Die Fürst Fugger Privatbank mit Stammsitz in Augsburg zählt zu den traditionsreichsten Banken in Deutschland. Bereits 1486 wurde sie erstmals urkundlich als Bank bezeichnet. Mit Jakob Fugger stand damals ein Unternehmer und Bankier von Weltformat an der Spitze des Hauses. Die Fürst Fugger Privatbank, die mehrheitlich zur NÜRNBERGER Versicherungsgruppe gehört, konzentriert sich heute auf das anspruchsvolle Privatkundengeschäft.



URKUNDE

DIE
FÜRST FUGGER PRIVATBANK KG

HAT DIE REPORT-JURY MIT BESTEN ERGEBNISSEN ÜBERZEUGT.

DESHALB WIRD SIE

SUMMA CUM LAUDE

IN DIE

PYRAMIDE DER AUSGEZEICHNETEN

AUFGENOMMEN.

»HERAUSRAGEND«

Die FÜRST FUGGER Privatbank erhält wie in den Vorjahren erneut Bestnoten: Beim großen Bankentest von FOCUS-MONEY und des Nachrichtensenders n-tv sowie im Elite Report 2015 „Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“ wurden die Spitzenprädikate vergeben.

»SUMMA CUM LAUDE«



Fürst Fugger Privatbank

AUGSBURG

Telefon 0821 3201-111

Mehr Informationen unter www.fuggerbank-infoportal.de