



WIRTSCHAFT INVESTMENTFONDS IMMOBILIEN VERSICHERUNGEN FONDS



20 JAHRE

MEIN GELD & LIPPER IM INTERVIEW MIT OMAR SELIM S. 70

OFFENE INVESTMENTFONDS
ETF: Anlagemöglich-
keiten mit geringen
Kosten 56

SACHWERTANLAGEN
Spezial:
Wendepunkt der
Sachwertanlagen 112

VERSICHERUNGEN
PKV: Neue Zielgrup-
penprodukte in der
Vollversicherung 154



20 JAHRE MEIN GELD

Wer nicht vorwärts läuft, fällt automatisch zurück!

20 Jahre als Verlag in der Finanzindustrie zu bestehen ist eine Seltenheit, doch die letzten 20 Jahre, das heißt von 1994 bis heute 2014, waren sicherlich eine Zeit der noch nie dagewesenen Umwälzungen.

Im Jahr 1990 beschloss die US-amerikanische National Science Foundation, das Internet für kommerzielle Zwecke nutzbar zu machen, wodurch es über die Universitäten hinaus öffentlich zugänglich wurde. Diese Entscheidung veränderte die Welt. Die neue, beschleunigte Kommerzialisierung betraf jedes Unternehmen, jede Branche und somit jeden Einzelnen von uns.

Auch die Finanzindustrie wusste sehr schnell dieses Medium für sich zu nutzen. Sei es in der Produktgebung oder über Vertriebswege. So sprossen Anfang der 90er Jahre die Makler aus dem Boden und somit folgten auch die Maklerpools. Vergleichsprogramme und Onlineschulungen sind heute an der Tagesordnung. Alle Finanzhäuser, auch auf institutioneller Seite, betreiben Internetseiten und Versicherungstarife kann man selbstverständlich mittlerweile online berechnen.

Diese Internetwelle stürzte auch auf die Verlage ein und das Ausmaß der Möglichkeiten, aber auch der Schwierigkeiten, konnte man nicht ahnen. Was war eine Nachricht wert, wie schnell konnte sie verbreitet werden, welche Wege

standen Online, Print oder für bewegtes Bild zur Verfügung? Soziale Plattformen wie Twitter oder Facebook überschwemmten den Markt und verzerrten das Bild von werthaltigen Inhalten. Die Verlage mussten durch diese mediale Überinformation nicht nur Onlinespezialisten werden, sondern auch TV-tauglich und trotz allem im Printbereich stabil bleiben. Die Informationswellen des Internets zwangen die Verlage, sich als hochrasante Produktanalysten zu bewähren. Die Entstehung neuer Anlagelösungen verschnellte sich und wurde komplexer. Die Inhalte der Informationen verlangten mehr Transparenz und mehr Edukation. Auf der anderen Seite erwartete der Leser zuverlässige und aufklärende Informationen über alle Produkthanbieter. Am liebsten hätte die Leserschaft noch eine Produktempfehlung in der Printausgabe gelesen.

Die Geschwindigkeit des Internets hat den gesamten Markt revolutioniert und somit einen dauerhaften Countdown für jeden ausgelöst.

Die entscheidende Frage bleibt, ob man sich dem stellen möchte oder ob man bei dem Rennen aussteigt. Da unsere heutige Welt in aller Hinsicht, also im Guten sowie im Schlechten, nach vorne rast, bleibt keine Alternative, denn für „stehenbleiben“ gibt es keine Zeit mehr. Mein Geld ist nie ausgestiegen. Mein Geld ist gegründet worden, um diese

neue Welt aufzunehmen. Über die Jahre hat sich das Anlegermagazin so entwickelt, dass die Kunden keinen Grund hatten, das Blatt bzw. dessen mediale Wege zu verlassen. Mein Geld hat sich bewusst so aufgestellt, dass es der Marktentwicklung voraus war und dementsprechend die Leserschaft, Zuschauer oder Zuhörer bedienen konnte. Mein Geld hat auf qualitative Berichterstattung geachtet und war nicht bereit, jedem seine mediale Plattform zu bieten. Mein Geld arbeitet mit den Kunden zusammen und versucht stets, den Mehrwert zu optimieren.

Mein Geld ist nicht nur ein crossmediales Medium, sondern Mein Geld hat Geschichte und eine Firmenphilosophie. Mein Geld glaubt an Prinzipien, wie zum Beispiel: „Nur die Weiterentwicklung garantiert den Erfolg für Kunden und Unternehmen“.

Mein Geld wird immer am Nerv der Zeit bleiben und seine Kunden und Geschäftspartner auf ihrer Entwicklung erfolgreich begleiten.

In diesem Sinne dankt das Anlegermagazin Mein Geld allen seinen Kunden, Geschäftspartnern und selbstverständlich seiner treuen, beständigen Leserschaft!

J. Hägewald



Test von FOCUS-MONEY und n-tv bescheinigt „Herausragende Vermögensverwaltung“



Fürst Fugger Privatbank

AUGSBURG
Telefon 0821 3201-111

Mehr Informationen unter www.fuggerbank-infoportal.de

Inhalt

20 Jahre Mein Geld

06 Die große Chronik mit Bildern der letzten 20 Jahre

Offene Investmentfonds

58 **Nachberichterstattung:** Hidden Champions Tour 2014 – Kein Risiko in Sicht

68 **Patriarch Select Ertrag:** Defensiv, aber aktuell ganz besonders sexy!

70 Ikonen der Finanzindustrie:
Omar Selim

76 **Mein Geld TV:**
ETFs – Sicherheit, Transparenz und Flexibilität

80 **UBS:** Mit ETFs von der Macht der Dividende profitieren

82 **Mein Geld TV:**
Strategien für **steigende Zinsen**

86 **Interview: Rouvier** – Eine Marke mit großem Wachstumspotenzial

96 **ComStage:** ETFs sind Bausteine. Sie erlauben es, eigene Stärken aktiv zu nutzen

98 **Easyfolio:** Mit fünf Regeln zum Erfolg an der Börse

100 **PROMETHEUS:** Metaxa on the R.O.X.

102 **EU:** Jetzt ist Schluss mit lustig – Ende einer Ära des Wegschauens

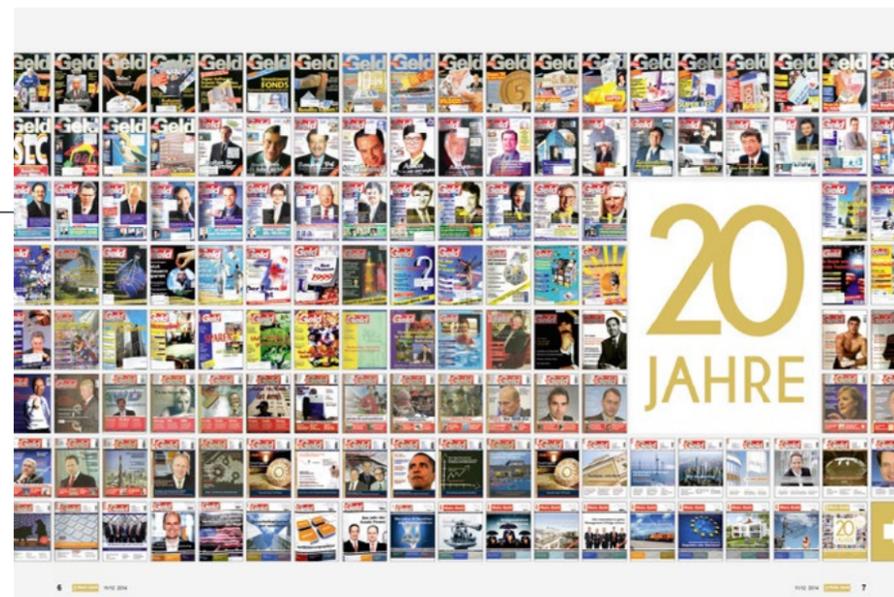
Sachwertanlagen

Spezial: Wendepunkt der Sachwertanlagen

114 **ZBI:** Performance Wohnimmobilien Deutschland

120 **PROJECT:** Eigene Verkäufer anstatt externer Vertrieb

128 **Zech Gruppe:** Deutsche Fonds Holding AG – Der Fonds- und Asset-Manager



Immobilien

132 **EXPO REAL** – Größte B2B-Messe für Immobilien und Investitionen

134 **Werner Rohmert:** Ein Plädoyer für die indirekte Wohnimmobilieninvestition

Makler/Finanzdienstleister

140 Stiften statt vererben – Die Alternative, Vermögen zu bewahren

142 **BU-Schutz:** Für Berufseinsteiger

144 Ein neues Branchentreffen – die **Standard Life Campus Days 2014**

146 Neue Ansätze für Kundenbestandssicherung und Neugewinnung

Versicherungen

150 **Private Altersvorsorge:** Totgesagte leben länger

152 **Barmenia BU PflegePlus:** Eine einzigartige Mischung

154 Neue Zielgruppenprodukte in der Vollversicherung

156 Flexible Altersvorsorge dank Garantimodellen

158 **MÜNCHENER VEREIN** bringt Deutschland zum Lächeln!

160 **Dialog Lebensversicherung:** DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

161 [ascore] Das Scoring: „Tarif des Monats“

162 Transparenz als gelebter Unternehmenswert

164 Hiscox: Industriespionage und Cyber-Angriffe: Mittelstand in der Krise

Lifestyle

166 **Großes Jubiläums-Gewinnspiel**

B·D·A·E

B D A E GR U P P E

Mit Sicherheit ins Ausland!

**WIR WAREN
SCHON DA ALS
NOCH NIEMAND
IM TV
AUSGEWANDERT
IST**

UNSERE POLICEN:

- AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNGEN
- KRANKENTAGEGELD
- ARBEITSLosenVERSICHERUNG
- AUSLANDSRECHTSSCHUTZ
- UNFALL UND HAFTPFLICHT

**PASSENDER
SCHUTZ FÜR ALLE
ZIELGRUPPEN**

WWW.BDAE.COM

• BDAE GRUPPE •
KÜHNHÖFE 3 • 22761 HAMBURG
FON +49-40-30 68 74-0
FAX +49-40-30 68 74-90
info@bdae.de
www.bdae.com



20 JAHRE



Das sagen unsere Geschäftspartner zum runden Geburtstag

Weitere Geschäftspartner gratulieren zum Jubiläum, aus Platzgründen konnten wir leider nicht alle Statements abdrucken, zudem erreichten uns diverse Glückwünsche großer Firmen auch auf dem mündlichen Wege.

Gothaer Finanzholding AG

„Wir schätzen Mein Geld als Medium mit innovativen Ideen, das sich über die letzten 20 Jahre stets weiterentwickelt hat.“

AECON Fondsmarketing GmbH

„Wie soll man in zwei kurzen Sätzen beschreiben, wie ein Magazin in den letzten Jahren auf Erfolgskurs gebracht wurde? Weiter so!“

KEPLER-FONDS

„Die KEPLER-FONDS KAG schätzt an MeinGeld die kompetente crossmediale Berichterstattung in TV und Print.“

ComStage ETFs

„Mein Geld hält, was der Name verspricht: Es bildet Sie, den Leser weiter, wenn und wo es um Ihr Geld geht!“

Patriarch Multi-Manager GmbH

„Die Patriarch schätzt die Zusammenarbeit mit der MEIN Geld Redaktion ausserordentlich, da der Charakter dieser Zusammenarbeit immer hochprofessionell und kompetent erfolgt ohne, dass dabei die menschliche Komponente und der Spass an der Arbeit auch nur annähernd zu kurz kommt. Über MEIN Geld erreichen wir auf vielfachem Wege unsere Zielgruppe und können dabei nebenbei hervorragende Netzwerkkomponenten nutzen, da sich insbesondere über die diversen Talkrunden viele echte Branchenexperten treffen und kontrovers austauschen, wovon alle Beteiligten (Leser, die Redaktion und die Teilnehmer) als Win-Win-Situation profitieren. Ich beglückwünsche das MEIN Geld-Team zum 20jährigen Bestehen, bedanke mich für die bisherige sehr angenehme Zusammenarbeit und freue mich schon auf viele gemeinsamerfolgreiche Ansatzpunkte in der Zukunft!“

Going Public

„Mit Mein Geld arbeiten wir gerne zusammen, weil das Magazin wirklich alle Kommunikationskanäle konsequent bedient.“

Dialog Lebensversicherungs-AG

„Wir arbeiten gern mit Mein Geld zusammen, weil es nicht nur eine gut gemachte und informative Publikation mit der richtigen Zielgruppe ist, sondern weil Frau Hägewald auch spannende Roundtables zu gestalten versteht.“

Barakiel GmbH & Co. KG

„Sehr geehrte Frau Hägewald, vor 60 Jahren ist der älteste anbieterunabhängige Finanzdienstleister, die accaris AG entstanden. Daher wissen wir, daß Tradition nur mit Innovation geht. Seit 20 Jahren beweisen Sie mit Mein Geld, daß Sie sich auf Marktveränderungen hervorragend einstellen, diese begleiten und fachkundig kommentieren. Diesen Mehrwert wissen wir sehr zu schätzen und wünschen Ihnen und uns, daß Sie die nächste Zeit genauso erfolgreich weiter machen.“

Basler Versicherungen

„Wir schätzen besonders die Aktualität der Themen aus der Finanzdienstleistungsbranche. Schön, wie flexibel Sie über die Medien hinweg (Online und Print) agieren und die Beiträge damit für den Leser abwechslungsreich und interessant gestalten.“

UBS Deutschland AG

„Ehrlich, direkt und anspruchsvoll, das sind für mich die Schlagworte für euer Unternehmen! Herzlichen Glückwunsch für 20 Jahre Informationen!“

Dimensional Fund Advisors Ltd.

„Mein Geld ist ein bevorzugter Mediapartner für mich, dass es kaum ein Magazin für Finanzdienstleister in Deutschland gibt mit so einer klar definierten B2B Zielgruppe. Auch schätze ich die persönliche Zusammenarbeit mit Isabelle Hägewald und ihrem Team.“

Paribus Capital GmbH

„Paribus Capital schätzt an der Zusammenarbeit mit der Redaktion von Mein Geld das echte Interesse daran, über die Geschichten hinter den Geschichten zu berichten. Das Team um Frau Isabelle Hägewald entwickelt mit großem persönlichen Engagement anlegerorientierte Themen.“

PROJECT Beteiligungen GmbH

„Mein Geld ist ein reichweitenstarkes Medium, das zu den bedeutendsten Anlegermagazinen in Deutschland gehört. Insbesondere im Sachwertebereich schätzen wir die fundierte Berichterstattung der Mein Geld-Redaktion.“

GS&P

„Der private Anleger wird mit dem Mein Geld Magazin stets bestens über alle Entwicklungen zu Finanzprodukten und –märkten informiert. Die regelmäßig wiederkehrenden Roundtables bieten nicht nur eine innovati-

ve Wissensvermittlung durch die neuen Internetmedien, sondern sind auch zu einer festen Institution zum Erfahrungsaustausch unter Fachkollegen geworden.“

LHI Leasing GmbH

„Professionelle, faire und neutrale Berichterstattung gepaart mit ausgezeichnetem Know how rund ums Geld. So macht Zusammenarbeit Spaß!“

LIPPER

„Mein Geld hat sich in den letzten Jahren stark verändert und ist zu einem Medium für alle Investorengruppen geworden.“

Loys AG

„Wir arbeiten gerne mit Mein Geld zusammen, da Mein Geld eine große Leserschaft besitzt und wir somit einen großen Teil unserer Zielgruppe erreichen. Hinzu kommt, dass Mein Geld viele unterschiedliche Themen behandelt und diese gut beleuchtet.“

Fürst Fugger Privatbank

„Mein Geld ist innovativ und immer auf der Höhe des aktuellen Geschehens an den Märkten.“

Barmenia Versicherungen

„Wir gratulieren zu 20 Jahren ausgewogener, fairer und objektiver Berichterstattung. Bleiben Sie Ihrem journalistischen Anspruch treu und berichten Sie weiter gut recherchiert aus dem Markt und über den Markt.“

Ampega Investment GmbH

„Wir schätzen die professionelle Aufbereitung aktueller Themen und die umfassenden, sehr informativen Ergebnisse der Expertenrunden.“

Werner Rohmert

„Ich habe die Kollegen von Mein Geld als kompetent, informativ und in der Zusammenarbeit als sehr zuvorkommend und besonders freundlich kennengelernt. So machen gemeinsame Projekte Spass, bitte gerne weiter so!“

Apella Aktiengesellschaft

„Mein Geld informiert pragmatisch und gut lesbar über alle Dinge rund um die Kapitalanlage. Mit renommierten externen Autoren werden neben den redaktionellen Inhalten viele Frage auch kritisch aus Praktikerperspektive durchleuchtet. Das Magazin wird für den interessierten Leser ergänzt um Online-Inhalte

und Videokonferenzen und nutzt die heute mögliche mediale Vielfalt. Zum 20. Geburtstag wünschen wir ALLES GUTE und freuen uns über die gute, erfolgreiche und nachhaltige Arbeit der Kollegen. Der Markt benötigt gerade heute in einer Umbruchphase der Presselandschaft Kontinuität in Journalismus und Fachkompetenz.“

DMB Rechtsschutz-Versicherung AG

„Mein Geldberichtet professionell und umfassend über die wesentlichen Neuigkeiten und Entwicklungen – auch im Bereich Versicherungen. Die moderierten Round Tables bringen aktuelle Themen auf den Punkt und bilden Meinung. Wir gratulieren Mein Geld ganz herzlich zum 20jährigen Bestehen und wünschen weiterhin viel Erfolg!“

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

„Wir arbeiten mit Mein Geld zusammen, weil wir die konstruktive Auseinandersetzung mit aktuellen und brisanten Themen schätzen.“

P.A.M. Prometheus Asset Management GmbH

„Mein Geld bietet hohen Sachverstand zu Investmentfonds und das auf allen Kanälen: Print, online und social web.“

Janitos Versicherung AG

„Janitos bedankt sich für die langjährige gute Zusammenarbeit. Wir haben die Interviews, Roundtables etc. immer als sehr professionell wahrgenommen.“

Markus Brugger, Fachexperte für Altersvorsorge und Nettopolizen

„Die Zusammenarbeit mit Mein Geld ist von höchster Professionalität geprägt. Deshalb ist Mein Geld unser Ansprechpartner für kompetente Finanzkommunikation.“

Hiscox

„Wir schätzen Mein Geld als einen wichtigen journalistischen Partner in der Versicherungsbranche.“

INTER Versicherungsgruppe

„Mein Geld bietet die Möglichkeit, unsere Geschäftspartner in einem optisch hochwertigen und thematisch anspruchsvollen Umfeld zu erreichen. Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum und wünschen für die Zukunft alles Gute. Ihre INTER Versicherungsgruppe.“

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

„Wir schätzen an Mein Geld die gute Zusammenarbeit und die hohe Leser-Reichweite und gratulieren zum 20-jährigen Jubiläum.“

HEH Hamburger EmissionsHaus

„HEH wünscht Mein Geld zum 20jährigen Firmenjubiläum alles Gute und viel Erfolg! Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit, haben wir die Redaktion doch in den letzten Jahren immer als sehr kompetente Gesprächspartner kennen und schätzen gelernt.“

DOMCURA AG

„Mein Geld hat in den Jahren seines Bestehens einen festen Platz in der Medienlandschaft der Versicherungswirtschaft eingenommen. Gerade spezielle Veranstaltungen wie der ‚Round Table‘ machen das Fachmagazin zu einer Bereicherung am Markt.“

Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G

„Darin finde ich immer wieder wertvolle Themenideen und Hintergrundinformationen, die es so woanders nicht gibt.“

Fonds Finanz Maklerservice GmbH

„Medien haben eine wichtige Aufgabe: Sie sorgen mit unabhängigen Informationen für mehr Transparenz und damit letztendlich besonders im Hinblick auf unsere Branche für eine bessere Beratungsqualität. Die Fonds Finanz verfolgt dieselben Ziele und arbeitet deshalb mit dem Anlegermagazin Mein Geld zusammen“

Dr. Peters GmbH & Co. KG

„Wir unterstützen Mein Geld, weil kluge Investmententscheidungen auch klugen Journalismus brauchen.“

Walser Privatbank

„Wir gratulieren herzlich zum 20jährigen Bestehen! Seit vielen Jahren ist für uns Mein Geld das Magazin, in dem wir Institutionelle Investoren und Partner in adäquatem Themenumfeld zielsicher erreichen und ansprechen können.“

Swiss Life Deutschland

„Sehr geehrte, Frau Hägewald, unsere herzlichsten Glückwünsche: Wer ein Anlegermagazin 20 Jahre lang erfolgreich herausgibt, weiß, wie man Leser fesselt. Die Nachrichten aus Wirtschaft, Politik und Finanzen sind immer gut aufgemacht und kurzweilig in der Darstellung. Dennoch dürfte es wenig überraschen, dass wir uns auf die Themen ‚Versicherungen‘ und ‚Finanzberatung‘ besonders konzentrieren. Von ‚A‘ wie Altersvorsorgekonzepte über ‚M‘ wie Mischfonds bis ‚Z‘ wie Zweitmarkt reicht die gut recherchierte Themenpalette. Ob Branchen-Highlights oder Aufreger-Themen – wir finden, dass die Mischung stimmt. Machen Sie weiter so!“

USM Finanz AG

„Als Referent auf der Hidden Champions Tour 2014 konnten wir uns durch die breite Vernetzung des Medienpartners Mein GELD in Print-, Online- und TV-Formaten auf vielfältige Art gegenüber unseren Zielgruppen präsentieren.“

FIDURA Private Equity Fonds

„Frau Hägewald, Redaktionsleiterin von Mein Geld, ist in der Branche gut vernetzt und bringt die Macher an einen Tisch. Das ist ein profunder Weg, der die relevanten Brancheninformationen direkt zu den Lesern bringt.“

HMW Vertriebsmanagement

„Mein Geld ist seit vielen Jahren eine wichtige Navigationshilfe für Anleger aber auch für Makler und Vermögensberater im Finanzmarktjungle. Mit spannenden News um Finanzmärkte, Trends, Politik sowie unterhaltsamen Lifestyle-Themen in ansprechendem look & feel hat sich Mein Geld einen festen Platz in der Finanzmedienlandschaft erarbeitet. Wir gratulieren dem gesamten Team und wünschen weiterhin viel Erfolg!“

HanseMercur Holding AG

„Mein Geld ist ein überaus verlässlicher und kompetenter Partner, mit dem wir auf allen Kanälen (Print, Online, TV) unsere relevanten Zielgruppen erreichen. Wir gratulieren herzlich und freuen uns auf die nächsten zwei Dekaden!“

WeGrow GmbH, Bonn

„Es ist kein Zufall, wenn ein Magazin 20 Jahre erfolgreich besteht. Es ist vielmehr das Resultat aus fundierten Marktwissen, einem Gespür für interessante und aktuelle Themen, einer innovativen Ausrichtung und einem kompetenten und präsenten Team. Wir gratulieren Mein Geld ganz herzlich zu diesem Jubiläum und wünschen viel Erfolg für die nächsten mindestens 20 Jahre.“

Hahn Gruppe

„Mein Geld leistet seit 20 Jahren einen wichtigen Beitrag zur Anlegerinformation. Die regelmäßige Berichterstattung durch Mein Geld ermöglicht es den Leserinnen und Lesern, einen ausgewogenen Überblick über den Kapitalmarkt und seine Investitionsmöglichkeiten zu erhalten.“

ACATIS Investment GmbH

„Mein Geld“ richtet sich an eine breite Zielgruppe und bringt komplexe Themen klar und deutlich rüber.“

VIENNA-LIFE Lebensversicherung

„Wir arbeiten gerne mit dem Wirtschaftsmagazin Mein Geld zusammen, da es eines der renommiertesten Fachmagazinen in den Bereichen Finanzdienstleistungen und Vermögensaufbau in Deutschland/Österreich ist.“

Geschäftsführung SD Group

„Ich arbeite mit Mein Geld seit 2010 zusammen und konnte von Anfang an die Professionalität, die langjährige Erfahrung, die Innovationsfreudigkeit und die Authentizität des Magazins und seines Teams erleben. Danke für diese Zeit und die erfrischende Zusammenarbeit. Gratulation zum 20jährigen Jubiläum und weiterhin erfolgreiches Bestehen!“

Die gesamte Mein Geld Redaktion bedankt sich bei ihren Geschäftspartnern und freut sich auf die Zusammenarbeit in der Zukunft. **VIELEN DANK!**

MISCHFONDS

Flexible Mischfonds – Die Lösung für alle Anleger?

Gerade in der aktuellen Marktphase müssen sich Anleger mit der Frage des richtigen Zeitpunktes für Investition in die Kapitalmärkte beschäftigen. Neben den Schwankungen an den Aktienmärkten üben die niedrigen Zinsen und die damit verbundene Suche nach Rendite sowie die Angst vor plötzlichen Zinssteigerungen weiteren Druck auf die Anleger aus.

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise des Jahres 2008 und den während dieser Zeit gemachten Erfahrungen fragen sich viele Anleger, wie sie die Fehler der Vergangenheit vermeiden oder wie sie einen geeigneten Portfoliomanager für die ganzheitliche Verwaltung ihrer Vermögen finden können. Dabei sind die Anforderungen der einzelnen Investoren jedoch sehr unterschiedlich, zudem hat die Bandbreite der investierbaren Anlageklassen im Laufe der vergangenen Jahre stark zugenommen. Aufgrund der sich hieraus ergebenden hohen Komplexität gilt die Verwaltung von flexiblen gemischten Portfolios, den sogenannten Mischfonds, als die Königsklasse der Vermögensverwaltung. Dies insbesondere dann, wenn dem Portfoliomanager neben Aktien, Renten und Bargeld auch noch Rohstoffe, Edelmetalle und andere alternative Investments für die

Aufteilung des verwalteten Vermögens im Rahmen einer sogenannten Multi-Asset-Strategie zur Verfügung stehen.

Auf der Suche nach einem geeigneten Vermögensverwalter scheint ein Blick auf die Leistungen des Managers in der Vergangenheit ein guter Ausgangspunkt für die Auswahl zu sein. Doch gerade bei gemischten Portfolios ist dies nicht so einfach möglich, da jedes einzelne Portfolio eigene Anlagerichtlinien hat, welche die Vergleichbarkeit der einzelnen Ergebnisse erschweren. Aus diesem Grund sollte die Managementleistung (Wertentwicklung) eines Portfoliomanagers nur als Momentaufnahme dienen, die nützliche Hinweise zu deren Beurteilung geben kann.

Anleger sollten insbesondere bei einer außerordentlich guten Wertentwicklung

hinterfragen, wie diese erreicht wurde und ob der Manager eine solche Leistung wiederholen kann oder das Ergebnis einfach nur Zufall beziehungsweise durch die generelle Entwicklung der unterliegenden Märkte zustande kam. Zudem gilt es, die von dem Manager eingegangenen Risiken zu beachten, da die Rendite eines Portfolios in der Regel direkt mit den übernommenen Risiken zusammenhängt. Da sich das Umfeld für Multi-Asset-Manager in den letzten Jahren durch die Einführung neuer gesetzlicher Regelungen und die Entwicklung moderner Finanzinstrumente sowie die Erschließung neuer Märkte deutlich verändert hat, müssen die unterschiedlichen Portfoliotypen in möglichst homogene Gruppen eingeteilt werden, um die Ergebnisse aussagekräftig miteinander vergleichbar zu machen.

Lesen Sie weiter auf Seite 54.



SPEZIAL: WENDEPUNKT DER SACHWERTANLAGEN

Der leichteste Weg, geschlossene Fonds zu finden

Mit einer Suchmaschine für geschlossene Fonds hat die eFonds-Gruppe einen neuen, einfachen Weg geschaffen, Sachwertinvestments zu finden. Auf seiner Internetseite www.efonds.com macht der Spezialvertrieb für geschlossene Fonds die Suchmaschine zugänglich.

Dabei wird diese unabhängig von der Vermittlungsplattform eFonds24 als eigenständiges Informationsangebot betrieben. eFonds hofft somit einen „Beitrag zur transparenten Darstellung von Sachwertinvestments“ leisten zu können.

Der Nutzer kann auf dem sogenannten „Marktplatz“ nach neuen geschlossenen Fonds, die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch aufgelegt sind, suchen. Die Ergebnisse werden samt umfassenden Informationen wie Kapitalverwaltungs-

gesellschaft, Verwahrstelle und Bewertung (NAV) dargestellt. Alexander Betz, Gründer und Vorstand der eFonds-Gruppe, erklärt: „Mit dem Kapitalanlagegesetzbuch ist der Graumarkt endgültig überwunden. Wir begrüßen die neue vollständige Transparenz. Unsere Suchmaschine leistet einen Beitrag zu dieser erfreulichen Modernisierung.“

Die Datenbank der Suchmaschine enthält zudem etwa 10.000 platzierte Fonds, allerdings können aus Daten-

schutzgründen nur wesentliche Rahmendaten dieser Fonds angezeigt werden. Nutzer, die über eine Lizenz verfügen, können weitere Daten und Dokumente einsehen. Bei den neuen geschlossenen Fonds verhält sich das noch etwas anders, denn diese sind mit der neuen Gesetzgebung öffentliche Produkte. Aufgrund dessen sind in diesen Fällen deutlich mehr Informationen als bisher öffentlich zugänglich.

Mein Geld Redaktion

INDUSTRIEIMMOBILIEN

Logistik- und Industrieimmobilien boomen

Der Markt der Logistik- und Industrieimmobilien befindet sich derzeit auf gutem Kurs: Er kann ein Wachstum von über 40 Prozent verzeichnen. Ebenso wird das Transaktionsvolumen dieses Jahr voraussichtlich drei Milliarden Euro übersteigen. Nichtsdestotrotz sinken die Renditen.

Angaben des Immobilienberatungsunternehmens Colliers International Deutschland zufolge wurden bereits im Zeitraum von Januar bis September des laufenden Jahres Logistik- und Industrieimmobilien im Wert von knapp 2,4 Milliarden Euro verkauft. Das entspricht einem Wachstum von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und damit wurde bereits in diesem Jahr nach drei Quartalen das Ergebnis des Jahres 2013 übertroffen. Alles deutet darauf hin, dass in diesem Jahr ein Rekordhoch erreicht wird. Peter Kunz, Head of Industrial & Logistics bei Colliers International Deutschland, kommentiert: „Logistikimmobilien haben sich zu einem etablierten Immobilientyp entwickelt.“

Internationale Anleger beanspruchen dabei einen Marktanteil von über 60 Prozent und haben in den drei Quartalen des Jahres 2014 bereits etwa 1,5 Milliarden Euro in deutsche Logistikimmobilien investiert. Die Anleger versuchen auf diese Weise, das aktuell günstige Zinsumfeld zu nutzen und bauen auf eine künftige kontinuierliche Nachfrage nach Logistik-

flächen aus Industrie und Handel.

Vor allem die vier Anlegergruppen offene Immobilienfonds und Immobilienspezialfonds (648 Millionen Euro), Pensionsfonds (510 Millionen Euro), Vermögensverwalter (410 Millionen Euro) und Opportunity und Private Equity (254 Millionen Euro) machen dabei den Großteil des investierten Kapitals aus.

Rendite sinkt

Aufgrund der stetig anhaltenden hohen Nachfrage muss ein Rückgang der Bruttoanfangsrendite für Class-A Immobilien im Vergleich zum Vorquartal verzeichnet werden. Die Rendite ging auf 6,83 Prozent zurück, 12 Monate zuvor lag sie laut Colliers noch 26 Basispunkte höher. Die Region um Frankfurt am Main stellt sich mit einer Spitzenrendite von 6,4 Prozent am teuersten heraus. Dies entspricht im Vorjahresvergleich einem Rückgang von 30 Basispunkten. In der Region Düsseldorf ist die Spitzenrendite sogar auf 6,7 Prozent gesunken, was 35 Basispunkten weniger als im Vorjahres-

zeitraum entspricht. In München erreicht die Spitzenrendite 6,75 Prozent und liegt damit 25 Basispunkte niedriger als noch 2013. In Hamburg und Stuttgart verhält es sich mit 6,9 Prozent und 7,00 Prozent ähnlich, hier ist im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang um 30 Basispunkte in Hamburg und 25 Basispunkte in Stuttgart zu verzeichnen. In Berlin dagegen lässt sich keine Veränderung feststellen, die Spitzenrendite liegt dort nach wie vor bei 7,3 Prozent.

„Die sich zuletzt eintrübende gesamtwirtschaftliche Situation hatte bislang keine Auswirkungen auf den Investmentmarkt. Insbesondere durch die mit hoher Wahrscheinlichkeit noch längere Zeit sehr niedrigen Zinsen liegt die Nachfrage nach Logistikimmobilien daher auf einem weiter hohen Niveau. Zahlreiche Investoren aus dem In- und Ausland sind zudem weiter von der wirtschaftlichen Stärke Deutschlands und damit einhergehend einem konstanten Bedarf an Logistikimmobilien überzeugt“, so Colliers.

Mein Geld Redaktion



MAKLERPOOLS

Trends bei Maklerpools

Eine aktuelle Studie von BrunotteKonzept zeigt: Maklerpools und Verbände haben im vergangenen Jahr deutlich an Bedeutung gewonnen. Die Zahl der Vertriebspartner ist um sechs Prozent gestiegen. Im Bereich der Lebens- und Krankenversicherungen sind allerdings Verluste zu verzeichnen.

Die zunehmende Bedeutung von Maklerpools und Verbänden ist nicht wirklich überraschend, denn ohne professionelle Unterstützung können sich viele Makler heute am Markt nicht mehr durchsetzen. So zeigt die aktuelle Studie, dass selbst große Pools von 2012 bis 2013 weiteren Zuwachs vermelden konnten. Dieser lag bei den befragten Unternehmen bei gut sechs Prozent, womit die Zahl der Vertriebspartner auf 133.000 anstieg. Das entspricht dem Dreifachen der im Vermittlerregister eingetragenen Makler, jedoch zählen zu den Vertriebspartnern nicht nur Versicherungsmakler – auch Vermittler von Vertriebsorganisationen, Finanzmakler und Financial Planner arbeiten mit den Pools und Verbänden zusammen.

In der Regel durchlaufen die potenziellen Vertriebspartner einen Prüfprozess, bevor sie in die Pools und Verbände aufgenommen werden. Dieser schließt die Kontrolle der Registernummer und in vier von fünf Fällen auch ein persönliches Gespräch mit ein. Auch ein Einblick in das AVAD-Register ist bei vielen Unternehmen Bestandteil des Prüfprozesses.

Mehr Vermittler bedeuten nicht gleich mehr Umsatz

Die Studie zeigt allerdings auch, dass die Anbindung von mehr Vertriebspartnern nicht unbedingt eine Umsatzsteigerung bedeutet. Im Vergleich zum Vorjahr konnte nur gut die Hälfte der Unternehmen im Jahr 2013 ein Umsatzplus verzeichnen. Dagegen meldeten sieben Unternehmen einen Umsatzrückgang.

In der Bilanz lässt sich sagen, dass sich nicht besonders viel im Vergleich zum Jahr 2012 geändert hat. Die Provisionserlöse gingen um knapp ein Prozent zurück

und der Anteil des Lebensgeschäfts an den Einnahmen sank bei zwei Drittel der Unternehmen im Vorjahresvergleich. Dies zeigt die abnehmende Bedeutung der Lebensversicherung und gleichzeitig stärkere Ausrichtung auf den Kompositbereich.

Auch im Bereich der Krankenversicherung ist ein deutlicher Rückgang des Provisionsanteils zu verzeichnen. Bei dem Großteil der Pools ist außerdem die Vermittlung von Beteiligungen fast ganz zum Stillstand gekommen. Hoffnungsträger ist indes das Investmentgeschäft, da die Pools ihre Fondsbestände im vergangenen Jahr deutlich ausbauen konnten.

Die Services

Mittlerweile müssen Pools stetig an der Entwicklung neuer und attraktiver Angebote arbeiten. Nur über das Neugeschäftspooling allein können sie sich nicht mehr am Markt durchsetzen. Dieser Umstand ist für die Makler von großem Vorteil, bieten die Pools doch oft Dienste, die kostenlos oder zumindest deutlich günstiger als vergleichbare Services am Markt sind. Dazu gehören in erster Linie EDV/IDV-Lösungen wie Maklerverwaltungsprogramme und Vergleichssoftware, die für das Maklergeschäft essentiell sind. Der Studie zufolge bieten 31 von 35 Pools ihren Vertriebspartnern eine Angebotsdatenbank für Versicherungen, sogar 32 außerdem einen Vergleichsrechner. Fast alle befragten Unternehmen haben Maklerverwaltungsprogramme in ihre Palette an Services, wobei 21 der Pools diese Programme kostenlos und elf sie kostenpflichtig anbieten.

Am wichtigsten sind für fast 90 Prozent der befragten Pools und Verbände optimierte Prozesse, weshalb 30 von 35

eigenen Produktrecherche betreiben. Ein Trend scheint zudem bei der Verwaltung der Bestände der Vertriebspartner erkennbar zu sein. 26 der 35 befragten Unternehmen übernehmen die Verwaltung für ihre Vertriebspartner, wenn dies gewünscht wird. Diese Dienstleistung scheint an Bedeutung zu gewinnen.

Auch der Bereich Beratung stellt sich zumindest bei größeren Pools und Verbänden als zunehmend wichtig heraus. Der Studie zufolge bieten mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen Unternehmensberatungen und etwas weniger als die Hälfte Rechtsberatungen an. Sechs der 35 Studienteilnehmer bieten ihren Vertriebspartnern außerdem Steuerberatung.

In Zukunft wird wohl auch der Bereich der Online-Dienste zunehmen. Das Angebot eines Internet-Rahmenauftritts als auch von Produkten, die über das Internet verkauft werden können, sowie die Unterstützung durch Apps wird von immer mehr Unternehmen ausgebaut. Einige bieten zudem bereits Lösungen für die elektronische Unterschrift.

Etwas mehr als die Hälfte der in der Studie befragten Pools und Verbände unterstützt seine Vertriebspartner auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Bei der Suche nach Bestandsnachfolgern und/oder Käufern bekommen die Vertriebspartner sogar bei 29 der 35 Unternehmen Hilfe bereitgestellt. Davon profitieren die Pools und Verbände selbst, denn im Falle des Verkaufs von Beständen oder Maklerunternehmen ist die Poolanbindung und damit der Bestand in Gefahr.

Mein Geld Redaktion

FUSIONEN

Versicherer fusionieren

Um eine Verstärkung des Leben-Geschäfts zu erreichen, hat die Concordia Gruppe ihre beiden Lebensversicherer Concordia Lebensversicherungs-AG und die Oeco Capital Lebensversicherungs AG zur Concordia Oeco Lebensversicherungs-AG vereint.

Auf diesem Wege möchte die Concordia Gruppe zukünftig als wirtschaftliches Gefüge auftreten und sich auf dem Markt stärker positionieren. Somit wird die nachhaltige Kapitalanlage der sogenannten „grünen“ Tochter fortgesetzt und es ist sogar von eher noch „grüner“ die Rede. Somit wird an dem Markenzeichen der nachhaltigen Kapitalanlage der bisherigen Oeco Capital

Lebensversicherung AG festgehalten. In der neuen Einheit der Concordia Oeco Lebensversicherungs-AG findet sich die nachhaltige Kapitalanlage der bisherigen Oeco Capital Lebensversicherung AG in Form von zwei voneinander getrennten Kapitalstöcken wieder. Damit dies auch weiterhin bestehen bleibt und Absicherung erfährt, soll dies

auch wie bisher durch den Nachhaltigkeitsbeirat beaufsichtigt werden. Darüber hinaus strebt man ebenso an, dass die Kapitalanlagepolitik der bisherigen Concordia Lebensversicherungs-AG in höherem Maße Nachhaltigkeitsaspekte aufnehmen solle.

Mein Geld Redaktion





20 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

GEWINNSPIEL

Großes Jubiläums-Gewinnspiel

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums des Mein Geld Anlegermagazins haben unsere Reise- und Lifestyle-Partner auf den nächsten Seiten attraktive Preise zur Verfügung gestellt.

Jetzt mitmachen und gewinnen!

Nehmen Sie Teil am großen Jubiläums-Gewinnspiel und mit ein wenig Glück gewinnen Sie einen unserer tollen Preise und können es sich schon bald richtig gut gehen lassen.

Um zu gewinnen schicken Sie eine Email mit dem Betreff "Jubiläums-Gewinnspiel" an info@mein-geld-medien.de. Einsendeschluss ist der 6. Dezember 2014. Die

Preise werden unter allen Einsendungen ausgelost. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Preise werden gestiftet von:

- Schloss Mittersill
- Grand Hotel Schloss Bensberg
- Hotelgutscheine.com
- [Le Meridien Hamburg](http://LeMeridienHamburg.com)
- Frischeparadies.com
- [Hotel Das Tegernsee](http://HotelDasTegernsee.com)

- Etnia Barcelona
- All Clad
- Corinthia Hotel Prag
- Sheraton Zürich
- Chk Inselmassagen
- Hotel SUNDBLICK
- Zahnärztin A. Beer, Ramin
- Rügener Raps

Wir wünschen allen Lesern viel Glück

Manuela Blisse & Uwe Lehmann