

JUNG, DMS &

Das Businessmagazin von Jung, DMS & Cie.

Sie!

Auf allen Geräten APProcken

**allesmeins: der elektronische Finanz- und
Versicherungsordner jetzt auch bequem am Rechner**
Seite 8

370 PS – eisgekühlt
Mit Porsche in Lappland

Seite 48

Das neue Troja
Kampf dem Datenklau

Seite 32

DIE BÖSE NULL
HAT IHR GELD
ZUM FRESSEN GERN.

Sagen Sie dem Niedrigzins den
Kampf an – z.B. mit Fonds der DWS.

bösenull.de
#BöseNull

Jetzt BöseNull Go App
downloaden und spielen.



GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.



Mehr als nur gute Beratung

Bestmöglich beraten, die regulatorischen Herausforderungen meistern, die Digitalisierung zum eigenen Vorteil nutzen: Berater und Vermittler müssen sich umsichtiger orientieren als je zuvor. Wir von Jung, DMS & Cie. lassen Sie dabei nicht allein.

Kunden bestmöglich in allen Anlage- und Versicherungsfragen zu beraten, fällt angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes auch erfahrenen Beratern zunehmend schwer. Nicht nur im Kapitalanlagebereich, sondern auch im Versicherungsgeschäft ist bei der Produktauswahl höchste Sorgfalt geboten, um für Kunden überhaupt noch positive Renditen zu erzielen. Festverzinsliche Anlagen versprechen auch auf viele Jahre hinaus kaum Ertrag, womit eine gesunde Aktienquote unumgänglich wird. Dies ermöglicht Chancen für Vermögensverwaltungslösungen. Da trifft es sich gut, dass der Europäische Gerichtshof in seinem aktuellsten Urteil die Vermittlung von Vermögensverwaltungslösungen vereinfacht hat und die Vermittlung einer VV damit nun auch reinen Versicherungsvermittlern ohne Haftungsdach oder § 34f-Gewerbe-erlaubnis offensteht.

Mit der Umsetzung der europäischen Richtlinien MiFID II und IDD Anfang 2018 müssen wir uns aber auch auf die weniger schönen Effekte stetig steigender regulatorischer Herausforderungen vorbereiten: Themen wie Produktüberwachungspflichten und Provisions-transparenz sind bei uns bereits in der Umsetzung und gegebenenfalls kommt noch zusätzlich eine Aufzeichnungspflicht für Telefongespräche im Wertpapierbereich hinzu – je nachdem, was in den für November zu erwartenden Verordnungen des Wirtschaftsministeriums steht. Wem dies als Fondsvermittler nicht reicht, der kann sich noch durch

das dicke Brett der Investmentsteuerreform bohren. Oder einfach dem Finanzministerium und den Steuerexperten



Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie.

glauben, dass sich für den einzelnen Kunden im Ergebnis nicht viel ändert. Wie Sie wissen, halten wir Sie auch zu diesen Themen stets auf dem Laufenden. Handlungsbedarf sehen wir hier derzeit nicht. Einen Grund, uns die Freude an unserem Beruf zu nehmen, bieten die vielen Neuerungen also sicher nicht –

allen Unkenrufen aus der Branche zum Trotz. Getreu unserer „hybriden Advisortech“-Strategie, die auf Technologie PLUS Beratung setzt, wollen wir Sie zu den Gewinnern der Digitalisierung machen: Unseren digitalen Finanz- und Versicherungsordner „allesmeins“ haben wir hierfür weiter ausgebaut. Lesen Sie ab Seite 8, wie Sie und Ihre Kunden jetzt mit der Browser-Version von „allesmeins“ noch bequemer und übersichtlicher alle Versicherungsangelegenheiten online managen können. Und mit „easyROBI“ haben wir für Sie einen eigenen Robo Advisor entwickelt, um Sie vor allem im eher kleinteiligen und daher magerarmen Investmentgeschäft mit Fonds und Sparplänen zu entlasten. Ab Seite 16 informieren wir Sie, wie „easyROBI“ funktioniert, wie Sie und Ihre Kunden ihn nutzen und wie Sie damit Ihrem Geschäftsmodell einen weiteren Schub geben können. In der aktuellen Ausgabe unseres Magazins Jung, DMS & Sie! geht es aber nicht nur um Technik, sondern auch um Menschen. Lesen Sie ab Seite 20 zum Beispiel, wie die Mitarbeiter von Jung, DMS & Cie. ihr Geld anlegen. Oder lernen Sie ab Seite 13 den neuen Vorstand unseres Mutterkonzerns JDC Group, den Ex-Google-Manager Stefan Bachmann, von seiner persönlichen Seite kennen.

Und dies sind nur einige der interessanten und lesenswerten Themen der aktuellen Ausgabe von Jung, DMS & Sie! Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen und zahlreiche Anregungen bei der Lektüre. ■

Sie!

Wissenswert

- 6** Daten & Fakten
News aus der Branche
- 8** allesmeins
Auf allen Geräten APProcken
- 13** Interview
Stefan Bachmann
- 16** Robo Advisor
Einfach Geld anlegen
- 20** JDC legt an
Raus aus dem Anlagenotstand
- 22** PremiumPartner
Qualität kennt keinen
Kompromiss
- 26** Anlagestrategie
Wechselspiel der
Chancen & Risiken

Trends

- 32** Cyber-Crime-Versicherung
Das neue Troja
- 34** Rhetorik und Körpersprache
Kolumne
- 38** Lichtmiete
Innovation und Rendite



8



54



26

Style

- 42 Beauty-Trends
Körper wie gemeißelt
- 46 Entspannung
Ruhe aus dem Kopfhörer
- 48 Knigge
Die Etikette für die Serviette

Reise

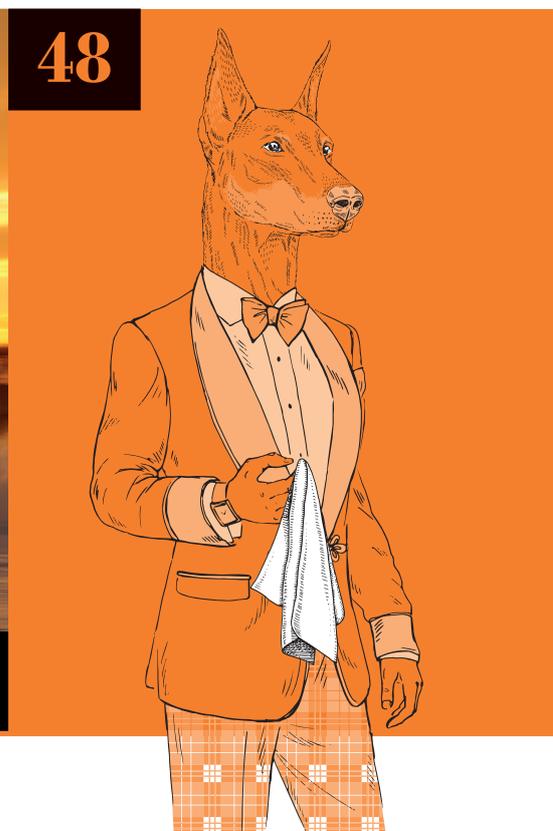
- 50 Abenteuer
Lapland on Ice
- 54 wineBANK®
Private Members' Club
für Weinbegeisterte
- 58 Kundenveranstaltungen
Event Ideen

Menschen & Macher

- 30 Dr. Jan Erhardt
Dividendenfreude
- 40 Sebastian Kurz
Der Durchstarter

Rubriken

- 3 Editorial
- 62 Vorschau



Daten

&

Fakten

Jeder fünfte Neurentner von Altersarmut bedroht

Das Risiko für Altersarmut in Deutschland nimmt in den nächsten Jahren weiter zu. Laut einer Studie der Bertelsmann Stiftung ist ab 2036 jeder fünfte Neurentner von Armut bedroht. Private Vorsorge ist wichtiger denn je.

Der eine hat einen befristeten Vertrag, die andere arbeitet in Teilzeit, der Nächste ist über eine Leih- oder Zeitarbeitsfirma angestellt – und alle erhalten ein vergleichsweise niedriges Gehalt: Für viele längst Realität.

Die Folge: Jeder fünfte 67-Jährige wird demnach 2036 von Altersarmut bedroht sein. Das Armutsrisiko der Neurentner steigt laut Studie von derzeit bundesweit 16,2 Prozent auf 20,2 Prozent. Das größte Risiko sehen die Forscher für alleinstehende Frauen, Langzeitarbeitslose und Niedrigqualifizierte.

Sprechen Sie mit Ihren Kunden und führen Sie ihnen die mögliche Situation in 20 Jahren vor Augen. Gute Argumente liefert dafür die Studie der Bertelsmann Stiftung „Entwicklung der Altersarmut bis 2036“. Darin finden Sie interessante Hintergrundinformationen und Statistiken in Form von Tabellen und Grafiken. Die 117 Seiten starke Studie können Sie sich kostenlos herunterladen unter:
https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/Entwicklung_der_Altersarmut_bis_2036.pdf

Deutsche sind und bleiben Sparerer

Die Bundesbürger geben sich weiterhin lieber mit wenig renditeträchtigen Anlageprodukten zufrieden, als höhere Risiken einzugehen. Mehr als 50 Prozent verstehen zudem das Thema Aktienanlage nicht, zeigt eine Befragung von J.P. Morgan Asset Management. Nur jeder fünfte Deutsche ist mit der Entwicklung seiner Sparprodukte zufrieden. Trotzdem bleibt die Bereitschaft, die sicheren Anlagehäfen zu verlassen, gering, geht aus dem Income-Barometer von J.P. Morgan Asset Management hervor. Die Gründe für diese selbst auferlegte Zurückhaltung sind vielschichtig:



52 % besitzen keine Wertpapiere, weil sie das Thema nicht verstehen



35 % haben Angst vor Schwankungen und Verlusten



17 % sind die Kosten bei Wertpapieren zu hoch



12 % fehlt die richtige Beratung

Mehr als die Hälfte der Deutschen versteht das Thema Aktienanlage einfach nicht. Mit 35 Prozent hat zudem mehr als ein Drittel der Befragten Angst vor Schwankungen und Verlusten. Weiteren 17 Prozent sind die Kosten zu hoch, und 12 Prozent gaben an, dass ihnen die richtige Beratung fehlt. Diese Antworten zeigen eindrücklich, dass es nach wie vor Nachholbedarf bezüglich des Kapitalmarktwissens der deutschen Privatanleger und somit viele Anknüpfungspunkte für die Beratung gibt.

Digitalisierung als Chance

Wer in Sachen Finanzen oder Versicherungen aktiv werden will, sucht Hilfe. Das war schon immer so. Doch war das früher vor allem die Domäne der klassischen Berater und Vermittler, ist durch die digitalen Medien eine Vielzahl neuer Möglichkeiten entstanden. Damit sorgt das Internet nicht nur für eine größere Fragmentierung des Marktes, sondern verschiebt auch teilweise die Präferenzen.

So stellte der Digitalverband fest, dass 91 Prozent der potenziellen Käufer bei Entscheidungen auf Weiterempfehlungen von Kunden vertrauen. Bevorzugte Helfer sind vor allem Online-Vergleichsportale (71 Prozent) und -Verbraucherportale (68 Prozent). Finanzberater kommen auf 36 Prozent.

Als cleverer Berater oder Vermittler sollten Sie daher auf vielen Kanälen aktiv werden. Zum Beispiel auch in den sozialen Netzwerken. Immerhin holen sich laut Bitkom-Analyse 43 Prozent der Käufer Informationen und Entscheidungshilfen über Social-Media-Kanäle.

Mit unserem Service „Maklerhomepage24“ geben wir Ihnen die Möglichkeit dazu: Der Webbakasten speziell für Berater und Vermittler bietet nicht nur zahlreiche integrierte Vergleichsrechner, auswählbare News aus allen Fachbereichen und komplette Individualisierung nach Ihren Vorstellungen, sondern auch Social-Media-Vernetzung und suchmaschinenoptimierte Programmierung. Jetzt informieren unter www.maklerhomepage24.de. ■

Auf allen Geräten APProcken

Im Frühjahr 2016 kam JDC mit seiner Finanz-App allesmeins auf den Markt. Seitdem wurde der elektronische Finanz- und Versicherungsordner weiterentwickelt und ausgebaut. Mit der neuen Browser-Version wird allesmeins noch kundenfreundlicher.

Es ist noch nicht lange her, da waren sich Experten einig: Finanz- oder Versicherungsfragen und moderne Kommunikationstechnik passen bei den Deutschen nicht zusammen.

Eine aktuelle repräsentative Studie des Vermögensverwalters Legg Mason zeichnet jetzt ein anderes Bild: Mehr als die Hälfte der Deutschen (53 Prozent) nutzt mittlerweile das Internet, um ihre persönlichen Finanzen zu regeln.

Die Frage, ob dabei Finanz-Apps zum Einsatz kommen, bejahten 19 Prozent der Befragten. In der Generation der zwischen 1980 und 2000 Geborenen, den sogenannten Millennials, nutzen sogar bereits 36 Prozent auch Finanz-Apps, um schnell und übersichtlich ihre Geldangelegenheiten zu managen.

Mit seinem elektronischen Finanz- und Versicherungsordner allesmeins liegt JDC also voll im Trend.

allesmeins jetzt auch am PC

Wie JDC aus zahlreichen Feedbacks erfahren hat, kommt die Möglichkeit, Finanz- und Versicherungsunterlagen übersichtlich in einer App bei sich zu haben und damit immer und überall voll informiert zu sein, ausgezeichnet an. Allerdings wurde auch der Wunsch immer deutlicher, vor allem seine Versicherungsunterlagen auch zu Hause bequem am eigenen PC zu managen.



Richtige Vorteile statt halbe Sachen

- Ab sofort gibt es allesmeins daher nicht nur als reine Finanz-App. Die browserfähige Web-App-Version von allesmeins mit allen Versicherungsunterlagen Ihrer Kunden ist über sämtliche Endgeräte wie PC, Smartphone oder Tablet nutzbar.
- Als Baustein des Maklerverwaltungsprogramms iCRM können mit der Web-App ganz bequem Schäden gemeldet und die entsprechenden Dokumente angehängt werden. Über „Kontakte“ können Ihre Kunden ebenfalls direkt über die Web-App mit Ihnen kommunizieren und Ihnen Dokumente zusenden.
- Ein weiterer Vorteil gegenüber der bisherigen Finanz-App: Mit der Web-App-Version können sich Kunden schnell direkt per E-Mail für die Nutzung von allesmeins registrieren.
- Ein weiteres Extra: Wenn eine für den Kunden wichtige Versicherungsparte fehlt, erhält der Kunde automatisch einen Hinweis. Ein guter Anlass also für Sie als Berater, mit ihm in Kontakt zu treten.
- Zudem ist die Web-App-Version von allesmeins mandatenfähig. Das bedeutet, Sie als Vermittler können allesmeins mit Ihren eigenen Logo und ihren Firmenfarben nutzen und in Ihre Homepage integrieren. ▶



Kompetente Beratung durch Sie bleibt unverzichtbar

Egal ob als App oder Web-App – viele Berater und Vermittler haben immer noch Angst, dass ihnen mit der fortschreitenden Digitalisierung die Kundschaft wegbricht. Fakt ist, dass vor allem „einfache“ Anlage- oder Versicherungslösungen wie etwa ein Banksparplan oder eine Kfz-Versicherung immer öfter direkt über das Internet abgeschlossen werden. Doch – und das spiegelt sich in allen Umfragen wider – bei „komplexen“ und in der Regel auch margenträchtigen Finanz- und Versicherungsfragen wie etwa einer individuell passenden Altersvorsorge ist und bleibt der persönliche Kontakt zu einem kompetenten Berater unverzichtbar.

So holen laut einer Studie der GfK für die Zurich Gruppe Deutschland 84 Prozent der Versicherungskunden vor dem Abschluss eines Vertrages Informationen im Internet ein. Allerdings schließen sechs von zehn Verbrauchern (59 Prozent) nach der Online-Recherche lieber „offline“ bei einem Versicherungsvermittler einen Vertrag ab und gehören damit zur Kategorie der ROPO-Kunden. Die Abkürzung „ROPO“ steht für „Research

online – purchase offline“ oder auf Deutsch: „Im Internet recherchieren und über den Berater abschließen“.

Wie bei der Finanz-App bleiben auch bei der Browser-fähigen Version von allesmeins Sie weiterhin der zum Teil jahrelang vertraute und kompetente Vertriebspartner Ihrer Kunden.

Ihr Kunde bleibt Ihr Kunde

Wenn sich ein Endkunde für allesmeins entschieden hat, muss er – um alle Vorzüge des elektronischen Finanz- und Versicherungsorders nutzen zu können – JDC ein Maklermandat erteilen. Erst dann kann JDC die Verträge des Kunden in allesmeins einfließen lassen. Und wenn der allesmeins-Kunde bisher von Ihnen als Vertriebsexperte beraten wurde, bleibt der Kunde auch weiterhin Ihr Kunde.

Überzeugen Sie Ihre Kunden von der Nutzung von allesmeins, denn damit sichern sie sich – ganz automatisch – leichtes Zusatzeinkommen. Mit allesmeins binden Sie nicht nur Ihre Kunden, sondern bauen ganz nebenbei Ihren Bestand mit dem „Staubsaugereffekt“ aus. Unbetreute Versicherungsbestände Ihrer Kunden bei Mitbewerbern (hier eine Hausrat-, dort

eine Kfz-Versicherung) werden über das Maklermandat einfach in Ihren Beratungsbereich transferiert. So profitieren Ihre Kunden doppelt: Alle Unterlagen digital in einer App und Sie als fester Ansprechpartner weiterhin mit an Bord.

Als allesmeins-Berater immer auf dem Laufenden

Die Berater-App ist die Schaltzentrale für all Ihre allesmeins-Aktivitäten für Ihre Kunden. Die Berater-App ist eigentlich keine App im herkömmlichen Sinne, sondern eine PC-fähige Website, über die Sie Ihre Kunden freischalten und sie mit News versorgen können.

Sie haben via PC im Büro oder über die mobile Version von unterwegs Zugang zu allen Kunden und können darüber hinaus die Freischaltung von allesmeins für Ihre Kunden generieren sowie Verträge, Bestände und Dokumente Ihrer Kunden einsehen.

Direkt im Kundengespräch können Sie so alle unvollständigen Kundendaten zusammentragen und ergänzen. Denn erst bei Vollständigkeit aller Kundenangaben können Sie allesmeins für Ihre Kunden aktivieren. ▶

»DIE INFLATION IST
NOCH NICHT DA,
WO SIE SEIN SOLLTE.«

MARIO DRAGHI*
EZB-Präsident
20.07.2017

»DER MISCHFONDS
DJE - ZINS & DIVIDENDE
BEHAUPTET SICH
IN JEDEM
INFLATIONSUMFELD.«

DR. JAN EHRHARDT
Vorstand DJE Kapital AG

Der Mischfonds DJE - Zins & Dividende zeichnet sich durch eine differenzierte Gewichtung von Anleihen und Aktien aus. Zielsetzung ist es, regelmäßige Zinseinkünfte zu generieren sowie eine möglichst nachhaltige positive Wertentwicklung bei geringer Volatilität zu schaffen. Durch diese Strategie behauptet sich der Fonds mit einem Mindestanteil von 50% Anleihen in den Inflationsumfeldern. **Fordern Sie unsere Unterlagen an: info@dje.de**



Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Wertpapiere bieten keinen umfassenden Schutz gegen die Geldentwertung. Auszeichnungen, Ratings und Rankings sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Webseite www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.

* Im Original: „inflation is not where we want it to be, and where it should be“, Mario Draghi, Pressekonferenz 20.07.2017, Frankfurt am Main. <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2017/html/ecb.is170720.en.html>

Antworten auf die wichtigsten Fragen Ihrer Kunden

Wer steht hinter allesmeins?

Hinter allesmeins steht kein junges Start-up-/Venture-Capital-Unternehmen oder gar ein anonymes Online-Portal. allesmeins ist eine Marke der Jung, DMS & Cie. AG, einem der größten Unternehmen für Finanz- und Versicherungsservices in Deutschland. Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1958 zurück.

Was kostet allesmeins?

Die Nutzung von allesmeins ist für Sie komplett kostenfrei. Jung, DMS & Cie. als Anbieter von allesmeins bzw. die angeschlossenen Berater erhalten vom überwiegenden Teil der Produktgeber (Versicherungen, Banken, Verwahrstellen usw.), soweit eine Vertriebsvereinbarung mit diesen besteht, eine laufende Vergütung für die Verwaltung der Versicherungsverträge oder anderer Finanzprodukte. So können wir allesmeins für Sie kostenlos anbieten.

Muss ich mich zwischen allesmeins und Berater entscheiden?

Nein. Das ist das besondere Merkmal von allesmeins. Als allesmeins-Nutzer sind Sie automatisch Kunde unserer Maklertochter JDC plus GmbH. Somit nutzen Sie alle Vorteile der bequemen Online-Einsicht in alle Verträge. Sollten Sie bereits einen JDC Berater haben, bleibt dieser – im Gegensatz zu anderen Finanz- und Versicherungsportalen – selbstverständlich Ihr gewohnter Ansprechpartner.

Wie kommen meine Verträge in allesmeins?

Um all Ihre Bestände in allesmeins einzufügen, ist es notwendig, dass Sie uns gegenüber den Versicherungsgesellschaften dafür legitimieren. Dies geschieht formal über die Vergabe einer Vollmacht (Maklermandat), die Sie bequem online in allesmeins erteilen. Das Maklermandat kann natürlich jederzeit widerrufen werden, wenn Sie allesmeins nicht mehr nutzen möchten. Verträge fügen Sie mit wenigen Klicks ganz kinderleicht hinzu.

Was ist ein Maklermandat?

Die Maklervollmacht legitimiert mich als Ihren bisherigen Berater, Ihre Versicherungsdaten vom Versicherungsunternehmen anzufordern, diese für Sie zu digitalisieren und in allesmeins unter der Beachtung höchster datenschutzrechtlicher Standards zur Verfügung zu stellen. So kann ich Ihre Interessen gegenüber den Versicherungsunternehmen – wie bisher auch – bestmöglich vertreten. ■

// Johannes Scherer



Interview

Stefan Bachmann, Ex-Google-Manager und neuer Vorstand der JDC Group AG zu seinen Ideen bei JDC im Allgemeinen und zum Thema Digitalisierung des Finanz- und Versicherungsvertriebs im Besonderen.

Herr Bachmann, wie kam der Kontakt zwischen Ihnen als viel beschäftigtem Google-Manager und dem Finanzdienstleister JDC Group AG zustande? Waren Sie auf Jobsuche oder Herr Grabmaier auf der Suche nach einem Digitalisierungsexperten?

Letztes Jahr im Sommer war ich in Bonn bei dem Banken- & Versicherungsgipfel von SAP auf dem Panel und habe noch für Google referiert. Nach der Diskussionsrunde wurde ich aus dem Publikum von jemandem angesprochen, mit dem ich dann lange über Fintechs, eigene Business-Ideen und die Digitalisierung gesprochen habe. Darüber kam dann später der Kontakt zu Herrn Grabmaier und JDC zustande.

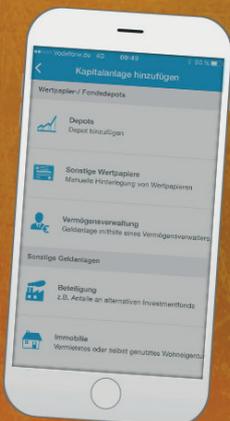
Sie waren fast sieben Jahre bei einem Weltkonzern beschäftigt. Was reizt Sie an den Aufgaben bei der JDC Group AG?

In den knapp sieben Jahren bei Google habe ich in der Finanzbranche viele Entwicklungen erlebt und gesehen, was gegenüber dem Endkunden funktioniert oder eben auch nicht – sowohl bei Direktbanken und Versicherern als auch bei traditionellen Banken mit Filialgeschäft sowie später bei den Fintechs. Bei der JDC Group kann ich mein Wissen voll einbringen und in einer Branche umsetzen, die noch viel Transformation vor sich hat.

Gerade bei den Dingen, die online nicht funktioniert haben, hat die JDC Group mit ihrem Vermittlernetzwerk genau das, was es braucht, um den Kunden online und persönlich perfekt bedienen zu können. Zudem habe ich mir genau angesehen, ob die Prozesse und Abwicklungen in einer sehr komplexen Branche funktionieren, weil es eben nicht reicht, einfach nur eine schöne Start-up-App zu bauen. Auch alles dahinter muss funktionieren. Da sehe ich klar den Vorteil hier und freue mich, noch weiter mit daran zu arbeiten.

Sie sind jetzt fast ein Vierteljahr bei JDC und haben so gut wie alle Bereiche des Maklerpools und seine Mitarbeiter kennengelernt. Welche Unterschiede und Gemeinsamkeiten gibt es zwischen Google und der JDC Group AG?

Die ersten Wochen bin ich in der Tat viel gereist. Das Kennenlernen der einzelnen Konzerneinheiten war mir aber sehr wichtig. Ich verstehe Digitalisierung als eine Aufgabe, die man horizontal durch alle Bereiche denken und bringen muss. Ich wurde überall äußerst nett und offen empfangen, habe viel zugehört und auch dazugelernt. Jeder ist begeistert von den Ideen und Möglichkeiten, die Digitalisierung mit sich bringen kann. Da freut es mich, in einem gleich motivierten Umfeld wie bei Google zu arbeiten. Google als Weltkonzern mit fast 100.000 Mitarbeitern ist natürlich ganz anders strukturiert und trotz neuester Technologie und vielen Freiheiten für Mitarbeiter sind manche Wege und Entscheidungen im Management dann mittlerweile doch etwas langsamer geworden. Daher bin ich froh, hier schnellere und kürzere Wege im Management und der erweiterten Führungsebene vorzufinden. ▶





Stefan Bachmann, Vorstand JDC Group AG

Viele Berater und Vermittler sehen in der rasch fortschreitenden Digitalisierung einen natürlichen Gegner für ihr traditionelles Vertriebsgeschäft. Können Sie diese Ängste verstehen und wie begegnen Sie dieser Besorgnis?

Für mich war das Netzwerk an Beratern und Vermittlern einer der entscheidenden Punkte in der Entscheidung für die JDC Group. Natürlich kann der Nutzer im Internet nun besser vergleichen oder sich eine Übersicht schaffen. Gewisse Produkte werden sicher auch vom Vertrieb mehr und mehr in das Online-Geschäft gehen. Trotzdem muss man sich das Verhalten des Kunden näher anschauen und erkennt dabei, dass Recherche das eine, der Abschluss das andere ist. Für eine Vielzahl von Produkten wird es aufgrund der Komplexität, des Beratungsbedarfs oder der Regulatorik auch weiterhin einen persönlichen Kontakt geben. Sie verschulden sich bei einer Baufinanzierung nicht mit einem Klick für die nächsten 25 Jahre. Daher müssen wir heute alles dafür tun, dass wir Tools aus dem digitalen Raum immer zum Kunden und Berater hin denken und entwickeln. Der Vertrieb vor Ort mit seinem Wissen und der persönlichen

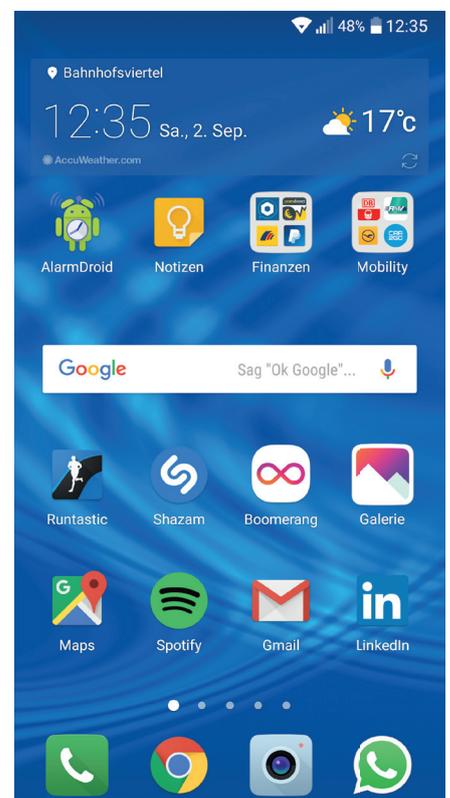
Bindung kann nur schwer ersetzt werden, es braucht aber in den Prozessen und Systemen auch die Weiterentwicklung und Digitalisierung, damit der Berater beim Kunden punkten kann.

Daten sind Macht – das sieht man nicht zuletzt bei Google. Auch die JDC Group AG hat Zugriff auf viele Kundendaten und -informationen. Wie kann diese Datenmenge zum Vorteil von Kunden und Poolpartnern noch besser genutzt werden?

Diesen Satz habe ich oft gehört. Viele vergessen, dass das Sammeln von Daten alleine nichts bringt. Es geht darum, die Informationen erst mal ordentlich zu strukturieren und dann so aufzubereiten, dass sie für den Vertrieb hilfreich sind. Die Vertriebsteams bei Google sind alle sehr stark auf Datenanalyse ausgerichtet und entscheiden die Maßnahmen immer anhand dessen, was sie vom Kunden oder dem Marktumfeld durch Daten wissen. Das vermeidet Streuverluste in der Ansprache und ermöglicht eine vollständige Ausrichtung auf Kundeninteressen und -nutzen. Genau dies werde ich mit dem, was uns zur Verfügung steht, auch aufsetzen und umsetzen.

Herr Bachmann, die Apps auf einem Smartphone verraten viel über seinen Nutzer. Wie sieht Ihr Startbildschirm aus?

Die wichtigsten Apps für mich: Mobility oder Finanzen sind in Ordnung, weil es ein vielseitiges Feld mit vielen Anbietern ist, auf die man je nach Situation zugreifen muss. Natürlich habe ich dort auch „allesmeins“ immer im Blick, weil die App eine tolle, aggregierte Finanzübersicht hat. Wenn ich Ideen für Weiterentwicklungen habe, kommen die direkt in die Notizen daneben. Zentral auf dem Smartphone habe ich Google mit der Sprachsuche, weil das einen einfachen und schnellen Zugang zu allem ermöglicht und sich damit sogar Apps steuern lassen. LinkedIn ist wichtig als Business-Netzwerk. Spotify ist mein Musikkanal. Das ist ein so guter, auf Daten basierender Service, den ich deshalb gern abonniere und monatlich zahle. Zum sportlichen Ausgleich nutze ich die App Runtastic, um meine Zeiten zu kontrollieren, wenn ich in Frankfurt meine Runde am Main entlang jogge – aktuell: neun Kilometer in 40 Minuten. ■



Zeig mir deine Apps, und ich sag dir, wer du bist: Screenshot vom Handy des neuen JDC Vorstandes



BRSG.
Andere sehen
ein Gesetz.
Wir sehen
Ihre Chancen.


EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Das BRSG kommt – und mit ihm Ihre Beratungschancen.

Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) wird die bAV nicht nur für Arbeitnehmer und Arbeitgeber interessanter – auch für Sie ergeben sich viele neue und attraktive Chancen.

Einerseits, weil durch das Gesetz erheblich mehr Beratungskompetenz in der bAV gefragt ist. Andererseits, weil mehr Möglichkeiten die Nachfrage steigern. Mit der Allianz als Partner haben Sie auf jede Frage die richtige Antwort und für jeden Bedarf das passende Angebot.

So unterstützen wir Sie:

- Umfassende Materialwelt zur Kundeninformation und -ansprache
- Attraktive und individuelle bAV-Angebote trotz Niedrigzinsphase
- Jahrelanges Umsetzungs- und Prozess-Know-how vom bAV-Marktführer



bAV und weitere Highlights live auf der DKM erleben.
Mehr unter makler.allianz.de/dkm

Allianz 

Einfach Geld anlegen

In den USA längst gang und gäbe, erobern digitale Vermögensverwaltungen, sogenannte Robo Advisors, auch hierzulande den Markt für Anlageberatung. Je nach Anbieter brauchen Privatanleger aber ein gewisses Grundwissen – oder gute Beratung.



In Zeiten der Digitalisierung werden übers Internet nicht nur Schuhe gekauft oder Pizzen bestellt – nein, auch die Kapitalanlage oder der Vermögensaufbau erfolgen online.

Die neuen Robo Advisors, frei übersetzt Roboter-Berater, übernehmen dabei die individuelle Anlageberatung – passgenau nach den Wünschen und Zielen der Kunden. Weltweit werden nach Branchenschätzungen bereits rund 60 Milliarden US-Dollar von Robo Advisors verwaltet – davon 90 Prozent in den USA. Alleine die zwei größten Robo-Advisor-Anbieter in den USA verwalten knapp 10 Milliarden Euro. Im Vergleich dazu ist Deutschland noch zaghafte unterwegs: Der gesamte deutsche Robo-Advisor-Markt beträgt gerade einmal 0,4 Milliarden Euro.

Google, Amazon & Co. lassen grüßen

Hinter Robo Advisors stecken aber nicht Roboter, die permanent die Börsen beobachten und nach aussichtsreichen Investments suchen. Vielmehr arbeiten Robo Advisor mit Algorithmen, wie man sie von Google, Amazon oder von digitalen Partnerprogrammen kennt. Basierend auf vorhandenen Kundendaten, bekannten Szenarien und früheren Entscheidungen ist ein Algorithmus in der Lage, Vorschläge für neue Internetsuche, Bücher oder Freunde zu machen. In der Anlageberatung errechnet ein Robo Advisor auf Grundlage der vorangegangenen Kundenbefragung oder bereits bekannter Daten die bestmöglichen Wege, das Vermögen anzulegen.

Bei der Kundenbefragung geht es darum, dass der „Roboter“ – ähnlich einem „echten“ Berater – den Kunden und seine Bedürfnisse und Wünsche kennenlernt. In der Regel wird danach gefragt, wie viel Geld man in welchem Zeitraum anlegen möchte, ob es sich um das gesamte Vermögen oder nur um einen Teil handelt und ob der Kunde eher sicherheitsorientiert oder renditebewusst investieren möchte.

Auch Jung, DMS & Cie. steigt in den Robo-Advisory-Markt ein. Aber gemäß der konzernweiten „Advisortech“-Strategie ist der hauseigene Roboter „easyROBI“ nicht dazu da, Vermittlern Kunden wegzunehmen, vielmehr ist es eine Technologie für und nicht gegen Berater. Also – wie bei der Finanz-App allesmeins – eine ergänzende Dienstleistung für unsere Partner neben der persönlichen Beratung.

Unterstützung und Vorteile für Berater

Immer wieder liest man in den einschlägigen Medien, dass die wachsende Zahl von Robo Advisors eine Gefahr für das traditionelle Geschäft des freien Finanzvertriebs ist. „Mensch versus Maschine“, so die pauschalisierende Aussage. Die Realität sieht ▶



aber ganz anders aus – und zwar aus zwei Gründen:

1. Aus eigener Poolerfahrung wissen wir, dass das sogenannte „Kleingeschäft“, also zum Beispiel der Abschluss eines Fondssparplans von beispielsweise 100 Euro im Monat, von vielen Vermittlern nicht als einträglich, sondern eher als lästig empfunden wird. Um ihre Kunden dennoch in allen Belangen gut und kompetent zu beraten, können Vertriebsexperten mit ihren Kunden nun über easyROBI eine individuell zugeschnittene Investmentlösung realisieren – ohne als Berater zu viel Zeit zu investieren.

2. Ein weiterer Vorteil von easyROBI ist, dass der Robo auch Versicherungs- oder Immobilienvermittlern ohne Haftungsdach-anbindung oder Gewerbeerlaubnis nach § 34f GewO Zugang zum Kapitalanlagebereich ermöglicht: Durch ein aktuelles EuGH-Urteil vom 14.06.2017 wurde klargestellt, dass die Vermittlung des Abschlusses eines Portfolioverwaltungsvertrags keine Wertpapierdienstleistung ist, sondern erlaubnisfrei betrieben werden kann, solange dabei nicht über die einzelnen Finanzinstrumente innerhalb der Vermögensverwaltung gesprochen wird. Denn nur dann wäre die Grenze zur Anlageberatung, die unverändert erlaubnispflichtig ist, überschritten.

Insofern stellt easyROBI eine ideale Ergänzung für alle Vermittler dar, die ihre Kunden in Investmentangelegenheiten beraten wollen. Mit oder ohne § 34f oder Haftungsdach. „Durch Nutzung von Online-Beratungstrecken wie easyROBI können Vermittlungsfehler in der Praxis ausgeschlossen werden“, erklärt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. „Dies ist eine große Geschäftschance für all unsere Berater.“



ETF-Universum als Basis für easyROBI

easyROBI basiert auf den erfolgreichen FINE FOLIO-ETF-Stabilitäts-Strategien, die im Januar 2018 bereits drei Jahre alt werden. Investiert wird in die Anlageklassen Aktien, Staatsanleihen, Unternehmensanleihen, Rohstoffe, Immobilien und am Geldmarkt. Diese Investitionen erfolgen ausschließlich über Exchange Traded Funds (ETFs). Das Risikomanagement innerhalb der Vermögensverwaltung erfolgt mit der Risikokennzahl „Value at Risk (VaR)“. Sobald die Risikoprojektion eine drohende Überschreitung des Verlustrisikos anzeigt, wird automatisch eine risikomindernde Portfolioumschichtung vorgenommen – z. B. durch eine Reduktion von Aktien-ETFs und eine Erhöhung des Anteils von Anleihen-ETFs.

Wer kann easyROBI wie und ab wann nutzen?

Angeschlossenen Poolpartnern wird Jung, DMS & Cie. kurzfristig Vertragsergänzungen zur Verfügung stellen, die dann die Basis für die Einbindung im individuellen Geschäftsmodell bilden. Der Vermittler kann dann einzelne Kunden über das Berater-Cockpit im ATweb premium zu easyROBI einladen oder diesen direkt – zum Beispiel über maklerhomepage24 – auf seiner eigenen Homepage einbinden.

Produkt-Highlights von easyROBI

- Breit diversifiziertes ETF-Portfolio
- Modernstes Risikomanagement
- Geringe Kostenbelastung
- Vermögensverwaltung für jedermann schon ab 100 Euro
- Keine Mindestlaufzeit
- Volle Transparenz

Richtig anlegen in drei Schritten

Mit easyROBI haben Sie und Ihre Kunden die Möglichkeit, in drei Schritten professionell und einfach Geld richtig anzulegen.

Schritt 1

Persönliches Anlageprofil erstellen und Anlagestrategie auswählen.

Schritt 2

Vermögensverwaltungsvertrag bei der BB-Wertpapier-Verwaltungs-Gesellschaft mbH abschließen und Depot bei der FIL Fondsbank GmbH eröffnen.

Schritt 3

Über die Deutsche Post via Video-Legitimation oder POSTIDENT legitimieren und investieren. ■

// Johannes Scherer



JDC legt an!

Die Zinsen sind auf historisch niedrigem Niveau und trotzdem setzen viele Anleger nach wie vor auf Tagesgeld- oder Girokonten. Dazu kommt die schleichende Geldentwertung in Form steigender Inflation. Ergänzend zur Vertriebsaktion „Raus aus dem Anlagenotstand“ verraten Ihnen Kollegen von Jung, DMS & Cie., wie sie selber anlegen und privat fürs Alter vorsorgen.



Ich hoffe auf ein langes Leben ohne finanzielle Sorgen!

Die Deutschen werden immer älter. Fast jedes vierte 2017 geborene Mädchen wird aller Voraussicht nach seinen 100. Geburtstag feiern. Dies ist natürlich eine schöne Entwicklung, zumal die Menschen auch immer länger fit und aktiv sind.

Doch wirklich sorgenfrei lässt sich das Alter nur genießen, wenn auch die Finanzen stimmen. Darum habe ich bereits vor knapp zehn Jahren eine Immobilie gekauft, in der ich im Alter mietfrei wohnen kann. Das ist für mich die gesunde Altersvorsorgebasis. Parallel dazu investieren meine Familie und ich in verschiedene

Lebensversicherungsprodukte, die u. a. lebenslange Rentenzahlungen vorsehen und sich somit der gestiegenen Lebenserwartung anpassen. Bei nicht versicherungsförmigen Sparformen ist der Entnahmetopf irgendwann leer, man hat aber noch viele schöne Jahre vor sich.

Hinzu kommen für mich noch die Inanspruchnahme von staatlicher Förderung (Riester) und die Nutzung von Steuervorteilen (Basisrente). Dadurch erhöht sich die Sparquote deutlich und das Finanzpolster im Alter wächst.
Christian Jaffke, Leiter Produkt-Management Leben & Kranken



Sachwerte als ideale Ergänzung

Für lange Anlagehorizonte über 10 Jahre sind Sparpläne und Anlagen in Assets mit langfristiger Wertentwicklung und täglicher Verfügbarkeit eine gute Ergänzung. Das trifft insbesondere auf Kinder-, Enkelkinder- und Patenkind-Anlagen zu, die rund 18 Jahre Zeit haben, bevor die Gelder benötigt werden. Goldsparpläne, einzelne Diamanten oder auch Fotokunst können hier für Diversifikation sorgen. Diese Werte ergänzen konventionelle Anlageformen, wie z. B. den Investmentfonds-Sparplan, und weisen eine geringe Korrelation zu den Zins- und Aktienmärkten auf.

Anleger, die bereits Vermögen aufgebaut haben, können ihr Depot mit Sachwerten wie geschlossenen Immobilienfonds, Direktinvestitionen in Container oder Wechselkoffer, oder auch Direktinvestitionen in PV-Anlagen ergänzen. Alle Anlageformen haben gemeinsam, dass sie attraktive und regelmäßige Auszahlungen von Erträgen und Kapitalrückführungen bieten. Und dies bei überschaubaren Laufzeiten.

Außerdem korrelieren diese Werte ebenfalls nicht mit den Zins- oder Aktienmärkten und sorgen so für eine zusätzliche Stabilität der Gesamtanlage. Empfehlungen, die ich auch gerne im Freundes- und Bekanntenkreis weitergebe.

Helmut Schulz-Jodexnis, Leiter Produktbereich Sachwerte & Immobilien



Ziele definieren. Sparen. Durchhalten. Überprüfen. Diversifizieren.

Meine Frau und ich haben uns vor 23 Jahren ein Wohnhaus gekauft. Daran einiges umgebaut, erneuert und neu dazu gebaut. Dies ist, neben Heimat für die Familie, unsere Zukunftssicherung für mietfreies Wohnen im Alter und in gewisser Weise ein Kapitalspeicher. Wer Immobilien-eigentum hat, weiß, dass man da immer Geld investieren kann bzw. muss, um den Wert zu steigern oder mindestens zu erhalten. Bei Bedarf kann man die Immobilie in liquides Kapital umwandeln.

Da ich schon seit meiner Zeit als Schüler vom Zinseszinsseffekt total fasziniert bin, gehört bei uns regelmäßiges Investmentsparen in Aktien- und Mischfonds seit sehr vielen Jahren zum festen Bestandteil des Kapitalaufbaus. Gelegentlich habe ich auch das ein oder andere Zertifikat gekauft. Die allermeisten davon haben bei Fälligkeit ihre Versprechen erfüllt oder alternativ als Zahlung auch Aktien geliefert; diese haben sich, wie meine JDC-Group-Aktien, gut entwickelt. Als Ergänzung haben und erwerben wir neben den Aktienfonds verschiedene andere Sachinvestments, die sich hoffentlich gut weiterentwickeln, regelmäßig Erträge abwerfen und sich am Ende mit realer Wertsteigerung veräußern lassen.

Das Wichtigste aus meiner Sicht: Persönliche Sparziele mit Zielerreichungshorizont definieren. Möglichst

früh mit regelmäßigem Sparen in gute Investmentfonds beginnen – als Sparplan, in der Fondspolice oder der Fondsvermögensverwaltung, jede Form hat ihre besonderen Vorteile. Eisern durchhalten, immer das jeweilige Ziel im Blick. Bei Kaufgelegenheiten Zuzahlungen leisten und regelmäßig Sparraten erhöhen. Sich nicht von kurzfristigen Marktschwankungen oder wechselnden Modetrends vom Weg zum persönlich gesteckten Ziel abbringen lassen. Und wenn eine gewisse Kapitalbasis aufgebaut ist, mit Sachwerten, z. B. aus Gewinnabschöpfung und/oder Dividenden gekauft, das eigene Portfolio erweitern und diversifizieren. Einmal im Jahr anhand eines Vermögensstatus die Portfoliostruktur und Zielerreichung überprüfen und daraus notwendige Aktivitäten ableiten.

Mein Lektüretipp: Immer mal wieder die 10 Maximen von Sir John Templeton lesen und daran überprüfen, was man in Bezug auf die persönliche Anlagestrategie optimieren kann.
Gerhard Berchermeier, Geschäftsführer Jung, DMS & Cie. GmbH, Vertriebsleiter PremiumPartner



Investmentfonds-Sparpläne: Langfristig gibt es nichts Besseres!

Ich hatte Glück. Vor gut zehn Jahren habe ich gemeinsam mit meinem Freund ein Haus gekauft. Damals waren die Preise noch halbwegs bezahlbar. Wenn wir Glück haben, können wir aufgrund der günstigen Zinsen in ca. 15 Jahren mietfrei wohnen. Das ist schon mal eine gute Basis fürs Alter.

Für die ergänzende Altersvorsorge setze ich schon wegen meiner Bankvergangenheit als Wertpapierspezialistin seit jeher auf Investmentfonds. Die Erfolgsbilanz der Vergangenheit hat mich hier immer schon beeindruckt. So konnte man mit Investmentfonds-Sparpläne der BVI-Fondsgruppe Aktienfonds Deutschland in den letzten 35 Jahren durchschnittlich 7,5 % p. a. erwirtschaften. Fondsklassiker wie der DWS Akkumula oder Fondak lagen sogar noch darüber. Renditen, von denen man bei Bankanlagen nur träumen kann. Im Frühjahr habe ich auch ein DWS Komfort Depot eröffnet, in dem ich bis zu 99 Sparziele flexibel kombinieren kann – etwa einen kleinen Sparplan für mein Patenkind mit einem weiteren Fondssparplan für mich selber.

Da ich mir den Markt der Robo Advisor in den letzten zwölf Monaten intensiv angesehen habe, habe ich natürlich auch schon ein easyROBI-Depot eröffnet. Ein digitales Erlebnis, dass ich jedem nur empfehlen kann!

Petra Walter, Leiterin Produkt-Management Investmentfonds ■

Kompromisslose Qualität



Sie sehen sich als Qualitätsberater oder -vermittler und bauen auf zufriedene Kunden. Dann kommen Sie doch zu uns in den PremiumPartner Club. Wir wollen qualitativ hochwertige Beratung und Vermittlung fördern – und Sie profitieren dabei.

Wer als Versicherungsvermittler oder Investmentberater auf lange Sicht auf seine Stammkundschaft setzt und sein Geschäftsmodell durch die Weiterempfehlung zufriedener Kunden sein Geschäftsmodell ausbaut, wird sich selten auf Erfolgsprämien durch Mehrumsatz einlassen.

Oft werden Berater in Pools oder in Strukturvertrieben als reine „Verkaufsmaschinen“ angesehen und mit zusätzlichen Belohnungssystemen zu immer höheren Umsatzeleistungen angetrieben. Nur, um die Silber- oder Goldstufe zu erreichen. Wer innerhalb eines bestimmten Zeitraums viel Umsatz macht oder die meisten Anträge einreicht, klettert auf das nächsthöhere Siebertreppchen.

Viele Branchenverbände und JDC sind gleicher Meinung: Dieser „Treppenverkauf“ geht immer zulasten der Endkunden und schadet dem Ruf der objektiven Finanzberater! Daher gehen wir bei Jung, DMS & Cie. einen anderen Weg – auch wenn er manche nicht sofort überzeugt. Wir bleiben unserer Tradition treu, liefern und belohnen ausnahmslos Qualität – und das seit 1958.

Wir setzen auf Qualität

Jung, DMS & Cie. als Pionier der Poolbranche in Deutschland möchte durch seinen PremiumPartner Club hohe Standards in Sachen Beratungsqualität setzen, um so regionale Marktpotenziale für seine

PremiumPartner zu sichern. Das PremiumPartner-Konzept, das in Grundzügen bereits seit 2006 existiert, wurde neu überarbeitet und bietet nun für jeden Vermittler ein einmaliges und überzeugendes Qualitätsmerkmal in der Finanz- und Versicherungsberatung seiner Kunden. Qualitätsberatung wird nicht zuletzt aufgrund der ab 2018 geltenden MiFID-II- und der IDD-Vorgaben immer wichtiger. Der PremiumPartner Club von Jung, DMS & Cie. verfolgt das Ziel, die angeschlossenen JD Berater zu unterstützen, fachlich zu qualifizieren und durch umfangreiche kostenlose Pool-Services und -Dienstleistungen laufend zu professionalisieren. Dabei ist es uns ein besonderes Anliegen, dass

die Beratung unserer angeschlossenen Vermittler von einem hohen Maß an Zuverlässigkeit und Qualität geprägt ist. Die Kunden des Maklers sollen darauf vertrauen können, dass sich ihr Makler als Finanz-, Vorsorge- und Versicherungsexperte über den JDC PremiumPartner Club einer freiwilligen Teilnahme und Prüfung nach qualitativen Maßstäben von JDC unterzieht und daher einem exklusiven Kreis an Beratern in Deutschland angehört. Um diesen Qualitätsstandard auch nach außen gegenüber seinen Kunden zu dokumentieren, erhalten

PremiumPartner eine Urkunde und das PremiumPartner-Siegel mit Jahreszahl. Beide Auszeichnungen, die der Berater zeitlich begrenzt in seiner Kundenkommunikation nutzen kann, zeigen, dass er hohe JDC Maßstäbe und Qualitätskriterien in Sachen Beratungs-, Sorgfalts- und Weiterbildungspflicht erfüllt.

Die Qualitätskriterien für den PremiumPartner Club

Für die Einordnung als PremiumPartner wurden im hauseigenen Arbeitskreis von einem Expertenteam aus Vertriebsprofis und Juristen

insgesamt 15 Qualitätskriterien erarbeitet, die als Grundlage und Kategorisierungsmerkmal für die Basisstufe „PremiumPartner“ oder die beiden nächsthöheren Stufen „PremiumPartner professional“ und „PremiumPartner excellence“ dienen.

Hierbei werden alle 15 Qualitätskriterien in einem internen Verfahren mit einer prozentualen Gewichtung sowie einem Qualitätsfaktor belegt, um eine möglichst breite qualitative Einschätzung der Vertriebspartner vornehmen zu können. ▶

Kategorie „Arbeitsweise“

- Niedrige Stornoquote
- Niedrige Beschwerdequote
- Bestandsbetreuungsquote (Bestands-/Vertragsdichte)
- Angebot von Strategiedepots und standardisierten VV-Lösungen
- Beratung zu geprüften Masterlistenprodukten
- Nutzung von JDC Kompetenz-Center und Fachabteilungen

Kategorie „Bildungs- und Informationswille“

- Nutzung „Gut beraten“-Initiative
- Branchentypische Zusatzqualifikationen
- Teilnahme an JDC Weiterbildungen
- Proaktive Kundeninformation (z. B. Infoveranstaltungen)
- Nutzung von JDC Aktionen

Kategorie „Ausrichtung Geschäftsbetrieb“

- Breites Beratungsspektrum
- Dauer Poolzugehörigkeit
- Digitaler Beratungsansatz
- Aktive Nutzung der JDC Beratungstechnologie
- Mitarbeiterquote
- Anbindung JDC Haftungsdach

Nach 12 Monaten als PremiumPartner haben Sie bereits die Möglichkeit, in die nächsthöheren Stufen (professional oder excellence) aufzusteigen.

In vier Schritten zum PremiumPartner

1. Anmeldung

Wenn Sie Interesse haben, die Vorteile im JDC PremiumPartner Club zu nutzen, ist lediglich eine Anmeldung durch Sie nötig. Einfach online unter www.jdc-premiumpartner.de anmelden oder via Fax.

2. Beitrittsprüfung

Gleich nach Eingang der Anmeldung beginnt Ihr Scoring, also die interne Prüfung nach den festgelegten JDC Qualitätskriterien. Eventuell kommen wir bei Rückfragen auf Sie zu.

3. Benachrichtigung

Die Nachricht, ob bei Ihnen die Voraussetzungen für eine Club-Mitgliedschaft vorliegen, erhalten Sie schnellstmöglich von Ihrem zuständigen JDC Vertriebsleiter bzw. SalesConsultant oder direkt durch die JDC Zentrale.

4. Ernennung

Wenn Sie alle Voraussetzungen für den Status „JDC PremiumPartner“ erfüllt haben, erhalten Sie zusammen mit der Urkunde und Ihrem Siegel auch die Zugangsdaten inklusive Registrierungscode zum JDC Vorteilsportal mit über 550 Rabattangeboten und zahlreichen JDC Vorteilen, die Sie dann sofort nutzen können.



Durch eine weitere verstärkte Nutzung der Pool-Services und -Dienstleistungen im Folgejahr erhalten Sie die Möglichkeit, zwei weitere Qualifizierungsstufen zum „PremiumPartner professional“ oder zum „PremiumPartner excellence“ zu erreichen. Dann stehen Ihnen zusätzlich zu den Basis-Vergünstigungen noch weitere wertvolle Prämien im Wert von bis zu 1.500 Euro zur Verfügung.

Die Premium-Partnerschaft im Überblick

PremiumPartner

Bereits in der ersten Stufe als JDC PremiumPartner profitieren Sie von zahlreichen exklusiven Vorteilen und Services. Über das JDC Vorteilsportal sparen alle PremiumPartner bis zu 60 Prozent und erhalten zahlreiche kostenlose Services von Jung, DMS & Cie. **Hierzu müssen Sie mindestens 50 Prozent der oben beschriebenen Qualitätskriterien erfüllen.**

PremiumPartner professional

Als JDC PremiumPartner professional können Sie zusätzlich zu den Basis-

Vergünstigungen noch aus weiteren Prämien im Wert von je 500 Euro wählen und für Sach- oder Dienstleistungen einlösen. **Hierzu müssen Sie mindestens 75 Prozent der Qualitätskriterien erfüllen.**

PremiumPartner excellence

Als JDC PremiumPartner excellence gehören Sie zu den Beratern mit der höchsten Qualitätsstufe und haben die Möglichkeit, aus sehr hochwertigen Prämien im Wert von jeweils 1.500 Euro auszuwählen. Alternativ können Sie auch drei Prämien aus der Prämienkategorie 500 Euro auswählen. **Hierzu müssen Sie mindestens 90 Prozent der Qualitätskriterien erfüllen.**

Ihre Vorteile als PremiumPartner

Bereits in der ersten Stufe als JDC PremiumPartner profitieren Sie von zahlreichen exklusiven Vorteilen und Services. Beim JDC Vorteilsportal sparen alle PremiumPartner bis zu 60 Prozent oder erhalten hierüber sogar kostenfreie Services von Jung, DMS & Cie.

Kostenfreie Nutzung des Siegels und Zertifikats „PremiumPartner“

Professionelles Eigenmarketing mit Siegel und Zertifikat, um Ihre Kunden von Ihrer ausgezeichneten Beratungsqualität zu überzeugen.

Einkaufsrabatte bis 60 Prozent bei 500 Online-Shops

Nutzen Sie unsere exklusive Vorteilswelt. Stöbern Sie im Menü durch zahlreiche Rabatt- und Vorteilsaktionen. Sparen Sie bei über 500 Shops bis zu 60 Prozent.

Einladungen zu JDC TOP- und VIP-Events

Als PremiumPartner können Sie an ausgewählten JDC Veranstaltungen teilnehmen: Exklusive VIP-Tagungen, Kaminabende oder Sportevents mit fachlichem Rahmenprogramm warten auf Sie.

Rechtssichere Maklerverträge/-vollmachten kostenfrei nutzen

Über „appRIORI.de“ der Anwaltskanzlei Michaelis stehen JDC PremiumPartnern ein juristisch aktualisierter Maklervertrag sowie eine Maklervollmacht im Wert von rund



1.500 Euro pro Jahr kostenfrei zur Verfügung.

Sparen bei Marketing-, PR- & Grafikdienstleistungen

Gutes Marketing, ein professioneller Auftritt oder eine wirkungsvolle PR müssen nicht teuer sein. Profitieren Sie jetzt als JDC PremiumPartner von zusätzlichen 15 Prozent Rabatt in der hauseigenen Agentur ARAGON MEDIA.

ATweb premium: das Tool für Investmentprofis nutzen

ATweb premium führt Sie logisch durch den gesamten Beratungsprozess – von der Akquisition bis zur Bestandspflege. Alle Punkte im Beratungsablauf werden chronologisch abgearbeitet.

JDC VersicherungsLotse kostenlos

JDC PremiumPartner sparen rund 500 Euro jährlich und können den JDC VersicherungsLotsen von Softfair mit allen Modulen (Sach, Kranken, Leben, Pflege und Kfz) ohne Lizenzgebühr nutzen.

Laserdrucker & Co. leihen

Ideal, um Ihre Bürotechnik auf den neuesten Stand zu bringen. Als JDC PremiumPartner leihen Sie Laserdrucker, Kopierer oder Scanner kostenlos und sparen so Hunderte Euro für die Anschaffung.

Eigene Maklerhomepage bestellen und 10 Prozent sparen

Bei der Einrichtung einer professionellen maklerhomepage24 sparen Sie als JDC PremiumPartner 10 Prozent der Einrichtungskosten.

Der JDC PremiumService: doppelte Betreuung

JDC PremiumPartner profitieren von regionaler Betreuung und zugleich von einem zentralen ServiceManager. So stehen immer zwei Ansprechpartner bereit.

Ermäßigung auf Seminare, Lehr- und Studiengänge der JDC Akademie

Weiterbildung für Sie oder Ihre Mitarbeiter: PremiumPartner sparen Geld und profitieren von 10 Prozent Rabatt auf alle Studien- und Seminar-gebühren.

Professionelle Prämien

JDC PremiumPartner professional können zusätzlich zu den Basis-Vergünstigungen noch aus weiteren Prämien im Wert von je 500 Euro wählen und für Sach- oder Dienstleistungen einlösen. Kostenfrei und nach dem Motto „Qualität zählt“, helfen diese Vorteile dabei, Ihre Beratungs- und Serviceleistungen für Ihre Kunden noch professioneller zu gestalten.

Exzellente Sach- und Dienstleistungen

Als JDC PremiumPartner excellence gehören Sie zu den Beratern mit der höchsten Qualitätsstufe und haben die Möglichkeit, aus sehr hochwertigen Prämien im Wert von jeweils 1.500 Euro auszuwählen. Alternativ können Sie auch drei Prämien aus der Prämienkategorie 500 Euro auswählen. ■

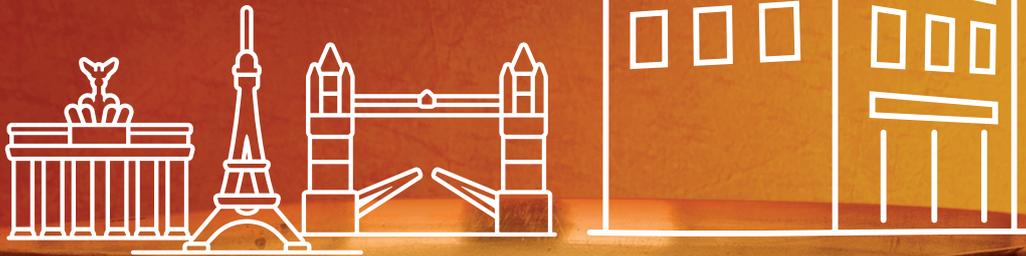
Weitere Informationen zum JDC PremiumPartner Club, eine Übersicht über die Vorteile und Prämien als PremiumPartner und Details zur Club-Anmeldung finden Sie unter www.jdc-premiumpartner.de

// Johannes Scherer

Wechselspiel der Chancen & Risiken

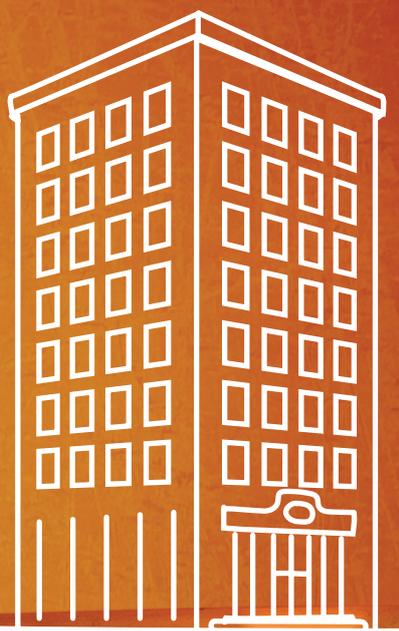
**Investment-Grade-
Unternehmensanleihen**

Staatsanleihen



Zinssensible Anleihen

**High-Yield-
Unternehmensanleihen**



**Emerging-Markets-
Anleihen**



Ertragsorientierte Anleihen

Die richtige Balance

Viele Anleger – und auch Fondsmanager – teilen die Anleihenwelt starr in zwei Risikoquellen ein: Zinsrisiko und Kredit- oder Bonitätsrisiko. Je nach Markteinschätzung favorisieren sie dann den einen oder anderen Faktor für ihre Investments. Doch ob dieser Ansatz weiterhin Sinn macht, ist fraglich.



Ein solch unflexibler Ansatz greift jedoch unserer Ansicht nach bei den Herausforderungen der Zukunft am Anleihenmarkt zu kurz, sagt Markus Peters, Senior Portfolio Manager Fixed Income bei AllianceBernstein. Vielmehr ist eine integrierte Herangehensweise gefragt.

Gewinnen Sie die Kontrolle über Ihre Anleihenrisiken

Den meisten Anlegern ist durchaus bewusst, dass sie sowohl Zins- als auch Credit-Risiken eingehen müssen, wenn sie ihre Renditeziele erreichen und einen Diversifikationseffekt gegenüber ihren Aktienengagements erzielen wollen. Sie sehen die zinssensiblen Investments wie Staatsanleihen oder

inflationindexierte Papiere als völlig separat von den eher wachstumsorientierten Anlagen wie High-Yield-Anleihen oder Titeln aus den Emerging Markets, und betrauen auch unterschiedliche Manager mit deren Verwaltung. Doch mit dieser Parallelstrategie werden unseres Erachtens sowohl wichtige Risiken außer Acht gelassen, als auch potenziell attraktive Ertragschancen verpasst.

Anleiheninvestment mit Autopilot wird den Herausforderungen der Zukunft nicht gerecht

In den vergangenen rund 20 Jahren kannten die Zinsen eigentlich nur eine Richtung: nach unten. Und mit Ausnahme von der Nachwehen der globalen Finanzkrise 2009 gab es zuletzt auch nur wenig signifikante Zahlungsausfälle auf breiter Basis. Doch solch ein wohlwollendes Umfeld ist für die Zukunft kaum zu erwarten. Die Zinsen steigen in den USA bereits wieder, und auch in Europa werden die geldpolitischen Zügel allmählich gestrafft. Das kann Kursverluste bei Staatsanleihen bescheren, und einige Unternehmen niedriger Bonität bei ihrer Refinanzierung in Verlegenheit bringen.

Ein integrierter Ansatz kann flexibler auf Verschiebungen reagieren Staatsanleihen und andere risikomindernde Vermögenswerte entwickeln sich meist gut bei nachlassender

Konjunktur. Ertragsorientierte Bereiche hingegen, wie etwa hochverzinsliche Unternehmensanleihen, spielen ihre Stärken bei einer Beschleunigung des Wirtschaftswachstums und steigenden Zinsen aus. Höhere Erträge auf der einen Seite des Spektrums kompensieren meist Schwächephasen der anderen Seite. Unserer Ansicht nach ist die erfolgversprechendste Strategie zur konstanten Erzielung von Zinsrenditen ein flexibler Ansatz innerhalb einer ausgewogenen Struktur. Wenn die Vermögenswerte auf einer Seite des Risikospektrums teuer erscheinen, sollte ein Fondsmanager in der Lage sein, die Balance zu verändern und sich auf niedriger bewertete Chancen auf der anderen Seite des Risikospektrums zu fokussieren. Wenn die Bewertungen auf beiden Seiten des Spektrums hoch erscheinen, sollte er die Möglichkeit haben, das Gesamtrisiko des Portfolios zu senken. Dieses Wechselspiel unterstützt die Generierung von konstantem Income.

AllianceBernstein setzt diesen Ansatz für europäische Anleger, die regelmäßiges Einkommen bei balanciertem Risiko wollen, bereits seit 1999 mit Erfolg im European Income Portfolio (WKN 989 711) um. Das Portfolio setzt flexibel auf eine ausgewogene und dynamische Allokation von zinssensiblen und ertragsorientierten Anleihen. ■



Gemacht, damit Sie machen können: Gothaer GewerbeProtect.

- Flexible Produktwelt mit modularen Versicherungsbausteinen
- Digitale Unterstützung – von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung
- Fallabschließende Prozesse für mehr Vertriebszeit
- PlusBausteine für branchenspezifische Risiken

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager
Michael Ledwina · Telefon 0151 12221311 · E-Mail michael_ledwina@gothaer.de

Gothaer



Dividendenfreude

Dr. Jan Ehrhardt ist Stellvertretender Vorstandsvorsitzender der DJE Kapital AG mit den Verantwortungsbereichen Individuelle Vermögensverwaltung sowie Research & Portfoliomanagement. Darüber hinaus verantwortet Ehrhardt, ferner jeweils seit Auflage, die Aktienfonds DJE – Dividende & Substanz und DJE – Asia High Dividend sowie den Mischfonds DJE – Zins & Dividende.

Sie sind jetzt 14 Jahre als Fondsmanager tätig. Wann haben Sie sich entschlossen, wie Ihr Vater in der Finanzbranche zu arbeiten?
Eigentlich schon relativ früh. In der zwölften Klasse musste ich eine Facharbeit schreiben und da dachte ich an die ganzen Bücher daheim. Das Thema waren natürlich Investmentfonds. Während meines Betriebswirtschaftsstudiums in St. Gallen schrieb ich dann eine Arbeit zu den Aktienkrisen der 90er Jahre, und die Diplomarbeit widmete sich dem Thema Performancemessung von Fonds. Mein erster Job nach dem Studium führte mich dann als Analyst für die Credit Suisse nach New York. Investmentfonds waren also schon immer „allgegenwärtig“.

Als Sie 2003 in die DJE Kapital AG eintraten, legten Sie den DJE – Dividende & Substanz auf. Der Fonds DJE – Asia High Dividend PA (EUR) folgte. Warum Dividenden?
Dividenden bedeuten Rendite und prognostizierbare Stabilität in schwierigen Zeiten. Diese Erfahrung konnte ich im Jahr 2002 machen, als ich noch im Aktienresearch der Credit Suisse für das Tech-Team arbeitete und Technologieaktien Kursverluste von 80 oder gar 90 Prozent hinnehmen mussten – ganz im Gegensatz zu wertstabilen Dividentiteln. Die Bedeutung von Substanztiteln wurde damals besonders deutlich.

Worauf achten Sie, um – abgesehen von der reinen Dividendenhöhe – dividenden- und substanzstarke Aktien zu finden?
Der freie Cashflow ist entscheidend. Das ist der Cashflow nach Investitionen. Der Cashflow muss höher sein als die Dividendenzahlungen – auch in die Zukunft geschaut. Es geht um Dividendsicherheit.

Sie sind häufig in Asien unterwegs. Können Sie Hobby und Beruf verbinden? Reisen Sie gerne?
Ich war schon über 30 Mal in Asien. Früher konnte ich Privatleben und Beruf manchmal verbinden und an die Geschäftsreise ein paar Urlaubstage anhängen. Mit Frau und Kind ist das schwieriger geworden. Freizeit und Urlaub verbringe ich heute natürlich mit der Familie und mit einem kleinen Kind bleiben wir meist in Europa.

Was nehmen Sie außer Research-Informationen von Ihren Reisen mit?
Man lernt immer viel auf Geschäftsreisen, wenn man z. B. in China eine Fabrik besucht. Was beschäftigt die Menschen? Wie ist die wirtschaftliche Entwicklung, die Kostenentwicklung für Wohnraum und ein Mittagessen? Wie ist die Infrastruktur des Landes? Reisen die Menschen gerne? Wie ist der Ruf der Regierung? Am Rande von Firmenbesuchen kann man viel über Land und Leute lernen.

Welches ist Ihr Lieblingsland und warum? Aus Fondsmanager-Sicht und privat?
Ganz klar Hongkong – privat wie beruflich. Viele Firmen der Region haben ihren Sitz in Hongkong. Man kann bequem fünf bis sechs Firmen an einem Tag besuchen, da die Wege kurz sind. Auch sprechen alle sehr gutes Englisch. Privat hilft nach vielen Besuchen natürlich die Ortskenntnis, sodass sich immer schnell ein „Zuhausegefühl“ einstellt. Man hat Freunde, kennt gute Restaurants und kann tolle Wochenendausflüge machen.

Sie verantworten den Bereich der Individuellen Vermögensverwaltung bei DJE. Weshalb hat sich Ihr Haus mit Solidvest für eine Online-Vermögensverwaltung entschieden?
Solidvest ist die perfekte Ergänzung zur klassischen DJE-Vermögensverwaltung. Ein digitales Angebot, dass man am Sonntagnachmittag bequem von der Couch aus nutzen kann und das alle modernen technischen Möglichkeiten wie die elektronische Legitimation nutzt. Schon ab 25.000 Euro statt 500.000 Euro können Kunden hier von der mehr als 40-jährigen DJE-Vermögensverwaltungsexpertise profitieren. ■

Das neue Troja



Laut dem Branchenverband Bitkom sind lediglich 11 Prozent der deutschen Unternehmen gegen Cyber-Risiken versichert. Und dass, obwohl die Gefahr erschreckend hoch ist, wie die spektakulären Schadenfälle der vergangenen Monate wie WannaCry und Petya zeigen. Zeigen Sie Ihren Firmenkunden, wie sie sich optimal versichern.

Cyber-Attacken greifen immer mehr um sich – und bedrohen auch Firmen, die glauben, gut dagegen geschützt zu sein. Das zeigt sich an den enormen Schadenssummen: Der Versicherer Lloyd's of London schätzt die jährlichen Kosten für die Weltwirtschaft auf 400 Milliarden Dollar bzw. 352 Milliarden Euro.

Es kann jeden treffen

Cyber-Angriffe gehören inzwischen auch für kleine oder mittelständische Unternehmen (KMU) zu den größten Risiken. Jedes dritte kleine oder mittelständische Unternehmen schätzt Hackerangriffe, Datenklau, Viren und Trojaner als eines der bedrohlichsten und wahrscheinlichsten Risiken ein, doch die Versicherungsdichte ist weiterhin gering. Dies ist das Ergebnis der inzwischen zum vierten Mal durchgeführten „KMU-Studie“ der Gothaer Allgemeinen.

Laut Studie halten sich trotz dieser Befürchtungen rund um den Cyber-Schutz entsprechende Vorsichtsmaßnahmen bei kleinen Unternehmen in Grenzen. So verzichtet jedes fünfte KMU auf ein Virenschutzprogramm auf seinen Rechnern, ein Viertel der befragten Unternehmen hat keine Firewall und fast 30 Prozent der Unternehmen führen keine professionellen und regelmäßigen Datensicherungen durch.

Die Gefahr lauert überall

Die mediale Berichterstattung über spektakuläre Cyber-Attacken verleitet die Entscheider vor allem kleinerer Betriebe schnell zu der Haltung: „Das kann mir doch nicht passieren, ich bin doch völlig uninteressant für diese Kriminellen.“ Doch es müssen ja nicht immer gleich kriminelle Energien am Werk sein, wenn Gefahren aus dem Internet oder der Digitalisierung drohen.

Hier ein paar Beispiele aus der Praxis

Datenklau

Eine Arztpraxis wird Opfer einer Hacker-Attacke. Die Angreifer missbrauchen die im System hinterlegten sensiblen Patientendaten. Neben Schadenersatzforderungen entsteht dem Arzt ein kaum zu beziffernder Imageschaden.

Verlorener PC

Der Mitarbeiter eines IT-Unternehmens lässt seinen Laptop mit sensiblen Kundendaten eines Auftraggebers im Bus liegen. Das IT-Unternehmen informiert daraufhin sofort seinen Kunden, der per SMS wiederum seine Kunden auffordert, ihre Passwörter zu ändern. Diejenigen, die nicht auf die SMS reagieren, müssen persönlich angerufen werden. Die Kosten der gesamten Aktion belaufen sich auf einen sechsstelligen Betrag.

Lahmgelegter Server

Ein Online-Shop wird Opfer einer DDoS-Attacke (Distributed Denial of Service), indem ihm eine Vielzahl gleichzeitiger Anfragen von verschiedenen Orten im Internet gesendet wird. Daraufhin bricht der gesamte Server des Online-Shops zusammen. Seine Internetseite ist über Tage nicht erreichbar. Dem Online-Shop entstehen nicht nur Umsatzeinbußen, sondern auch erhebliche Kosten, um das System wieder zum Laufen zu bringen. ■

Bieten Sie Service für Ihre Firmenkunden

Der Aufklärungsbedarf bei der Absicherung gegen moderne Cyber-Risiken ist enorm – und bietet Ihnen als Makler erstklassige Chancen auf ein lukratives Neugeschäft! Ein leistungsstarker Versicherungsschutz gegen Cyber-Gefahren und Datendiebstahl sollte unbedingt umfassen:

- **Haftpflichtschutz für den Fall, dass das Unternehmen selbst Datenschutzvorschriften verletzt und deswegen Schadenersatz an Dritte zahlen muss.**
- **Eigenschäden des versicherten Unternehmens – zum Beispiel Kosten durch einen Betriebsstillstand nach Hacker-Angriffen, Aufwendungen für die Wiederherstellung von Daten, Vertrauensschäden durch Datendiebstahl eigener Mitarbeiter usw.**
- **Unterstützung beim Krisenmanagement nach einem Vorfall sowie Erstattung der Kosten für PR-Beratung und -Maßnahmen sowie für IT-Forensik.**
- **Ausgezeichnetes Schadenmanagement im Ernstfall, professionelle Unterstützung beim Wiederherstellen der Datensicherheit und Hilfe bei der Vorbeugung gegen alle Arten von Cyber-Risiken.**

// Johannes Scherer

Jung, DMS & Cie. arbeitet beim Thema Cyber-Versicherungen u. a. mit den Versicherungsunternehmen Hiscox, Markel, Württembergische, ERGO, AXA sowie VHV zusammen.

Zeigen Sie Ihren Firmenkunden, wie sie sich zielgenau gegen die Gefahren des digitalen Zeitalters schützen können. In der World of Finance finden Sie unter der Kachel Sachversicherungen weiterführende Informationen zum Thema Cyber-Versicherung.

Unser Körper lügt nie

Kürzlich war ich bei einem Marktführer der Finanzdienstleistungsbranche zum Vorstellungsgespräch geladen. Ich reiste wie vereinbart pünktlich um 17.30 Uhr in Berlin an. Am Empfang wusste man immerhin, mit welchem Abteilungsleiter ich mich verabredet hatte – nachdem ich erklärt hatte, welche Durchwahl dieser hat.

Ich musste nur 15 Minuten warten, um dann von einem Praktikanten abgeholt zu werden. Auch die weiteren 10 Minuten auf dem Flur wurde ich durch eine Lektüre auf meinem iPad gut unterhalten.

Dann öffnete sich eine Tür und ich wurde von meinem Gesprächspartner in den Raum gewunken. Ein kurzer Handschlag von dem Jackettlosen und ich saß vor einem Schreibtisch. Ich schielte sehnsüchtig nach den gemütlichen Sesseln am Besprechungstisch.

Mein Date konnte meinen Namen sofort ohne Probleme aussprechen, nachdem er auf die E-Mail geschaut hatte, in der wir den Termin vereinbart hatten.

Ich freute mich über sein lässiges Zurücklehnen in dem gemütlichen Chefsessel und den konzentrierten Blick auf das abendliche Berlin. Die Hände hinter dem Kopf gesichert und die Beine übereinandergeschlagen, fragte der Jackettlose nach meinem Begehren.

Die Augen öffneten sich kurz und weit, der Mund tat das Gleiche – als ich erwähnte, dass ich ja auf Empfehlung eines ihm und mir bekannten Jackettträgers und nebenberuflichen Vorstandsmitglieds da sei.

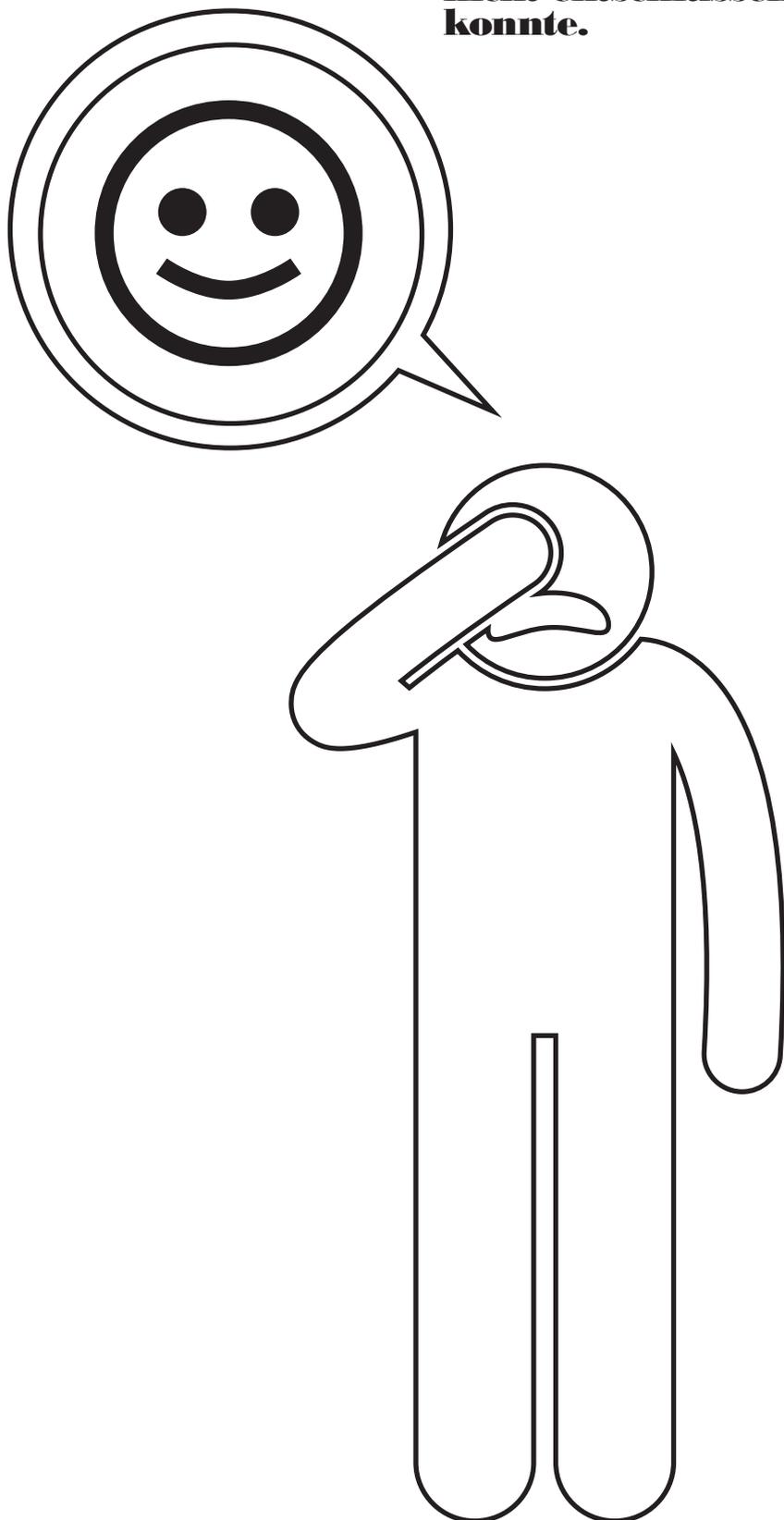
Die Arme sanken kraftlos nach unten (Schwerkraft!), die Beine suchten an den Fußsohlen Bodenkontakt. Auf meine Frage, ob denn mein Gegenüber Durst hätte, blinzelten die Augenlider erheblich, aber kurz und das Mineralwasser auf dem vorher erwähnten Besprechungstisch erhielt plötzlich eine erhebliche Bedeutung ...

Werte Leser, als ich vor gefühlten 100 Jahren zum ersten Mal ein Buch von Samy Molcho über Körpersprache las, fühlte ich, dass die Art, wie ich Menschen wahrnehme, eine vollkommen neue Dimension annehmen würde.

Bis dahin war mir nur unbewusst klar, was Gesten, Mimik, Blickrichtung, Körperhaltung und Stimme tatsächlich verraten.

Die Einrichtung eines Büros, die Kleidung, Accessoires, die Wahl des Treffpunkts usw. hatten für mich nicht unbedingt die Bedeutung, die sie tatsächlich haben.

Aber das lag allein daran, dass ich die Sprache des Körpers nicht entschlüsseln konnte.



Lassen Sie uns in den kommenden Beiträgen dieser Kolumne den KommunikationsCode unseres Körpers ein wenig entschlüsseln. Als vereinbart gilt, dass unser Körper niemals lügt, aber unsere Wahrnehmung ggf. getrübt ist. Also bleibt immer die Ungewissheit, ob das, was wir wahrnehmen, tatsächlich auch auf uns bezogen ist.

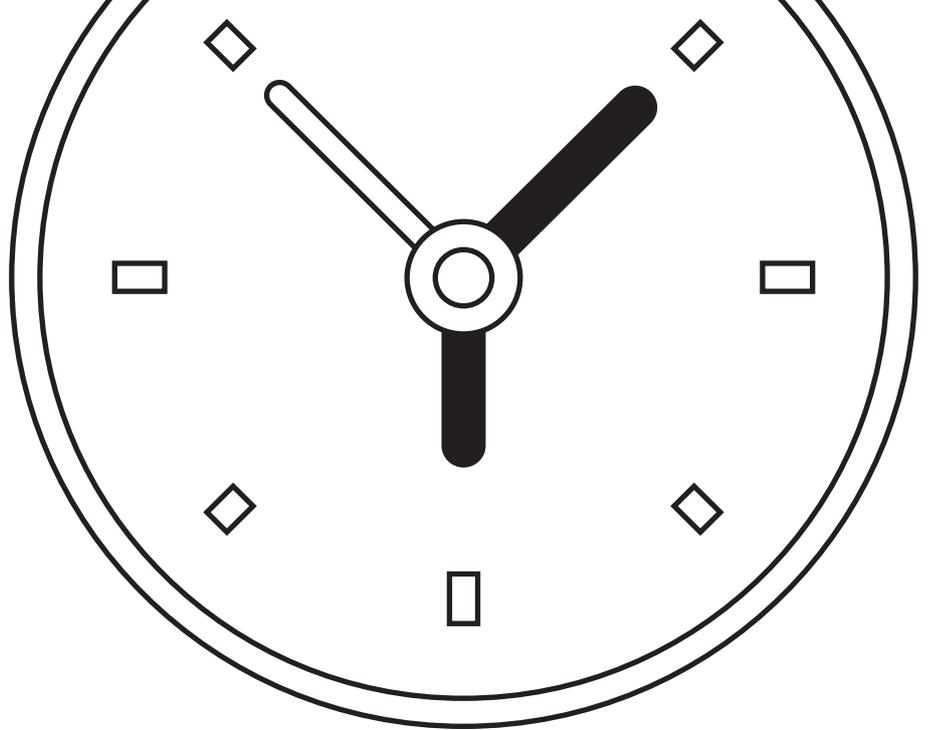
Ich habe mich z. B. auf die Sprache der Gesichtsmuskeln spezialisiert. Soweit diese noch funktionieren und nicht durch chirurgische Schnitte für ein besseres Aussehen des Gesichts verletzt wurden oder durch lähmende Substanzen in einen Gesichtsrollstuhl gesetzt wurden (Botox), sind diese Muskeln eine sehr interessante Lektüre.

Ein leichtes Hochziehen der Oberlippe bei gleichzeitigem Kräuseln der Nase lässt auf ein Ekelgefühl des Menschen schließen. Nun wäre ja der sichere Schluss möglich, dass ich diesen Menschen anekele! Doch Vorsicht – vielleicht war mein Gegenüber gerade gedanklich bei seiner Schwiegermutter ... Diesen Artikel lesende Schwiegermütter sind selbstverständlich über allen Ekel erhaben.

Spaß beiseite! Sicherlich haben Sie den Wert der Entcodierung der Körpersprache und -signale erkannt.

Die Körpersprache ist nonverbal und das ist auch gut so. Wenn Sie jede Geste, Bewegung, Geschwindigkeit bewusst hören und bewusst auswerten würden, wäre Ihr Kurzzeitgedächtnis ziemlich rasch ausgelastet.

Unsere verbale Sprache ist evolutionär deutlich jünger. Die deutlich ältere Wahrnehmung von nonverbaler Körpersprache ist uns zum Teil angeboren. ▶



- 1.** Bewegungen bieten ein großes Spektrum und werden erweitert durch feinere Gesten.
- 2.** Die Körperhaltung lässt auf Hierarchieverständnis und aktuellen inneren Gemütszustand schließen.
- 3.** Das sogenannte Erscheinungsbild wählen Menschen aus einer Mischung von bewussten und unbewussten Entscheidungsritualen.
- 4.** Unser Sprachmuster mit Lautstärke, Geschwindigkeit, Betonungen und Architektur ist ein wahrer Fundus an Informationen dazu, mit welchem Individuum wir es zu tun haben.
- 5.** Die Umgebung, in der sich ein Mensch bewegt, lässt viele Schlüsse auf sein Werteverständnis zu.

Um Ihnen das Entcodieren der Körpersprache im weiteren Sinne zu erleichtern, lassen Sie uns stark vereinfacht folgende These aufstellen: Ein Mensch, der Lust empfindet, spricht mit seinem Körper anders als ein Mensch, der Schmerz empfindet.

Für uns Finanzdienstleister ist diese Aussage von entscheidender Bedeutung.

Trotz der starken Vereinfachung ist die Unterscheidung, ob sich mein Gegenüber wohlfühlt oder unentspannt ist, der Schlüssel zum Verstehen.

So hatte der eingangs erwähnte Jackettlose kurz auf seine Uhr geschaut. Im Prinzip ein bedeutungsloser Vorgang – oder?

Ich habe ganz einfach gefragt, wie lange er noch Zeit habe. „Kein Problem, die nehme ich mir!“

Soweit die verbale Kommunikation. Die Hände winkten hektisch in meine Richtung, die Beine zeigten in Richtung Ausgang und ... die Augenlider blinzelten in rascher, kurzer Folge.

Sicherlich hatte mein Gesprächspartner Lust, das Gespräch ausgedehnt

und detailliert fortzusetzen. Da musste ich ihn allerdings enttäuschen. Meine angeborene Intoleranz brachte die Fakten rücksichtslos schnell auf den Punkt und komischerweise überzeugte ihn mein Vorschlag, dass wir das Treffen auf weitere endlose 10 Minuten beschränken sollten.

Haben Sie Lust auf mehr? In meinem sehr ausführlichen nächsten Teil entcodieren wir Bewegungen und Gesten.

Bis dahin viel Spaß beim Beobachten, Wahrnehmen und Ignorieren von Körpersignalen. ■

// Matthias F. Ramge

Weitere Infos unter www.live-training.de.



Foto: Matthias F. Ramge, LiVe GmbH & Co. KG

Weniger Aufwand VERSCHWENDET mehr Umsatz

Multimedial. Interaktiv.
Suchmaschinenoptimiert.

39€
pro Monat*

* Preismodell 1, jährliche Zahlungsweise, exkl. Einrichtungsgebühr, Domain und Hosting, zzgl. MwSt.



maklerhomepage24.de

maklerhomepage24 ist ein Produkt von ARAGON MEDIA

Innovation und Rendite

Nachhaltige Anlagen rücken bei Investoren immer stärker in den Fokus. Gleichzeitig setzen zunehmend mehr und gerade mittelständische Unternehmen – zum Beispiel bei der Beleuchtung – auf Energieeffizienzmaßnahmen, um bei den Energiekosten zu sparen.

Mit dem Direkt-Investitions-Programm „LichtmieteEnergieEffizienz A+“ der Deutschen Lichtmiete können sowohl private Anleger als auch institutionelle Investoren von dieser Entwicklung profitieren.

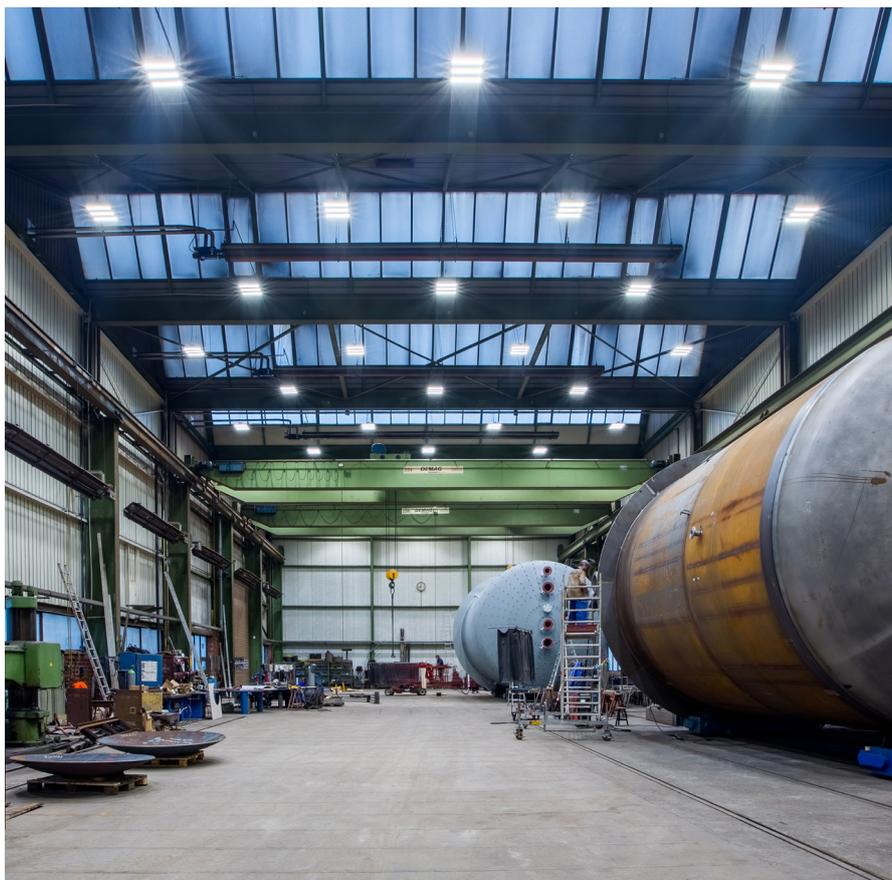
Bei Sachwertanlagen lohnt es sich, auf innovative Geschäftsmodelle zu setzen. Im Juni 2017 wurde die Deutsche Lichtmiete Unternehmensgruppe zum „Top-Innovator des Jahres 2017“ gekürt und zählt damit zu den Top 100 der innovativsten Unternehmen in ganz Deutschland. Beim „LichtmieteEnergie Effizienz A+“ -Investment erwerben die Anleger LED-Lichtsysteme der Deutschen Lichtmiete Unternehmensgruppe. Die Deutsche Lichtmiete ihrerseits vermietet diese komplett an Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Produktion, Handel und Dienst-

leistung, Sozial- und Gesundheitswesen sowie öffentliche Einrichtungen und Institutionen. Zur Produktpalette gehören LED-Hallenstrahler, LED-Lichtbänder sowie LED-Panels oder LED-Röhren. Dabei legt die Deutsche Lichtmiete bei der Bonitätsprüfung der

Das nachhaltige und innovative Mietkonzept der Deutschen Lichtmiete

Mit dem Mietkonzept der Deutschen Lichtmiete Unternehmensgruppe können Unternehmen ihre Lichtquellen ohne den Einsatz von Investitionskapital auf eine stromsparende

LED-Beleuchtung umrüsten. Auch die Wartung der LED-Beleuchtung übernimmt die Deutsche Lichtmiete. Für die Unternehmen bedeutet das eine Verringerung der Gesamt-Beleuchtungskosten zwischen 15 und 35 Prozent – vom ersten Tag an. Gleichzeitig wird der CO₂-Ausstoß erheblich reduziert. Zudem punkten die LED-Leuchten mit einer Lebensdauer von bis zu 150.000 Stunden. Für die Industrie-



Umgerüstete Montagehalle der Messer Industriemontagen & Apparatebau GmbH

betriebe heißt das: störungsfreie Produktionsabläufe ohne ständige Unterbrechungen für Reparatur und Wartung bei der Beleuchtung.

Unternehmen strengste Maßstäbe an. Folgerichtig werden die Mieten für die Anleger vertraglich fest vereinbart – genau wie der Rückkauf der Produkte.

betriebe heißt das: störungsfreie Produktionsabläufe ohne ständige Unterbrechungen für Reparatur und Wartung bei der Beleuchtung.

Ein zusätzlicher Vorteil für Umwelt und Unternehmen: Alle Komponenten für die LED-Beleuchtung werden in Deutschland produziert und erfüllen die hohen Anforderungen der Industrie in puncto Langlebigkeit und Qualität. Gut für die Nachhaltigkeit, da alle Produkte im Vergleich zu anderen handelsüblichen LED-Leuchtmitteln auf ein Mehr an Langlebigkeit ausgelegt sind und wiederverwertet werden können.

Vom Mietkonzept der Deutschen Lichtmiete profitieren also nicht nur Unternehmen und Anleger, sondern auch der Wirtschaftsstandort Deutschland und – im Sinne eines aktiven Klimaschutzes – die Umwelt.

Schließlich verfolgt die Deutsche Lichtmiete Unternehmensgruppe das Ziel, gemeinsam mit ihren Mietkunden innerhalb der nächsten Dekade über eine Million Tonnen CO₂ einzusparen und somit einen Beitrag zur Reduzierung der CO₂-Emissionen



Dank der LED-Beleuchtung im Mietmodell erstrahlt die Fruchtsaftabfüllung in neuem Licht

durch die deutsche Wirtschaft zu leisten.

Sachwert-Investment „Made in Germany“

Vom innovativen Mietkonzept der Deutschen Lichtmiete profitieren nicht nur Unternehmen. Auch Anleger können sich am Erfolgskonzept beteiligen: mit dem

investieren Anleger in eine nachhaltige Anlage mit fünf Jahren Laufzeit mit einer jährlichen Rückzahlungsquote von ca. 17 Prozent und einer Kapitalmehrung von ca. 5 Prozent.

Sicherheit und Transparenz

Das Direkt-Investitions-Programm „LichtmieteEnergieEffizienz A+“ wurde nach dem Vermögensanlagen-gesetz konzipiert und der Prospekt von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gebilligt. Hinzu kommt eine lückenlose Dokumentation über die Verwendung des investierten Kapitals: Sämtliche Investitionen werden in Kauf-, Miet- sowie Rückkaufverträgen detailliert geregelt. Der Erwerb der LED-Lichtsysteme wird festgehalten, ihr Einsatz belegt. Zum Ende der Vertragsdauer kauft die Deutsche Licht-

Direkt-Investitions-Programm „LichtmieteEnergieEffizienz A+“, das eine attraktive Rendite mit einem überschaubaren Risiko verbindet. Der Anleger wird Eigentümer der von ihm gekauften LED-Industrie-produkte „Made in Germany“. Er erhält einen realen Sachwert. In diesem Fall hochwertige, energieeffiziente LED-Beleuchtungssysteme, die von der Deutschen Lichtmiete mit höchstem Qualitätsanspruch für eine maximale Lebensdauer hergestellt werden.

Mit dem Kauf von LED-Leuchtmitteln der Deutschen Lichtmiete

miete die LED-Produkte zu einem Festpreis zurück, nachdem sie schon vorher die vertraglich vereinbarten quartalsweisen Auszahlungen an die Investoren geleistet hat. ■

// Roman Teuff
Deutsche Lichtmiete Vertriebsgesellschaft
für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH

Mehr Informationen zu den Anlagemöglichkeiten der Deutschen Lichtmiete erhalten Sie beim ProduktManagement Beteiligungen – entweder per Mail unter beteiligungen@jungdms.de oder telefonisch unter 0611 33 53 524.





Der Durchstarter

Sebastian Kurz ist seit 1. März 2014 österreichischer Bundesminister für Europa, Integration und Äußeres. Der heutige 31-jährige Wiener begann bereits 2003 sein politisches Engagement. Im Gespräch verrät er uns, was ihn mit der Finanzbranche verbindet und welche Perspektiven er für Österreich und Europa sieht.

Mit Bewunderung verfolgte die Welt, dass Sie 2013 im Alter von 27 Jahren zum jüngsten österreichischen Bundesminister angelobt wurden. Auch Ihre klaren Worte für aktuelle Probleme finden große Zustimmung. Wohin geht Ihre Reise?

Wir wollen Wahrheiten aussprechen und Österreich zum Positiven verändern. Dabei freuen wir uns über jeden, der uns dabei unterstützen möchte.

Bereits im Juni 2011 wurden Sie im Rahmen einer Kabinettsumbildung als neuer „Integrationsstaatssekretär“ des Bundesministeriums für Inneres vorgestellt. Seit dieser Zeit kennen Sie FiNUM.Private Finance-Vorstand Ali Eralp. Der gebürtige Türke war damals als „Botschafter für die Integration“ für Ihr Ministerium tätig. Was verbindet Sie bis heute mit Ali Eralp und der FiNUM.Private Finance in Wien? Die Nähe zur Wirtschaft oder das Thema Integration?

Ali Eralp habe ich über seine Tätigkeit als Integrationsbotschafter kennengelernt. Er ist ein dynamischer Mensch, der seit unserem Kennenlernen immer wieder neue Ideen für den Integrationsbereich an mein Team und mich herangetragen hat. Er lebt für ein positives Miteinander und war deshalb als einer der Ersten dazu bereit, mein Team und die Integrationsarbeit in Österreich

zu unterstützen. Er bemüht sich, wo er kann, dass unser Zusammenleben in Österreich ein Stück weit besser funktioniert. Bis heute verbinden mich genau diese Anliegen sehr eng mit Ali Eralp.

Ich konnte mittlerweile die Mitglieder des Vorstands von FiNUM.Private Finance sowie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennenlernen und schätze ihr Engagement sehr. Gleichzeitig ist natürlich auch Vorsorge ein wichtiges Thema gerade auch für meine Generation – deshalb bin ich ein FiNUM.Friend.

Welche Schwerpunkte würden Sie in Ihrer Politik setzen, wenn Sie der nächster österreichischer Bundeskanzler werden würden?

Mein konkretes Programm werde ich im September präsentieren. Vorrangig sehe ich beim Wirtschaftsstandort, bei Sozialpolitik und bei der Zuwanderung Handlungsbedarf.

Was wünschen Sie sich für Europa? In puncto Wirtschaft und in puncto Integration?

Die Zeiten, als Österreich das bessere Deutschland war und europaweit die niedrigste Arbeitslosigkeit hatte, sind leider vorbei. Dennoch hat Österreich alle Voraussetzungen, um wieder an die Spitze zu kommen. Dazu brauchen wir wieder weniger Regeln, die aber

dafür tatsächlich eingehalten werden. Wir brauchen weniger Bürokratie und niedrigere Steuern: Derzeit wird den Menschen durch hohe Steuern und Abgaben Geld weggenommen, um es ihnen nach einem aufwendigen bürokratischen Vorgang, der zusätzlich Geld verschlingt, in Form von Förderungen wieder zurückzugeben – das muss beendet werden.

Auch Migration wird uns weiterhin beschäftigen und Europa vor Herausforderungen stellen. Wichtig ist hier ein Systemwechsel. Statt dem Glauben, alle in Europa aufnehmen zu können, muss mehr in Hilfe vor Ort investiert werden. Gleichzeitig müssen die EU-Außengrenzen ordentlich gesichert werden, illegale Migration muss weiter gestoppt werden und den Schleppern das Handwerk gelegt werden. Dabei geht es aktuell vor allem um die Mittelmeer-Italien-Route. Die Schließung der Westbalkan-Route, für die ich anfangs heftig kritisiert wurde, konnte bereits umgesetzt werden. Ich habe mich dafür stark eingesetzt – es war schwierig, aber notwendig und letztendlich hat es gezeigt, dass man den Zustrom reduzieren kann – nämlich um 98 Prozent. Diesen Systemwechsel brauchen wir auch auf der Mittelmeer-Italien-Route, um damit das Sterben im Mittelmeer nachhaltig zu beenden. ■

Körper wie gemeißelt



Zu viele Röllchen um den Bauch, dicke Tränensäcke unter den Augen, eine zu stark ausgeprägte männliche Brust, Haarverlust – diese und noch viele mehr sind die ungeliebten „Makel“ des Mannes.

Perfekt auszusehen zu jeder Tages- und Nachtzeit, als wenn Stress, Alter und Vitaminmangel einem nichts anhaben könnten, ist zunehmend ein Wunsch, der sich mittels Plastischer Chirurgie realisieren lässt.

Bereits jeder fünfte Patient in einer Schönheitsklinik ist ein Mann.

Eine männliche Brust (Gynäkomastie), Übergewicht, Haarausfall, fehlende Muskeln und Tränensäcke sind die maskulinen „Weggucker“. Der Gedanke, dass das Bäuchlein für Gemütlichkeit steht und Falten für Reife und Erfahrung, ist schon lange out. Umfragen der Vereinigung der Deutschen Ästhetisch-Plastischen Chirurgen (VDÄPC) und der Deutschen Gesellschaft der Plastischen, Rekonstruktiven und Ästhetischen Chirurgen (DGPRÄC) zeigen, dass der Mann gerne schön sein möchte. Ein gutes Erscheinungsbild ist, so sind sich bereits 60 Prozent der deutschen Männer sicher, hilfreich im Liebesleben und für die Karriere.

Millionen Männer schuften schon seit Jahren in Fitnessstudios, haben einen Diätmarathon hinter sich, um ihren Körper in Form zu halten oder zu bringen. In vielen Fällen helfen diese Qualen fast nichts.

Wie auch in anderen Ländern – insbesondere in den USA statistisch nachgewiesen – zeigt sich allgemein eine deutliche Zunahme an nicht operativen Behandlungen bei Männern. Dieses ist sicher dem Fortschritt der Unterspritzungstechniken, Materialien und anderen minimal-invasiven Trends zuzuschreiben.

Die beliebtesten ästhetischen Operationen beim Mann sind Augenlidkorrektur, Fettabsaugung, Gynäkomastie-Behandlung und die Intimkorrektur. Andere statistische

Erhebungen zeigen ebenfalls eine hohe Anzahl an Haartransplantationen und Ohranlegeplastiken bei Männern. Dem gegenüber stehen auch nicht operative Behandlungen wie z.B. Faltenbehandlungen mit Botox und Hyaluronsäure. Statistisch liegt das Durchschnittsalter für ästhetische Operationen bei Männern bei 44, ein Alter, in dem die meisten männlichen Patienten sehr gut gebildet und oft in hohen beruflichen Positionen sind.

Viele Männer ab einem gewissen Alter stört es, dass sie nicht mehr so jung aussehen, wie sie sich fühlen. Der Mann tut dies im Allgemeinen für sein eigenes Wohlbefinden und schweigt über die Entscheidung. Zudem ist er äußerst kritisch bei der Wahl des Arztes. Persönlichkeit, Beratungskompetenz und berufliche Erfahrung sind die wichtigsten Kriterien für eine Pro- oder Kontraentscheidung. Gerade in der Schönheitschirurgie ist Anspruchsdenken von Vorteil: Es kann vor Fehloperationen schützen.

Pharmafirmen verdienen mit der Beauty-Industrie gutes Geld

Präparate wie Botox und Vistabel von Allergan, Xeomin und Bocouture von Merz oder Azzalure von Galderma bescheren den Pharmafirmen satte Gewinne. Die Beauty-Industrie ist eines der am stärksten wachsenden Geschäftsfelder innerhalb der Pharmabranche. So kaufte dieses Jahr die Firma Allergan für 2,5 Milliarden Dollar die Firma Zeltiq. Dabei ist Zeltiq ein Unternehmen, welches lediglich eine Maschine zur Fettreduzierung durch Kälte entwickelt und etabliert hat. Auch viele Investmentfonds investieren in Pharmatitel. ■

// Petra Walter,
und Dr. med. Achmed Tobias Scheerso



Life is beautiful

Dr. med. Achmed Tobias Scheersoï ist Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie. Seit 2008 betreibt er die Schlosspraxis in Brühl. Im Interview verrät er uns, welche Beauty-Trends es bei Männern derzeit gibt.

Während früher primär Frauen zu Ihren Kundinnen zählten, interessieren sich zunehmend Männer für Schönheitsbehandlungen. Worauf führen Sie das zurück?

Ursachen für die zunehmende Nachfrage nach derlei Eingriffen sind vor allem die steigenden Anforderungen an den modernen Mann sowohl im Berufsleben wie auch in der Partnerwahl. Insbesondere Männer, die in ihrem Beruf viel mit Menschen zu tun haben und mit ihrer Ausstrahlung Geld verdienen, entscheiden sich für diese Eingriffe, die ungeliebte Falten oder Fettpolster schnell verschwinden lassen. Mittlerweile haben die Männer von den Frauen gelernt und möchten ebenfalls frischer, fitter, jünger und schlanker erscheinen.

Welche Behandlungstrends gibt es bei Ihren männlichen Patienten?

Beliebt sind vor allem nicht invasive Eingriffe wie Unterspritzungen mit Fillern wie Botox, die problemlos vom Körper wieder abgebaut werden können. Die sanfte Unterspritzung mit Fillern ist bei Männern momentan die effektivste und gefragteste Alternative zur Schönheits-OP. Auch

andere sanfte Behandlungen wie die Kryolipolyse (Fettreduzierung durch Kälte) sind sehr gefragt, da sie problemlos ohne Narkose und Ausfallzeiten durchgeführt werden können. Bei den Operationen führen wir am häufigsten Operationen an den Augen (Tränensäcke), die Behandlung der männlichen Brust und Fettabsaugungen durch.

Wie viele Jahre lassen sich wegspritzen?

Der Schönheitseingriff gilt als gelungen, wenn er natürlich aussieht. Am besten sollte nicht einmal der Partner sehen, dass etwas gemacht wurde. Sieben bis zehn Jahre sind möglich. Doch die Schönheit bleibt vergänglich. Botox-Behandlungen lassen in ihrer Wirkung nach vier Monaten wieder nach und am Ende nagt er doch, der Zahn der Zeit. Häufig geht es bei meinen Patienten gar nicht um viel jüngeres Aussehen, sondern eher um eine gesunde, frische und eine positive, manchmal auch um eine maskulinere Ausstrahlung.

Man hört, dass man mit Faltenbehandlungen nicht zu spät beginnen soll. Ab welchem Alter würden Sie einem Mann empfehlen, mit der Prophylaxe zu beginnen?

Neben körperpflegenden Maßnahmen, mit denen man schon mit der Pubertät beginnt, hängt das häufig vom Lebensstil ab, Rauchen und häufiges Sonnenbaden, unregelmäßiger Schlaf und schlechte Ernährung

führen zu einer deutlich schnelleren Alterung. Grundsätzlich kann man mit sanften Behandlungen dosiert ab dem 30. Lebensjahr beginnen.

Worauf sollte Man(n) bei der Wahl des passenden „Schönheitschirurgen“ achten?

Männer, aber auch Frauen, sollten sich in jedem Fall an einen qualifizierten Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie wenden. Nur diese Bezeichnung garantiert eine langjährige Facharztausbildung in diesem Bereich. Die sogenannte „Schönheitschirurgie“ ist eine Bezeichnung, die ein Arzt auch ohne den Nachweis einer fundierten Ausbildung in der Ästhetisch-plastischen Chirurgie verwenden darf. Bei den Fachärzten, die in der Deutschen Gesellschaft der Plastischen, Rekonstruktiven und Ästhetischen Chirurgen (DGPRÄC) organisiert sind, handelt es sich um Mediziner, die sehr hohen Anforderungen und Leitlinien verpflichtet sind. Grundsätzlich sollte aber jeder Arzt, dem Sie sich anvertrauen, über langjährige Erfahrung verfügen. Er sollte Ihnen seine Behandlung verständlich erklären können und auf ihre Wünsche und Vorstellungen eingehen. Hierfür muss er sich auch Zeit nehmen. Persönliche Empfehlungen anderer Patienten können ebenfalls sehr hilfreich sein, manchmal auch Bewertungsportale. Sie sollten nach einer Beratung mit einem guten Gefühl die Praxis verlassen und das Gefühl haben, alles verstanden zu haben, dass man auf Ihre Vorstellungen und Wünsche eingegangen ist und diese realisieren kann. Zu einem guten plastischen Chirurg gehört es auch Behandlungen nicht durchzuführen, wenn man keine Verbesserung für den Patienten erreichen kann. ■

Weitere Informationen auch unter www.schlosspraxis-bruehl.de.

// Petra Walter im Gespräch mit Dr. med. Achmed Tobias Scheersoï

**KV-Voll:
Beitragsstabil
bis 1.1.2019!**

Hand in Hand ist ...

... wenn das Zusammenspiel stimmt.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Bieten Sie Ihren Kunden – ob preissensibel oder leistungsorientiert – einen echten Mehrwert mit unserer einfachen und neuen PKV-Produktstruktur, die allen Vergleichen standhält. Damit sind Sie und Ihre Kunden stark aufgestellt! Das gilt auch für unsere ganz neuen Produkte: Mit Business Fit für Angestellte, Be Fit für Beamtenanwärter, Kids Fit für Kinder und Fit Pflege Schutz für junge Einsteiger können Sie Ihren Kunden erstklassige Leistungen zu günstigen Beiträgen anbieten. Überzeugen Sie sich jetzt von unserer Expertise und lassen Sie uns Hand in Hand durchstarten.

Was können wir als starker, unabhängiger Versicherer für Sie tun?

mehrwert@hansemerkur.de

Ruhe aus dem Kopfhörer

„Früher war alles besser“, heißt es so schön. Besser vielleicht nicht immer – aber auf jeden Fall entspannter.

Denn heute scheint sich der Zeiger der Uhr doppelt so schnell zu drehen, während die To-do-Listen im Job immer länger werden. Nach dem Aufwachen geht's los: Die Gedankenmühle springt an und oft steht man quasi mit dem Chef unter der Dusche – weil man im Geiste bereits das bevorstehende Meeting mit ihm durchgeht.

„Das Schlimme ist: Alle reden vom Stress, aber kaum jemand tut etwas dagegen!“, sagt Hypnosetherapeutin Kim Fleckenstein. „Viele Menschen haben Angst davor, sich und anderen einzugestehen, dass sie sowohl körperlich als auch mental ausgelaugt sind. Zu groß ist die Gefahr, dass man ausgetauscht wird, wenn man nicht mehr hundertprozentig performt.“ Daher geht es einfach weiter im täglichen Hamsterrad, was zu schweren gesundheitlichen Folgen führen kann. Burnout gilt inzwischen – wie Depression – als Volkskrankheit.

Die Macht der Hypnose

„Es ist wichtig, körperliche Warnsignale ernst zu nehmen und aktiv einzuschreiten“, erklärt Kim Fleckenstein. Hypnose sei dafür ideal. „Durch die jahrtausendealte Technik können Sie mit Ihrem Unterbewusstsein in Kontakt treten. Dort sind Ihre Glaubenssätze und Ihr tägliches unbewusstes Verhalten gelagert. Beides müssen Sie ändern, um auf Dauer relaxter zu sein.“ Wer relaxter ist, ist resistenter – und schafft außerdem mehr Bewusstsein für eigene Wünsche, Ziele und sein Wohlbefinden.

Kim Fleckenstein versetzt in ihrer Praxis regelmäßig Menschen in einen Zustand der Tiefenentspannung.

„Doch viele haben Hemmungen, sich Hilfe zu suchen“, weiß sie. Daher bietet die Münchnerin über 100 Apps und mp3-Programme aus dem Bereich Hypnose, Mentaltraining und Meditation an. Die kann man dann ohne Druck zu Hause ausprobieren. Ihre Top-Apps zum Runterkommen: „Get Relaxed – Einfach entspannen“, „Get Stress-Free – Stress abbauen“, „Stop Negative Thinking – Negative Gedanken stoppen“ und „Get Calm – Innere Unruhe bekämpfen“.

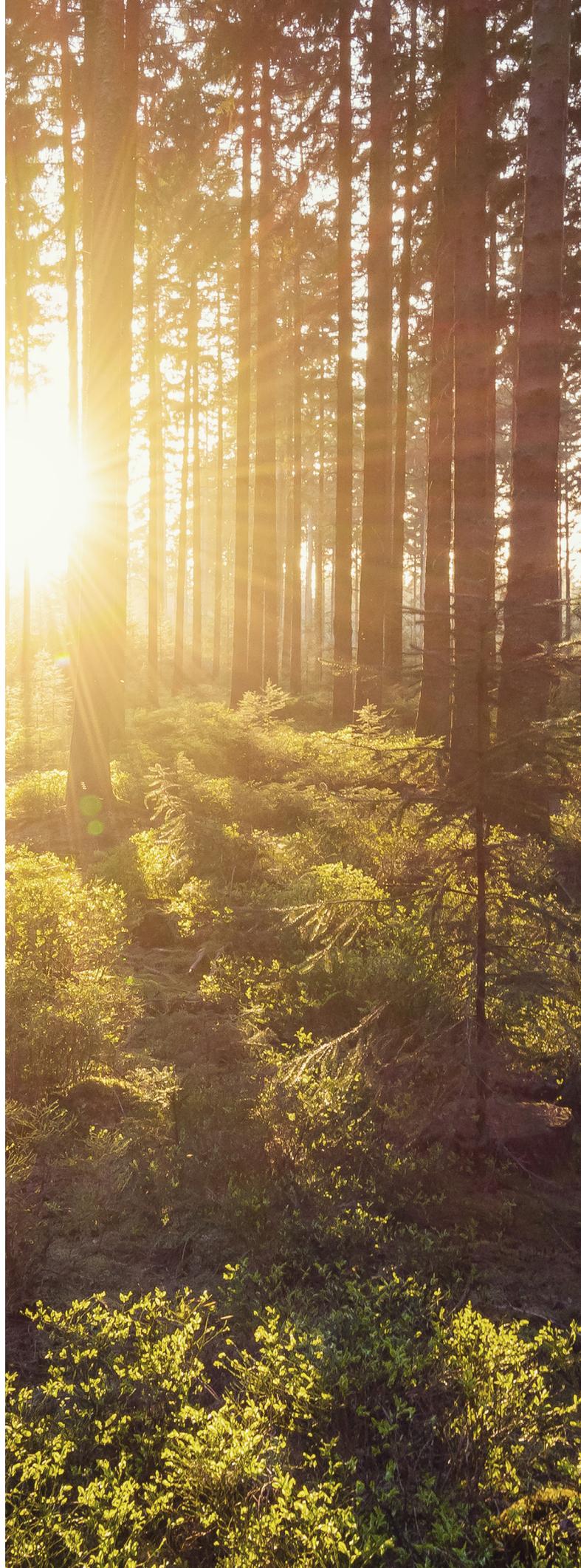
Mit Apps entspannen

„Die Programme kann man prima abends im Bett mit Kopfhörern anhören und dabei einschlafen“, erklärt Kim Fleckenstein. „Denn für eine Hypnose muss man nicht unbedingt wach sein. Im Gegenteil: Der eingeschaltete Verstand kann mit seinen ständigen Gedanken eher störend wirken. Im Schlaf ist das Unterbewusstsein noch empfänglicher und bekommt alles mit, was im jeweiligen Programm gesagt wird.“ Den bestmöglichen Effekt erziele man, wenn man die Apps über einen Zeitraum von mindestens vier Wochen täglich höre.

„Die Programme sind auch für Anfänger geeignet, ersetzen aber keine Therapie, Medikamente oder notwendige Arztbesuche“, so Fleckenstein. Einen Versuch ist es wert! Durch Hypnose verändert sich nämlich nicht nur die innere Einstellung, sondern auch die Ruhephase des Körpers: Der Schlaf wird tiefer. Dadurch ist man im Job ausgeglichener – und die Uhr tickt gefühlt ein bisschen langsamer. ■

Mehr über Kim Fleckenstein erfahren Sie unter www.kimfleckenstein.com. Die vorgestellten Apps können Sie im App Store herunterladen. Probieren Sie es aus!

// Petra Walter





Die Etikette für die Serviette

Servietten – ob aus Stoff oder Papier – sind weit mehr als ein nützlicher Schutz gegen Flecken auf den Kleidern. Sie sind ein traditioneller Kulturgegenstand und galten schon im alten Rom als fester Bestandteil des Gastmahls. Auch heute gibt es noch feste Regeln im Umgang mit der Serviette.

Beim Essen

Ein absolutes No-Go ist das Tragen der Serviette wie ein Kinderlätzchen – auch wenn man noch so viel Angst um seine Krawatte hat. Wenn das Essen angerichtet wird, falten Sie die Serviette einmal und legen Sie sie auf Ihren Schoß.

Wenn Sie während des Essens den Tisch kurzfristig verlassen müssen, legen Sie die Serviette gefaltet links neben Ihren Teller. Auf keinen Fall legt man die Serviette auf den Stuhl.

Auch beim Trinken ist die Serviette hilfreich. Bevor Sie das Glas ansetzen, tupfen Sie sich mit der Serviette die Lippen ab. Damit vermeiden Sie unappetitliche Fettränder am Glas. Aber bitte nur tupfen, nicht gleich das ganze Gesicht abwischen.

Nach dem Essen

Spätestens wenn der Kaffee serviert wird, ist das ein Zeichen, dass das Essen vorbei ist. Legen Sie dann die Serviette links neben sich auf den Tisch.

Der Stoff (oder das Papier) sollte so gefaltet sein, dass die Serviette mit der offenen Seite zu Ihnen zeigt – also der Knick zu Ihrem Tischnachbarn links. Damit stellen Sie sicher, dass niemand unschöne Essensreste auf der Serviette sieht.

Ein No-Go ist es, die Serviette nach dem Essen zusammenzuknüllen und auf den Teller zu legen. Bei Papierservietten im Restaurant erleichtert das zudem die Mülltrennung.

Für Gastgeber

Servietten – ob leicht gestärkt oder aus Papier – werden auf den Teller gelegt. Sollte dort schon der erste Gang bereitstehen, wird die Serviette neben die linke Besteckreihe oder auf den Brotsteller gelegt.

Wer's richtig kann, darf die Serviette für den Gast gern hübsch gefaltet auf den Teller stellen. Blöd ist es, wenn schon vor dem Essen die ersten kreativ gefalteten Servietten auseinanderfallen. Weniger ist in dem Fall mehr.

Sollten Sie dennoch die Servietten fantasievoll anrichten wollen, gibt es mittlerweile im Internet etliche Faltanleitungen. Also einfach einmal googeln und nachbauen. ■

Lappland on Ice

6.500 U/min. Bäämm – vierter Gang – der 911er kreischt, den Grip suchen, über 2.000 Spikes nageln sich in das Eis – die schnelle Links kommt, die will ich sauber erwischen, das wird eine gute Runde. Danach in den Circle, den perfekten Drift abliefern ... Mist, morgen sitze ich wieder im Büro ...







Autofreaks, die einmal etwas ganz Besonderes erleben wollen, haben nach nur 3,5 Stunden Flugzeit die Möglichkeit, in eine andere Welt einzutauchen. Auf den eisigen Cicuits in Schwedisch-Lappland können sie Power, Spikes und vier Tage Perfektion erleben.

Ein gefrorener See mit über 15 km gespurter Tracks, Kreisbahnen sowie Handlingkursen warten auf die Besucher. Porsche-Sportwagen auf Spikes stehen bereit für atemberaubende Drifts und den Tanz auf dem Eis. Betreut wird das Spektakel durch ein Team von Motorsport-Profis.

Die neue JDS!-Serie „Männerurlaub“ zeigt Ihnen ab sofort außergewöhnliche Reiseziele, die ein Abtauchen aus dem anspruchsvollen Berufsalltag garantieren.

Das Wintertraining in Lappland ist das Highlight im Veranstaltungsprogramm des European Speed Clubs (ESC), der ganzjährig Fahrtrainings für Sportwagenfahrer veranstaltet.

„Boom ... So oder so ähnlich geht es unseren Piloten, wenn sie das erste Mal in unsere Welt eintauchen. Eine Welt, in der die Liebe zum Sportwagen, zum Sound, zum Speed, zum Erlernen und Ausleben von Car-Control ganz vorne steht. Politically correct waren wir noch nie – wir sind unangepasst, machen wilde Sachen und spielen seit mehr als 15 Jahren einfach gerne mit Autos. Wir sind flexibel, haben Lust auf dieses „Kunde ist König Ding“, schreiben Sicherheit groß und begrenzen unseren Umsatz tatsächlich durch limitierte Startplätze. Eine einfache Gleichung: weniger Autos = weniger Verkehr = mehr Sicherheit – bei weniger Income – muss man mögen“, so Danny Pfeil, Geschäftsführer des European Speed Clubs.

Bei den Events legt der European Speed Club großen Wert auf einen hohen zeitlichen Anteil, den die Teilnehmer tatsächlich am Lenkrad verbringen – freies Fahren auf der Rennstrecke im sicheren Umfeld einer wohl organisierten Veranstaltung mit professionellen Coaches, die ihre Erfahrung aus dem Rennsport einbringen. Die Startplätze sind limitiert, das heißt für die Teilnehmer: weniger Fahrzeuge, mehr Sicherheit und Qualitytime.

Fahrertraining und Fahrsicherheitstraining

Neben dem Wintertraining in Lappland bietet ESC auch Porsche-Fahrsicherheitstraining auf dem Boxberg, Trackdays auf nationalen Rennstrecken wie dem Hockenheimring, Nürburgring oder dem Bilster Berg und internationale Trackdays auf Rennstrecken wie Imola, Red Bull Ring, Sevilla oder Snetterton. Weitere Infos unter www.europeanspeedclub.de. ■

Lust auf einen bewegten Eindruck?



// Petra Walter



Der Private Members' Club für Weinbegeisterte

Die im Jahr 2009 eröffnete wineBANK® Rheingau galt lange Zeit als der Treffpunkt für Weinliebhaber im Rhein-Main-Gebiet. Das einzigartige Private-Members'-Club-Konzept von Unternehmer Christian Ress, Geschäftsführer des VDP.Weinguts Balthasar Ress, ist mittlerweile zu einem erfolgreichen Franchise-Netzwerk herangewachsen. Allein im Rhein-Main-Gebiet gibt es heute drei Standorte. Der große Vorteil: Jedes Mitglied hat mit seiner Members' Card Zutritt zu allen Standorten – 24 Stunden am Tag, an 365 Tagen im Jahr!



wineBANK® Rheingau



wineBANK® Mainz

Die wineBANK® Hamburg eröffnete bereits im April 2015 für Gäste. 2016 und 2017 kamen Frankfurt, Wien, Basel, die Pfalz und Mainz hinzu. Derzeit werden Standorte in Köln, Palma, Austin, London, Washington DC und Saas-Fee entwickelt. Die wineBANK®-Grundidee wurde auf alle diese und zukünftige Standorte übertragen. Ganz entscheidend ist aber, dass jede wineBANK® durch ihren individuellen Charakter eigenständig wirken soll. Architektur, Standort, Design – diese Elemente werden dafür sorgen, dass Gäste an jedem Standort ein ganz eigenes, außergewöhnliches wineBANK®-Erlebnis haben werden.

Weinlager trifft auf Private Member's Club

Das Konzept richtet sich primär an Weinbegeisterte, die ihre Gäste in einem diskreten Ambiente empfangen möchten, um gemeinsam mit ihnen

Wein zu genießen. Die sogenannten wineBANKer mieten dafür eines der Fächer in den eleganten Tresoren. Hier können sie Ihre eigenen Weine unter perfekten klimatischen Bedingungen lagern. Versicherungen gegen Diebstahl, Vandalismus und Feuer sind inklusive. Designermöbel, Markengläser, ein stimmungsvolles Lichtkonzept, dezente Musik – die wineBANK® ist bei Weitem nicht nur ein Lager, sondern vielmehr ein repräsentativer Ort für die individuelle Weinverkostung.

Die einzelnen Standorte stehen wineBANKern und ihren Gästen zu jeder Tages- und Nachtzeit zur Verfügung. Eine voll ausgestattete Theke mit passenden Stöckle-Gläsern, Kühlern, Dekantern und Gerolsteiner Mineralwasser sorgen für entspannten Genuss mit Stil. An allen Standorten finden monatlich die sogenannten wineBANKers'Tables statt. Hierzu werden Persönlichkeiten aus der

Weinbranche, wie Klaus-Peter Keller, Markus Schneider oder Günther Jauch eingeladen, um ihre Weine in ausgelassener Atmosphäre zu präsentieren und dem Community-Gedanken eines Social Clubs Rechnung zu tragen. Ein ganz besonderer Vorteil: Jeder wineBANKer bekommt mit seiner Member's Card neben seiner „Heimat-wineBANK®“ auch Zutritt zu allen anderen Standorten. Geschäftsreisende können somit Kunden und Partner an mehreren Standorten empfangen. So wird sukzessive eine internationale Community entstehen, die ihre gemeinsame Leidenschaft für Wein verbindet.

Zwei entscheidende Erfolgsfaktoren

Ress und seine Partner möchten das wineBANK®-Konzept langfristig gesehen in Metropolen und Weinregionen rund um den Globus etablieren. München, Berlin, Zürich, London und Paris stehen dabei genauso im Fokus



wineBANK® Wien



wineBANK® Frankfurt

wie die Great Wine Capitals Bordeaux, Florenz und Mendoza. Potenzielle Franchisenehmer sind erfahrene Geschäftsleute mit fundierten Weinkenntnissen und einem sehr guten regionalen Netzwerk. Die bisherigen Gespräche zeigen, dass das Konzept insbesondere für Gastronomen, Hoteliers, Winzer und Immobilienentwickler interessant ist, weil eine wineBANK® relativ günstige Kellerflächen rentabilisiert und darüber hinaus ein kaufkräftiges Publikum anzieht.

wineBANK® Rheingau by Balthasar Ress: das Original

Die wineBANK® im Rheingauer VDP.Weingut Balthasar Ress wurde im Jahr 2009 eröffnet und ist damit weltweit die erste wineBANK® überhaupt. Das Original! Die beiden Gewölbekeller aus dem 17. und frühen

20. Jahrhundert verfügen über ein perfektes natürliches Klima für hochwertige Weine. 223 unterschiedliche Weinfächer bieten jedem Weinliebhaber das richtige Maß: von einem der drei begehbaren Keller für bis zu 5.500 Flaschen bis hin zum kleinsten Fach für 35 Flaschen.

Das Rheingauer Architekturbüro smp hat das Kellergewölbe anspruchsvoll in Szene gesetzt, damit wineBANKer ihre Gäste dort gebührend empfangen können. Eigentümer Christian Ress hat großen Wert darauf gelegt, die Strukturen der historischen Gewölbe durch Kontraste zu betonen und zu erhalten, anstatt sie zu „überplanen“. Die Wände und Decken wurden beispielsweise nur grob mit Stahlbürsten gereinigt, um das lebende Kellertuch zu erhalten. Natürliches Raumklima, hochwertiger Schiefer aus Bacharach, Quarzit aus dem Taunus – Regionalität und Nachhaltigkeit spiegeln sich im gesamten

Designkonzept der wineBANK® Rheingau wider. Stromsparende LEDs sorgen für die ideale Beleuchtung ohne UV-Emission, die den Wein schädigen könnte. Form follows function – bis ins Detail!

Die JDC Group ist wineBANKer der ersten Stunde im Rheingau. Hiervon hatten wir auch in der ersten JDS!-Ausgabe im Herbst 2014 kurz berichtet. ■

// Petra Walter

**Werden auch Sie wineBANKer!
Jung, DMS & Sie!-Leser bekommen
unter Angabe des Promotioncodes
„JDSwineBANKer“ bei Anmietung
eines Faches unter www.winebank.de
bis zum 31.03.2018 die wineBANK®-
Schließfachmiete des ersten Monats
geschenkt.**

Event Ideen

Ob Kochkurs, ein gemütlicher Infoabend mit Weinverkostung in einem Lokal oder ein Themen-Frühstück mit Fachreferenten: Kundenveranstaltungen können ganz unterschiedlich sein. Eines haben sie gemeinsam – sie fördern die Kundenbindung.

Besuchen Sie Ihre Kunden regelmäßig zu Hause? Oder kommen Ihre Kunden zu Ihnen ins Büro? Egal wie – stets hat der Kundenkontakt etwas Offizielles und damit Gezwungenes an sich. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, Ihre Kunden in einer ganz anderen Umgebung zu treffen?

Zusätzlich zum persönlichen Kontakt und dem Zusenden von Newslettern sollten Sie mindestens einmal pro Jahr auch eine Kundenveranstaltung anbieten. Ziel dieses Events ist es vorrangig nicht, zu verkaufen oder zu akquirieren, sondern ihren Kunden ein Gefühl von Community zu bieten.

Menschliche Komponenten im Vordergrund

Ein weiterer Vorteil von Kundenveranstaltungen ist es, Ihre Kunden und deren Partner auch mal abseits des Themas Geld zu treffen. Seinen Kunden den eigenen Lebenspartner vorzustellen und mit einem Glas Wein auf die gute Zusammenarbeit anzustoßen, bringt sofort eine menschliche Komponente in die Beziehung. Kundenveranstaltungen zielen ganz bewusst auf die Bauebene Ihrer Kunden ab. Sie sollen sich gut aufgehoben fühlen, sich entspannen, sich möglichst weitab von ihrem Alltag wohlfühlen und etwas geboten bekommen. Die Informationen über Pro-

dukte, Dienstleistungen etc. werden hier erwähnt, spielen aber eher eine untergeordnete Rolle. Diese Veranstaltungen zielen vor allem auf die unbewusste Ebene, auf das Gefühl, hier beim richtigen Partner zu sein.

Kundenbindung leicht gemacht

Der wichtigste Grund für Kunden-events ist die Tatsache, dass Sie davor und danach Grund für eine Kontaktaufnahme mit Ihrem Kunden haben. Im Vorfeld laden Sie ein, zuerst schriftlich und dann wird telefonisch nachgefasst. Dann der Event und das persönliche Treffen. Anschließend – unabhängig davon, ob der Kunde bei der Veranstaltung anwesend war oder nicht – wieder die Kontaktaufnahme, um davon inhaltlich zu berichten oder die besprochenen Inhalte zu vertiefen. Und zu guter Letzt noch ein schriftlicher Bericht mit vielen Fotos in Ihrem nächsten Newsletter – Sie haben also rund um einen Kundenevent mindestens vier bis fünf Kontakte, die sich nur alleine aus der Tatsache ergeben, dass so eine Veranstaltung stattfindet.

JDC als Eventmanager

Als Maklerpool unterstützen wir Sie auch bei dieser Art von Kundenbindung. Im Folgenden sehen Sie beispielhaft, welche Möglichkeiten der Kundenveranstaltungen es gibt und welche Locations möglich sind.

JDC Kunden-Wiesn

JDC Kunden-Infoveranstaltung mit Wiesn-Besuch am 20. September 2017

Veranstalter

Jung, DMS & Cie. gemeinsam mit rund 20 Vertriebspartnern

Teilnehmer

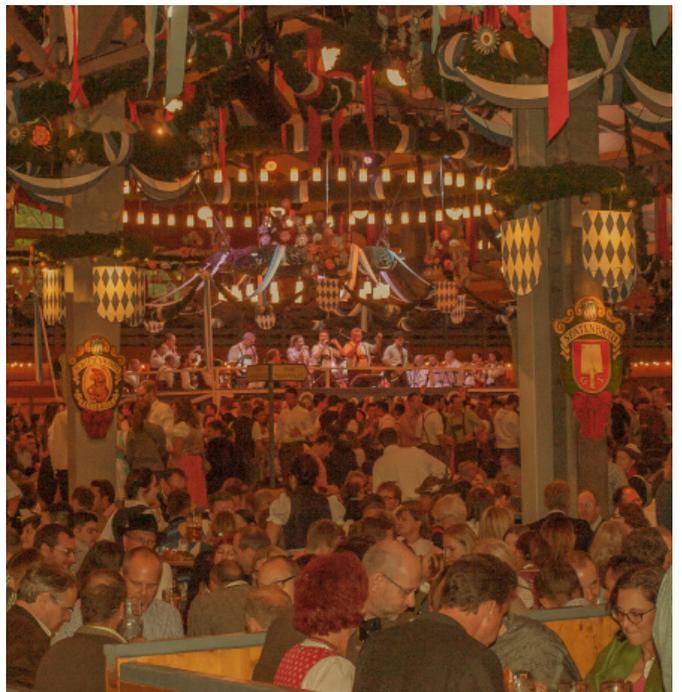
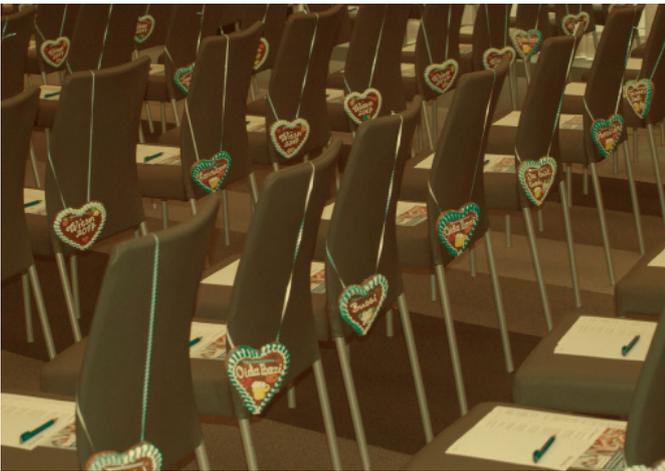
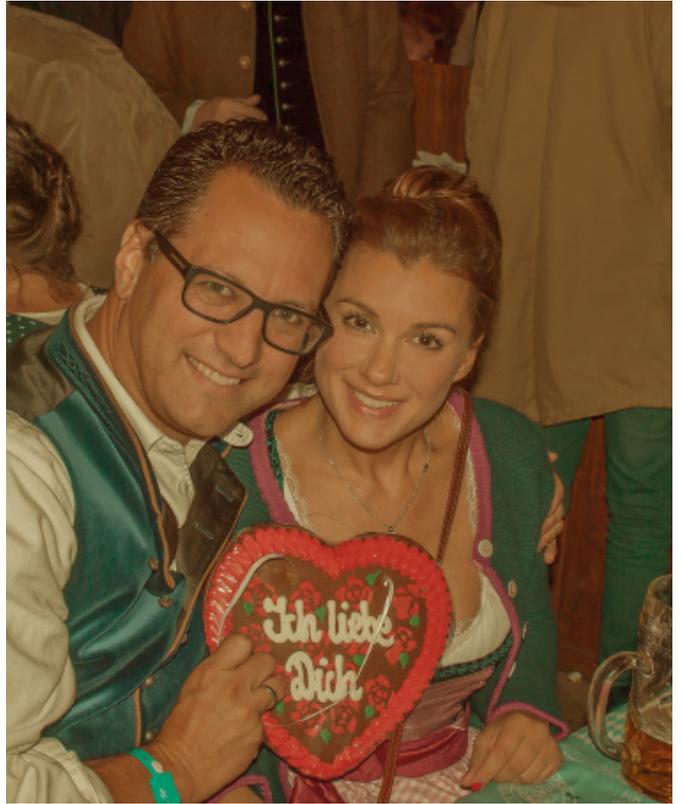
ca. 140 Kunden

Referenten

Dr. Sebastian Grabmaier, Christian Jaffke, Helmut Schulz-Jodexnis und Petra Walter jeweils im Dialog mit Produktspezialisten (Expertendiskussion Investmentfonds z. B. mit M&G, DWS, Franklin Templeton, iShares und apano)

Im Anschluss an die Kundeninfoveranstaltung im Tagungshotel wurden die Themen im Schottenhamel-Festzelt bei einer Brotzeit vertieft.

Jung, DMS & Cie. lud Vertriebspartner mit ihren Kunden zu einer Infoveranstaltung ins Eurostars Book Hotel mit anschließendem Wiesn-Besuch im Schottenhamel-Festzelt ein. Auf der Fachtagung erfuhren die Kunden, wie sie der aufreibenden Minizinsphase entkommen und mit Vorsorge- und Anlagelösungen aus den Bereichen Versicherungen, Investmentfonds oder Beteiligungen ihr Kapital effektiv mehrern können. Anschließend ging es ins Schottenhamel-Festzelt in eine reservierte Box zu einem gemütlichen Abend mit Bier, Grillhendl und traditionellen Brotzeittellern. ▶



Augsburger Investmentabend

30. Mai 2017 im Cineplex Königsbrunn

Veranstalter

Antonio Biondo, Geschäftsführer
BBWV

Teilnehmer

ca. 80 Kunden

Referenten

Antonio Biondo, Thomas Tremel von
BlackRock Asset Management

Thema

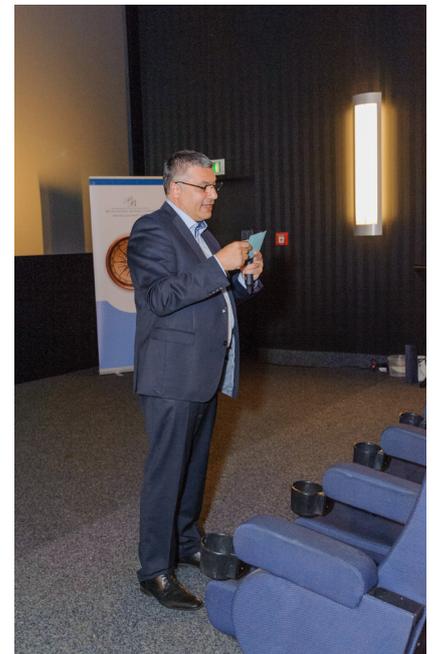
Gold nur am Hals der Frau oder auch
im Depot sinnvoll?

Vortrag

Thomas Tremel von BlackRock Asset
Management

Im Anschluss waren die Gäste
zum Film „Gold“, Matthew McCo-
naugheys faszinierendem Abenteuer-
drama über einen modernen Goldgrä-
ber zwischen Abenteuerromantik
und knallhartem kapitalistischem
Konkurrenzkampf, recht herzlich
eingeladen.

Für alle Gäste gab es bei Vorlage des
Tickets an der Kasse ein „Bestseller
Menü“ (Popcorn oder Nachos und
Softgetränk oder Bier) gratis. ▶



Münchener Investmentabend

Im März 2017 im Museum
Fünf Kontinente München

Veranstalter

FiNUM.Finanzhaus München in Kooperation mit Antonio Biondo, Geschäftsführer BBWV

Teilnehmer

ca. 300 Kunden

Thema

100 Tage Trump – volkswirtschaftliche Entwicklung in den USA und was bedeutet das für Europa?

Vortrag

Tilmann Galler, globaler Kapitalmarktstrategie der J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt

Es ist normal geworden, dass es bei klassischen Geldanlagen keine Zinsen mehr gibt. Umdenken ist zwar nötig, aber an schlechten Nachrichten fehlt es auch nicht. Ein noch nie so dagewesener protektionistischer US-Präsident sowie ein von Rechtsdruck geprägtes Wahljahr in den wichtigsten Ländern des Euroraumes sorgen für Brisanz. Sind also Anlagen in Wertpapiere gerade jetzt die bessere Alternative? Um diese Frage ging es an diesem Investmentabend mit anschließenden interessanten Diskussionen – sowohl mit den Referenten als auch unter den geladenen Gästen. ■



Vorschau

Big Data

Mit geschickter Datennutzung und -verknüpfung
mehr Erfolg im Vertrieb.

Forever Young

Vor 60 Jahren startete Dr. Jung seinen Fondsvertrieb –
einige seiner Erfolgsrezepte gelten heute unverändert.

Am Haken

Die Seele baumeln lassen und auf den großen Fang warten.
Gönnen Sie sich einen Angelurlaub.

Nahrhaft

Was ausgewogene Ernährung mit
erfolgreicher Beratung zu tun hat.

Genusshauptstadt

Graz hat mehr zu bieten als nur Ex-Kulturhauptstadt und Kernöl.
Eine Weinrundreise.

**Die nächste Ausgabe von
Jung, DMS & Sie!
erscheint am 18. April 2018.**

Impressum

Herausgeber

Jung, DMS & Cie. AG
Widenmayerstraße 36
80538 München
Fon: +49 89 235135602
www.jungdms.de
info@jungdms.de

Verlag

ARAGON MEDIA GmbH
Rosenheimer Straße 139
81671 München
Fon: +49 89 69 35 13-40
www.aragonmedia.de
media@aragonmedia.de

Chefredakteur (V.i.S.d.P.)

Johannes Scherer
Fon: +49 89 69 35 13-18
johannes.scherer@aragonmedia.de

Stv. Chefredakteurin

Petra Walter
Fon: +49 611 33 53-553
petra.walter@jungdms.de

Autoren Textbeiträge

Dr. Sebastian Grabmaier, Johannes Scherer,
Petra Walter, Christian Jaffke, Helmut Schulz-
Jodexnis, Gerhard Berchermeier, Matthias
F. Ramge, Roman Teuffl, Dr. med. Achmed
Tobias Scheersoi

Satz und Layout

Caesar Keinrath, Viktoria Lubomski,
Laura Ganser

Lektorat

Kerstin Schuster
Text + Lektorat für Wirtschaft + Finanzen
Alemannenweg 2
79541 Lörrach
www.kerstinschuster.de

Druck und Versand

Fuchs-Druck GmbH
Riezlerstraße 12
83714 Miesbach
www.fuchs-druck-miesbach.de

Anzeigen- und Leserservice

Investment- und Lifestylepartner
Petra Walter
Fon: +49 611 33 53 553
petra.walter@jungdms.de

Versicherungspartner

Christian Jaffke
Fon: +49 611 33 53 403
christian.jaffke@jungdms.de

Erscheinungsweise

Zwei Mal jährlich

Haftung

Diese Zeitschrift wird im Print und digital
vertrieben. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil die-
ser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Zu-
stimmung des Verlags vervielfältigt, gespeichert,
nachgedruckt oder verbreitet werden. Unter dieses
Verbot fällt insbesondere die Vervielfältigung zu
gewerblichen Zwecken per Kopien, die Aufnahme
in elektronische Datenbanken, Online-Dienste
oder Internet, Vervielfältigungen auf Datenträgern
wie z. B. CD, DVD, Speichersticks etc. Namentlich
gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt
die Meinung der Redaktion wieder.
Für unverlangt eingesandtes Bild- und
Textmaterial wird keine Haftung übernommen.
Die Aufnahme in Lesezirkeln darf nur mit
Genehmigung des Verlags erfolgen.

Sonderdruck-Dienst

Alle in dieser Ausgabe erschienenen Beiträge kön-
nen für Werbezwecke in Form von Sonderdrucken
hergestellt werden. Bitte wenden Sie sich an den
Anzeigen- und Leserservice.

Wir drucken auf 100%-Recyclingpapier.

Bildnachweis

- Bilder von shutterstock.com: Titelbild / Fotoatelier / elwynn / komkrit Preechachanwate, S. 4-5 / Fotoatelier / elwynn / komkrit Preechachanwate / DJTaylor / IMG Stock Studio / Olga_Angelloz, Egor Shilov, Seite 7 / frikota / nubenamo, Seite 8-13 / Fotoatelier / elwynn / komkrit Preechachanwate, Seite 12-13 / Vasyil Sai, S. 16-19 / ideyweb, Seite 20-21 / Puckung, S. 22 / iiphevgeniy, S. 24-25 / IR Stone, S. 26-27 / DJTaylor / Oliver Hoffmann / K.Sorokin / Marnikus, S. 32 / Skalapendra, S. 34-36 / Leremy, S. 42-43 / IMG Stock Studio, S. 46-47 / r.classen, S. 52 / Olga_Angelloz / Egor Shilov
- Veranstaltungsbilder ARAGON MEDIA GmbH: S. 59
- Bilder von wineBANK@: S. 4, S. 54-57
- Bilder von European Speed Club, Detlef Sauer : S. 5, S. 48-51
- Bilder von Deutsche Lichtmiete / © Christian Wyrwa: S. 38-39
- Bilder von Deutsche Lichtmiete / © Christian Nielinger: S. 38-39
- Bilder von Deutsche Lichtmiete / © Steffen Löffler: S. 38-39
- App Icons von Kim Fleckenstein: S.47
- Bilder Veranstaltungen BBWV von Gart Media Photo: S. 60-61
- Pressebild von Matthias F. Ramge: S. 36
- Pressebild von Stefan Bachmann: S. 14
- Pressebild von Markus Peters: S. 28
- Pressebild von Dr. Jan Ehrhard: S. 30
- Pressebild von Sebastian Kurz: S. 40
- Pressebild von Dr. med. Achmed Tobias Scheersoi: S. 44
- Pressebild Dr. Sebastian Grabmaier: S. 3
- Pressebilder Christian Jaffke, Helmut Schulz-Jodexnis, Gerhard Berchermeier, Petra Walter: S. 20-21

IHR
**ZUVERLÄSSIGER
PARTNER**

FÜR AKTIVE INVESTMENTS

www.mandg.de



INNOVATION + ERFAHRUNG

Jeder Tag stellt Investoren vor neue Herausforderungen – heute mehr denn je. Diese zu meistern verlangt nicht nur jahrelange Expertise, sondern auch Innovation und Weitblick. Ob Institution oder Intermediär – als führende Fondsgesellschaft bringen wir Sie mit Erfahrung, Umsicht und unserem breiten Spektrum an Investmentlösungen ans Ziel. Heute genauso wie morgen.

Mit uns sind Sie immer einen Schritt voraus.

Lernen Sie uns besser kennen: ABglobal.com/go/Fonds

+49 (0)89 255 40 0

 **50** JAHRE INVESTMENT MANAGEMENT & RESEARCH

Diese Anzeige dient ausschließlich Informationszwecken. Sie stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung dar, ein Finanzinstrument zu erwerben oder eine Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. Der Wert einer Anlage sowie die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen. Es ist möglich, dass der Anleger den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhält. Herausgeber: AB Europe GmbH, Maximilianstraße 21, 80539 München. Das [A/B] Logo ist eine Dienstleistungsmarke von AllianceBernstein L.P. © AB Europe GmbH 2017

