



**ZEHN JAHRE GERMANBROKER.NET AG –**

## Gemeinsam mehr erreichen

(sb) „Versicherungsmakler können die Rahmenbedingungen ihres unternehmerischen Handelns selbst gestalten.“ Mit diesem Credo startete germanbroker.net im Jahr 2001. Es gilt noch heute.

Nur zehn Jahre sind vergangen, seit sich 58 Makler zur germanBroker.net AG, kurz: gBnet, zusammengeschlossen haben. Aber diese Jahre waren bewegt: Den meisten Menschen ist 2001 als Jahr der Terroranschläge in den USA unauslöschlich in ihr Gedächtnis eingegraben. Die Folgen wirken bis heute nach. Die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz AG, ebenfalls im Jahr 2001, sollte sich später als Fehler erweisen. Für positive Impulse im Verkauf sorgte ab 2001 das Altersvermögensgesetz mit der Riester-Rente. Die betriebliche Altersversorgung hat mit dem Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung im Jahr 2002 eine neue Qualität erreicht.

### Schlag auf Schlag

Für Vermittler von Kapitalversicherungen brachte das Alterseinkünftegesetz eine Zäsur. Es regelt seit 2005 die steuerliche Behandlung von Altersvorsorgeaufwendungen und Altersbezügen neu. Das Lebensversicherungsgeschäft brach nach einem fulminanten Schlusspurt im Jahr 2004 ein. Und dann ging es Schlag auf Schlag: Die EU-Vermitt-

lerrichtlinie schuf 2007 in Deutschland erstmals Zulassungsvoraussetzungen für Versicherungsvermittler und formulierte Anforderungen an Beratung und Dokumentation. Die EU-Finanzmarkttrichtlinie (Mifid) regelt seit 2007 die Bedingungen für den Wertpapierhandel. Die Änderungen waren noch nicht verdaut, als das neue Versicherungsvertragsgesetz im Januar 2008 in Kraft trat. Komplexität und Aufwand insbesondere für ungebundene Vermittler stiegen nochmals deutlich. Die Lehman-Pleite im Herbst 2008 und die daraus erwachsene Finanz- und Wirtschaftskrise erschütterte das Vertrauen der Verbraucher massiv.

### Viele Herausforderungen

Zu den wesentlichen Entwicklungen der letzten Jahre gehört der Siegeszug des Internet. Die Rahmenbedingungen für Beratung und Verkauf wurden dadurch neu abgesteckt, Stichworte: verändertes Informationsverhalten, soziale Netzwerke und Vergleichsrechner. Die Anforderungen an professionelle Softwarelösungen für Makler steigen stetig, gestärkte Verbraucherrechte, Förderung der Honorarberatung, das niedrige Zinsniveau, Solvency II, Regulierung der Finanzberatung sowie die geplante Deckelung der Courtage haben ebenfalls Auswirkungen auf Alltag und Perspektiven von Maklern. Eine starke Gemeinschaft ist wichtiger denn je.

### Inhalt

**PROFILINE PRIVAT**  
Weitere Verbesserungen erreicht

Seite 3

**DAS ANGEBOT WIRD RUND**  
BusinessLine jetzt mit Betriebshaftpflicht

Seite 4

**INS NETZ GEGANGEN**  
gBnet mit neuem Internet-Auftritt

Seite 4

**ADWORKS**  
Das Gesamtpaket überzeugt

Seite 5

**GERMANBROKER.NET**  
Stark im Markt

Seite 6

**AKTIV ALLOKATOR**  
Diversifizieren<sup>2</sup>

Seite 7

**PRÜFUNG IN DREI SCHRITTEN**  
Rating vermögensverwaltender Fonds durch Scope

Seite 9

**EUROBONDS?**  
Eurobonds!

Seite 10

**ARGENTOS-TEAM**  
Neu aufgestellt

Seite 11

**ARGENTOS ONLINE-WOCHEN**  
Praktisch und kostengünstig

Seite 11

**FONDSUELL-REIHE**  
Kaldemorgen und Langer eröffnen

Seite 12

**ERFOLGREICH INVESTIEREN**  
Neue Endkundenveranstaltung

Seite 12

**EXTRA BEILAGE**  
Exklusives Interview mit Fidelity-Fondsmanager



Hartmut Goebel  
Vorstand  
germanBroker.net AG

#### LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN,

zehn Jahre sind wir nun „alt“. Viele Fragen stellen sich in dieser Situation. Vielleicht auch diese: Sind wir noch hinreichend „modern“? Ist unser gemeinsames Geschäftsmodell noch wettbewerbsfähig? Werfen wir hierzu einen Blick auf die gBnet-Homepage. Sie hat zwar ein neues Design erhalten, aber wie unter „Unsere Philosophie“ nachzulesen ist, sind wir immer noch davon überzeugt, dass „Versicherungsmakler erfolgreich die Rahmenbedingungen ihres unternehmerischen Handelns selbst gestalten können. Vorausgesetzt, sie handeln gemeinsam und blicken für einen Moment über die Probleme ihres Tagesgeschäftes hinaus.“ Liebe „Genossen“, nicht nur in diesem Punkt sind wir uns treu geblieben. Aber passt diese Sicht noch in eine sich ändernde Pool- und Wettbewerbslandschaft? Oder sind wir nicht längst der Naivität überführt?

21.000 (!) Ihrer Vermittlerkollegen vertrauen lieber einem „inhabergeführten“ Maklerpool. Dieses Vertrauen sorgt für Dynamik und zementiert zugleich oligopolistische Strukturen. Man fühlt sich in guten Händen. Aber Gefühle sind bekanntlich trügerisch. Längst ist eine „hidden agenda“ bekannt, zumindest ein kleiner Teil davon. In einem sogenannten Betreuungskonzept wird den Versicherern vorgeschlagen, nicht mehr mit kleineren Maklern direkt zu kontrahieren, sondern diese an ausgewählte Pools zu verweisen. Maklerbetreuer könnten auf diesem Wege eingespart werden. Hier erklärt dann nur noch der Pool dem Makler die Welt. Was für eine Perspektive!

Bei gBnet haben wir uns eine Organisationsform gegeben, die sicherstellt, dass sich die wirtschaftlichen Aktivitäten des Netzwerkes dauerhaft an den Interessen der beteiligten Makler ausrichten. Bereits vor zehn Jahren wollten wir uns nicht unseren vermeintlichen „Rettern“ dauerhaft ausliefern – vielleicht ebenfalls naiv, aber diese Maxime ist heute notwendiger denn je.

Es grüßt Sie Ihr

Hartmut Goebel

#### GEMEINSAM MEHR ERREICHEN Fortsetzung von Seite 1

##### Zehn bewegte Jahre

In diesen bewegten zehn Jahren konnte sich gBnet mit Erfolg am Markt etablieren. Seit Gründung stiegen die Erlöse von Jahr zu Jahr durchschnittlich um 34 Prozent. Die Gewinnzone wurde im Jahr 2004 erreicht, das Ergebnis seitdem deutlich verbessert. Noch heute gehört gBnet ausschließlich den beteiligten Maklern und ihren Verbänden. Die Satzung schließt die Beteiligung und Darlehen von Banken, Versicherungen und anderen Produktgebern ausdrücklich aus. Heute sind 91 Aktionäre an der germanBroker.net AG beteiligt. Eine Zeichnung ist auch für Neupartner ab 2.500 Euro möglich. Das Stammkapital beträgt mittlerweile 920.000 Euro, das Eigenkapital gut 1,2 Millionen Euro – eine hervorragende Kapitalausstattung, die gBnet-Partnern Sicherheit bietet.

##### Das Erfolgsrezept

Auf die Frage nach dem Erfolgsrezept nennt Vorstand Hartmut Goebel mehrere Zutaten: „germanBroker.net ist geprägt von dem Gedanken der Selbstbestimmung, der Kooperation und der Transparenz. Wir sind kontinuierlich gewachsen, Gewinn und Eigenkapitalrendite stimmen, und die Zahl unserer Mitglieder steigt beständig. Das macht uns attraktiv für neue Partner ebenso wie für qualifizierte und engagierte Mitarbeiter.“

**„Bei unseren Produktpartnern haben wir ein gutes Standing, Wettbewerber respektieren uns, und exzellente Produkte stärken unsere Stellung im Markt.“**

##### Gemeinsam arbeiten, gemeinsam feiern

Zehn Jahre germanBroker.net boten den perfekten Anlass, bisherige Erfolge zu feiern. Im Anschluss an die Fachtagung private und gewerbliche SHU-Risiken, bei der ZDF-Chefmeteorologe Gunther Tiersch Einblicke in Ursachen und Auswirkungen des Klimawandels gab, begrüßte Hartmut Goebel Partner, Kollegen und Geschäftsfreunde zur Jubiläumsgala. Die Schauburg Iserlohn bildete einen eleganten Rahmen für ein heiteres Fest, das für manche erst am Morgen ausklang. Den Schlusspunkt setzte das gBnet-Familienfest mit viel frischer Luft und strahlendem Sonnenschein.

Gemeinsam mehr bewegen – germanBroker.net ist das offensichtlich gelungen. ■

# ProfiLine Privat

## VERSICHERUNGSPOLICE

#### ERFOLGSSTORY PROFILINE PRIVAT

## Weitere Verbesserungen erreicht

(sb) Für die ProfiLine Privat-Konzepte konnte germanBroker.net auch in diesem Jahr wieder zahlreiche Leistungs- und Beitragsverbesserungen aushandeln. Gewinner sind Makler und ihre Kunden.

Das ProfiLine Privat-Cover hat Erfolgsgeschichte geschrieben: Mehr als 58.000 aktive Verträge und ein Beitragsvolumen von über acht Millionen Euro machen die ProfiLine Privat zu einem der erfolgreichsten Deckungskonzepte am Markt. Und die Erfolgsstory geht weiter, denn germanBroker.net hat weitere Leistungs- und Beitragsverbesserungen durchgesetzt.

Versicherungssparte	Neuerungen und Leistungsverbesserungen (Beispiele)
Haushaltsglas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beitragsnachlass von bis zu 10 % in den Konzeptlinien Plus und Exklusiv sowie beitragsfreie Mitversicherung von Wintergärten bis 10 qm Grundfläche</li> </ul>
Hausrat	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beitragsnachlass in der Exklusivlinie: 15 % Jubiläumrabatt bei Antragseingang bis 30.06.2012</li> <li>15 Leistungsverbesserungen</li> <li>Versicherungsschutz bei Schmörschäden, Fehlalarm von Rauchmeldern, Diebstahl am Arbeitsplatz oder Verletzungen von Haustieren durch eine versicherte Gefahr</li> </ul>
Privathaftpflicht	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beitragssenkung in der Single-Haftpflichtversicherung um bis zu 29 %</li> <li>8 Leistungsverbesserungen</li> <li>Erhöhte Versicherungssummen in allen drei Konzeptlinien, in der Exklusivlinie jetzt 50 Millionen Euro</li> <li>Versicherungsschutz für Schäden durch nicht deliktfähige Personen, vermietete Ferienwohnung oder -haus, alleinstehende Familienangehörige, Internetrisiken sowie Neuwertentschädigung (bei Kundenwunsch) und Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit oder Berufsunfähigkeit</li> </ul>
Tierhalter	<ul style="list-style-type: none"> <li>Versicherungsschutz für Kampfhunde</li> </ul>
Unfall	<ul style="list-style-type: none"> <li>9 Leistungsverbesserungen</li> <li>In der Exklusivlinie Zusatzleistungen für Helmträger beim Sport, Betreuung von Kindern und pflegebedürftigen Angehörigen und verbesserte Meldefrist bei Unfalltod im Ausland (ab Kenntnissnahme)</li> <li>Unfallrente</li> </ul>
Wohngebäude	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konstant günstiger Beitrag – auch 2012</li> <li>11 Leistungsverbesserungen</li> <li>Versicherungsschutz bei Schmörschäden, Fehlalarm von Rauchmeldern oder Wasseraustritt aus Zimmerbrunnen und Wassersäulen</li> </ul>

Weitere Neuigkeiten
<ul style="list-style-type: none"> <li>Unfallrente</li> <li>Beitragsanpassungen für alle Haftpflichtsparten (außer Bauherren) um 5 % (letztmalig zum 01.07.2012) mit Option zur Deckungssummenerhöhung in der Privathaftpflicht-Versicherung</li> <li>Neues Angebots-Hand-out für Kunden in der Hausratversicherung mit Personalisierungsoption</li> <li>Beendigung des Kraftfahrt-Rahmenvertrages mit HDI-Gerling, 1:1-Umdeckungsmöglichkeit bei AXA nach dem stärksten Tarif (AXA Komfort)</li> </ul>

DAS ANGEBOT WIRD RUND

# BusinessLine jetzt mit Betriebsshaftpflicht



(sb) Bereits seit dem vergangenen Jahr versichert germanBroker.net gewerbliche Risiken. Nach der Inhaltsversicherung kam pünktlich zum zehnjährigen Jubiläum die Betriebsshaftpflicht-Versicherung hinzu.

Deutschlands Mittelstand ist optimistisch, die Auftragsbücher sind gut gefüllt. Viele Betriebe haben im letzten Jahr das Personal aufgestockt oder planen, weitere Mitarbeiter einzustellen. Die Zeit ist günstig, um mit den Unternehmen über den passenden Versicherungsschutz ins Gespräch zu kommen.

Die neue BusinessLine von germanBroker.net versichert Büros, Einzelhandel, Handwerk, Bauhandwerk oder auch Schulen. Grundsätzlich sind alle Betriebe versicherbar, deren Risiko mit dem BusinessLine-Antrag erhoben werden kann. Schickt der Makler den Antrag am Vormittag, folgt noch am selben Tag eine Annahmeerklärung oder ein Bearbeitungshinweis. Nach einer Woche kommt die Police – fehlerfrei. Denn Verträge zu diesem Cover werden direkt bei germanBroker.net policiert. Die Leistungen der BusinessLine sind maßgeschneidert für das kleingewerbliche Geschäft, Prämienätze und Mindestprämien absolut wettbewerbsfähig und die Courtagesätze attraktiv. Weitere Informationen sowie alle Dokumente und Formulare sind im Intranet zusammengestellt.

Jüngster Baustein ist die Betriebsshaftpflicht-Versicherung. Hier steht ein selbst-rechnender PDF-Antrag bereit, der die Prämie für Kleinbetriebe bis fünf Personen ermittelt. Bei größeren Betrieben wird der vollständig ausgefüllte Antrag zur Quotierung einfach an germanBroker.net gesandt.

Es gibt nur ein Bedingungswerk für alle Zielgruppen. Zu den Deckungserweiterungen gegenüber den AHB zählen beispielsweise

- Bauherren-Haftpflicht ohne Begrenzung der Bausumme
- Haus- und Grundbesitzer-Haftpflicht für betriebliche Grundstücke
- Umfangreiche Vertragshaftung Mietsachschäden an gemieteten, gepachteten oder geliehenen Sachen

**Endspurt Umdeckungsaktion**

Makler können bis zum Jahresende eine Kopie der Police und des letzten Nachtrags sowie der aktuellen Prämienrechnung zusammen mit einem Umdeckungsformular an germanBroker.net senden. Wenige Tage später erhalten sie einen unterschiftsreifen Antrag, dessen Beitrag um bis zu zehn Prozent unter dem des Vorvertrags liegt. Das besondere Plus: Kunden behalten ihren Besitzstand, wenn in der Vorversicherung tatsächlich eine Leistung besser sein sollte als im neuen Vertrag. ■

INS NETZ GEGANGEN

# germanBroker.net mit neuem Internet-Auftritt

(sb) Der Internetauftritt von germanBroker.net war in die Jahre gekommen. Jetzt bringt eine neue Gestaltung frischen Wind in den Auftritt des Maklerverbundes. Die Partner profitieren davon gleich mehrfach.

Nach zehn Jahren bekommt germanBroker.net (gBnet) im World Wide Web ein neues Gesicht – frischer, übersichtlicher und vor allem intuitiv zu bedienen. Alle Seiten haben jetzt eine einheitliche Struktur. So steht immer auf der linken Seite ein einleitender Text; Downloads sowie Links haben ihren eigenen Platz. Besonders komfortabel: Für jedes Thema ist der zuständige Kollege oder die Kollegin mit Foto und Kontaktdaten abgebildet.

Für mehr Übersichtlichkeit sorgt das „Fly-out-Menü“: Geht der Anwender mit der Maus über ein Feld der Hauptnavigation, öffnet sich dieses und bietet mit einem Mausklick direkten Zugang zu den gewünschten Inhalten. Ein direkter Rücksprung auf vorherige Seiten ist möglich. Mit dem neuen Auftritt wird die Zusammenarbeit zwischen Partnern und gBnet noch effizienter. Die bisherigen Zugangsdaten bleiben weiterhin gültig, ebenso wie die automatischen Zugänge zu den Portalen von Morgen & Morgen, ASP, Janitos, Provinzial Rheinland und Care Concept.

**Gemeinsam mehr bewegen**

Auch der Internet-Rahmenauftritt für Partnerunternehmen ist neu. Hinter der attraktiven Fassade steckt mit Typo 3 ein leistungsfähiges System, das die Inhalte verwaltet. Es ist einfach zu bedienen und setzt keine Programmierkenntnisse voraus.

germanBroker.net hat wieder einen Informationspool kundenorientierte Texte zu Themenfeldern und Produkten bereit – von B wie Basisrente bis zu W wie Wohngebäudeversicherungen. News rund um Vorsorge und Vermögen sorgen für Aktualität. Ein besonderes Plus: Die Texte werden zentral gepflegt und bei Bedarf aktualisiert. Ein Bilderpool liefert eine Vorauswahl von Motiven, mit denen Makler ihren Internetauftritt auf Wunsch aufpeppen. Alle Texte, Bilder und Nachrichten können ergänzt oder ausgetauscht werden.

Heike Lutterbeck, bei germanBroker.net verantwortlich für den neuen Auftritt, ist zufrieden: „Der Aufwand war größer als zunächst gedacht. Wieder und wieder haben wir das neue Konzept auf Praktikabilität geprüft und immer wieder optimiert. Dabei waren die Tipps der beteiligten Unternehmen Securart Versicherungsmakler GmbH und lcc.christiansen consulting besonders hilfreich. Auf das Ergebnis sind wir gemeinsam stolz.“

Für die Umsetzung stehen zwei Einrichtungspakete bereit. Weitere Informationen sowie Leistungen und Preise erhalten Interessierte bei Heike Lutterbeck, die auch für Anregungen und Verbesserungsvorschläge offen ist. ■

**MAKLERVERWALTUNGSPROGRAMM ADWORKS Das Gesamtpaket überzeugt**



Agil sprach mit Michael Kempf, Geschäftsführer der Arcus Assekuranzmakler GmbH, über erste Erfahrungen mit Adworks.

**Agil:** Herr Kempf, Sie testen Adworks als Pilot-Makler. Welche Erfahrungen haben Sie bislang gemacht?

**Michael Kempf (MK):** Wir arbeiten schon lange mit unserem alten Verwaltungsprogramm. Deshalb war die Datenübernahme in Adworks nicht automatisch möglich. Das nutzen wir jetzt als Chance, alle Kunden und Verträge durchzugehen und die „Karteileichen“ zu bereinigen. Anders als bei uns funktionierte die automatische Datenübertragung bei meinen Kollegen übrigens problemlos.

**Agil:** Welche Anwendungen sind besonders hilfreich im Tagesgeschäft?

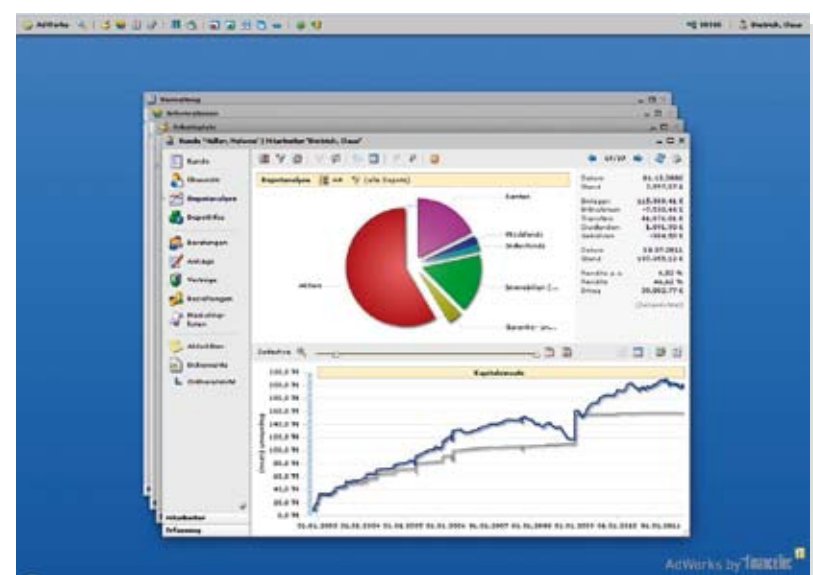
**MK:** Mich überzeugt das Gesamtpaket. Versicherungs- und Finanzplanung gehen Hand in Hand, die Benutzung ist übersichtlich gegliedert, und die Oberflächen sind sehr gut an die Abläufe angepasst. Aktivitäten können in einer virtuellen Hängemappe von mehreren Mitarbeitern bearbeitet werden. Daneben unterstützt uns Adworks bei der Datensicherheit. Auf tägliche Sicherungen über einen großen und teuren Server können wir seitdem verzichten. Davon verspreche ich mir eine deutliche Kostenersparnis.



**DAS GESAMTPAKET ÜBERZEUGT**  
Fortsetzung von Seite 5

**Agil:** Sie beraten nicht nur zu Risiko- und Vorsorgefragen, sondern auch in der Finanzplanung. Was kann Ihnen Adworks hier bieten?

**MK:** Unsere Kunden erwarten einen Überblick über ihre finanzielle Situation, und das am besten tagesaktuell. Hier leistet Adworks ausgezeichnete Dienste. Das System ist keine Blackbox, denn der Kunde hat seine Versicherungen und die aktuelle Liquidität stets im Blick. Risikopositionen, Lebens- und Rentenversicherungen sowie das Fondsguthaben werden übersichtlich angezeigt. Auf dieser Basis planen wir gemeinsam, und der Kunde kann jetzt jede Veränderung in seinem persönlichen Depot nachvollziehen.



**Agil:** Wie gehen Sie damit um, wenn Anwendungen fehlen oder noch nicht optimal sind? Und wer unterstützt Sie bei Problemen?

**MK:** Die Zusammenarbeit mit FinanceTec und germanBroker.net läuft wirklich bestens. Die Kommunikationswege sind extrem kurz, und wir werden schnell und unbürokratisch selbst in kleinsten Detailfragen unterstützt. Für Mängel oder Verbesserungsvorschläge gibt es stets ein offenes Ohr. Die „Schlagzahl“ ist wirklich vorbildlich.

**Agil:** Was raten Sie Kolleginnen und Kollegen, die sich für Adworks interessieren?

**MK:** Sie sollten sich die Software vorstellen lassen und einfach mal testen. Dabei werden sie feststellen, dass die Kommunikation mit dem Kunden einfach besser wird. Adworks erleichtert die Beratung, erhöht die Rechtssicherheit und spart uns Zeit und Geld.

**Agil:** Herr Kempf, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

**GERMANBROKER.NET**

# Stark im Markt

*(sb)* Mehr Umsatz, mehr Partner – manche Pools eilen scheinbar von Erfolg zu Erfolg. Sind sie auch die besten? Und wo steht germanBroker.net im Vergleich?

Erfolg kann absolut, aber auch relativ sein. Zur Illustration dient ein Dreisatz: Wenn 21.000 Vermittler 77 Millionen Euro in die Bücher bringen, ist das absolut betrachtet ein Spitzenwert. Relativ gesehen aber sind das knapp 3.700 Euro Produktion pro Kopf. Zum Vergleich: Die germanBroker.net AG (gBnet) verzeichnete 2010 Einnahmen von rund 7,4 Millionen und erzielte damit je Partner eine Courtage von über 29.700 Euro. Aber nicht nur der Umsatz macht's.

Die Marktforscher von YouGov Psychonomics befragten zum dritten Mal Makler zu ihren Pools, und gBnet erzielte wieder Spitzenwerte. 98 Prozent der befragten Makler, die mit gBnet kooperieren, bewerten die Produktqualität als ausgezeichnet oder sehr gut. Auch in wichtigen Bereichen wie Policierung, Schadenregulierung, Courtageabwicklung, Freundlichkeit, Serviceleistungen insgesamt und Finanzstärke sichert sich gBnet die Pole Position. Das bringt 89 Prozent der Makler dazu, ihr Geschäft mit gBnet ausbauen zu wollen – ein Spitzenwert. Die exzellenten Ergebnisse des Vorjahres wurden damit sogar übertroffen.

Alles gut? Nicht ganz. Denn zum einen attestierten die Makler gBnet noch Nachholbedarf bei der Software für die Kunden- und Vertragsverwaltung (CRM) und dem Homepage-Baukasten. Aber an diesen Baustellen wird gearbeitet: Die neue Homepage für Makler ist bereits fertig, und das CRM Adworks erfolgreich eingeführt. Der zweite Punkt ist dagegen ärgerlich: Weil gBnet die Mindestanzahl an Antworten knapp verpasste, wurden die hervorragenden Ergebnisse nicht in der offiziellen Studie veröffentlicht. Andernfalls wäre gBnet mit deutlichem Abstand wieder auf Platz eins gelandet. Vielleicht unterstützen Sie gBnet bei der Umfrage im Jahr 2012 mit Ihrer Antwort? ■

Veranstaltungshinweise 2012	
22.03.	KV-Expertentag in Köln
11.05.	Schwerpunkttag Altersvorsorge in Fulda
16.11.	Schwerpunkttag Invaliditätsvorsorge in Fulda

**AKTIV ALLOKATOR**

# Investieren in Köpfe und Konzepte

*(an)* Wieder einmal beweist Argentos seine Innovationskraft. Mit dem Aktiv Allokator stellt der Maklerpool seinen Partnern ein im Markt bisher einmaliges, 34c-konformes Modell zur Verfügung. Die neue Software ist Beratungstool, Portfoliokonstruktionshilfe, Abwicklungsweg und Depot-Rebalancierung in einem.

Der Aktiv Allokator will nicht nur in Köpfe und Konzepte investieren, das heißt in die besten Fondsmanager und Anlagestrategien, sondern auch dem allgemeinen Anlagezustand und der Produkteinfalt in vielen Depots entgegenwirken.

Bei nicht wenigen Anlegern ist in den letzten Jahren der Eindruck entstanden, dass sie von einer Krise in die nächste rutschen und sich langfristiges Investieren nicht auszahlt. Viele haben zudem mit defensiven wie offensiven Anlagelösungen schlechte Erfahrungen gemacht und vermissen heute eine risikolose Anlagemöglichkeit. Das hemmt zum einen die Investitionsbereitschaft vieler Endanleger und sorgt zum anderen für Einseitigkeit in deren Depots. Folglich ist ein Trend zu vermögensverwaltenden Fonds und damit einhergehend zur Auslagerung der Performanceverantwortung auf Seiten der Berater deutlich erkennbar.

**Aktiv Allokator Report**

**Anlagestrategie**

**Verteilung**

**Defensiv**

Je nach Ihrer persönlichen Risikoneigung wird Ihr **Aktiv-Portfolio** in defensive und offensive Fonds aufgeteilt. Wir klassifizieren vermögensverwaltende Fonds als defensiv oder offensiv, je nach Zeithorizont und Anteil schwankungsintensiver Wertpapiere.

*Defensive* vermögensverwaltende Fonds haben einen Anlagehorizont von bis zu drei Jahren und einen Anteil von schwankungsintensiven Wertpapieren von bis zu 30 Prozent

*Offensive* vermögensverwaltende Fonds haben einen Anlagehorizont von bis zu drei Jahren und einen Anteil von schwankungsintensiven Wertpapieren zwischen 60 und 100 Prozent

In der defensiven Variante werden 75 Prozent in defensive vermögensverwaltende Fonds investiert und 25 Prozent in offensive vermögensverwaltende Fonds. Diese Allokation eignet sich eher für Anleger, deren Fokus auf Kapitalerhalt bei möglichst geringer Volatilität liegt.

**Portfolio**

Anlagebeträge				
Einmalanlagen	10.000,00 €			
Sparpläne p. a.	3.600,00 €			

Anlagen	ISIN	Sparplan	Anlagebetrag	Prozent
<b>offensiv</b>				
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	monatlich 5.184,00 €	1.200,00 €	12 %
MLIF Global Allocation Fund A2 USD	LU0072462426	monatlich 5.616,00 €	1.300,00 €	13 %
<b>defensiv</b>				
Sauren Global Defensiv A	LU0163675910	monatlich 16.416,00 €	3.800,00 €	38 %
Threadneedle Credit Opportunities Fund 1 EUR Gross acc.	GB00B3L02529	monatlich 15.984,00 €	3.700,00 €	37 %

Beispielillustration

Der Aktiv Allokator von Argentos kommt der Nachfrage nach Mischfonds entgegen, vermeidet aber die damit verbundenen Gefahren. Statt Monokultur sorgt er für Diversifizierung, da mindestens vier Fonds – zwei offensive und zwei defensive – unter Berücksichtigung von Korrelationseffekten miteinander kombiniert werden müssen. Auch die Intransparenz vieler vermögensverwaltender Produkte infolge der teils großen Freiheitsgrade der Fondsmanager ist mit dem Aktiv Allokator kein Problem, da Argentos Research detaillierte Analysen für die Fonds zur Verfügung stellt.

Der entscheidende Vorteil des Aktiv Allokators aus Sicht des Vermittlers besteht darin, dass er nicht zum bloßen Transaktionsdienstleister degradiert wird, sondern seine Kernkompetenz besser denn je einsetzen kann: individuell zu beraten und eine risikoadjustierte Anlagestrategie zu entwickeln. Mit Hilfe des Aktiv Allokators kann er aus den drei Risikoklassen 75/25, 50/50 und 25/75 die für den jeweiligen Anleger passende auswählen, geeignete Fonds miteinander kombinieren, aussagekräftige Depotinformationen mit einem Fondsmanagerporträt inklusive Anlagephilosophie, Werdegang und Foto zusammenstellen sowie den Eröffnungsantrag erzeugen.

Durch eine exklusive Kooperation mit der Frankfurter Fondsbank bietet der Aktiv Allokator zudem eine einmalige Rebalancing-Funktionalität, die zurzeit weder Banken noch andere Investmentpools zur Verfügung stellen können. Die Rebalancierung der Depots erfolgt automatisch einmal im Quartal, und da sie strikt regelgebunden abläuft, ist sie 34c-fähig.

Mit dem Argentos Aktiv Allokator investieren Endanleger in innovative Konzepte und in eine Auswahl der erfolgreichsten Vermögensverwalter weltweit. Der Berater wiederum hat ein Instrument, das er nicht nur nirgendwo anders bekommen kann, sondern das ihm aufgrund seiner Effizienz und Automatisierung Arbeit abnimmt. ■

# Unser Global Megatrend Selection Fonds. Eine große Chance, die man ergreifen sollte.

Asset Management  
Wealth Management  
Asset Services



Genf Lausanne Zürich Basel London  
Luxemburg Frankfurt Paris Madrid Barcelona  
Turin Mailand Rom Florenz Dubai Singapur  
Hongkong Tokio Montreal Nassau Taipeh Osaka  
[www.pictetfunds.com](http://www.pictetfunds.com)

 **PICTET**  
1805  
Wahre Unabhängigkeit

## PRÜFUNG IN DREI SCHRITTEN

# Das Scope-Rating vermögensverwaltender Fonds

(sp) Die Fondsbranche hat in den letzten zehn Jahren eine langsame, aber merkliche Entwicklung vollzogen. Neben einer deutlich gestiegenen Anzahl an Fonds haben neue Konzepte ihren Weg zum Anleger gefunden. Dazu gehören auch vermögensverwaltende Fonds. Erklärtes Ziel dieser Gattung ist es, dem Anleger über einen bestimmten, von seiner Risikobereitschaft abhängigen Zeitraum die Möglichkeit zu geben, sein Geld so anzulegen, dass keine weiteren Anpassungen notwendig sind.

Mit diesem Konzept sollen gleich zwei Probleme gelöst werden. Zum einen braucht sich der Anleger keine Gedanken über die strategische Allokation zu machen, zum anderen soll das Dilemma der klassischen aktiv gemanagten Fonds gelöst werden. Diese haben in der Regel eine gänzlich andere Aufgabe, nämlich den zugrunde liegenden Markt zu schlagen. Ob der Anleger tatsächlich einen Gewinn erzielt, ist für die Qualitätsbewertung der Fonds nicht relevant.

Die steigende Anzahl an vermögensverwaltenden Fonds und an solchen Fonds, die dieses Konzept für sich geltend machen, sowie die inflationäre Verwendung des Begriffes „vermögensverwaltend“ machen ein neues, auf diese Assetklasse zugeschnittenes Rating erforderlich.

Nach der strengen Definition von Scope Analysis gilt ein Fonds nur dann als vermögensverwaltend, wenn folgende Kriterien eingehalten werden: Die Anlage erfolgt mittels eines verbindlich definierten Investmentprozesses flexibel über mindestens drei Anlageklassen inklusive einer aktiv gemanagten Cash-Position. Es existiert ein Risikomanagement zur Begrenzung des maximalen Verlustes, dessen Ziel ein Kapitalerhalt in Abhängigkeit vom klar definierten Anlagehorizont ist. Der Fonds folgt einer unabhängig von Marktindizes gemanagten Anlagestrategie.

Um die Qualität der Fonds richtig zu bewerten und den gestiegenen Ansprüchen an ein Fondsrating Rechnung zu tragen, verfolgt Scope einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem sowohl quantitative als auch qualitative Kriterien greifen. Grundsätzlich besteht die Aufgabe eines Fondsratings darin, Fonds mit guter Leistung von Fonds mit weniger guter Leistung zu unterscheiden. Dazu setzen klassische Fondsratings standardisierte quantitative Verfahren ein. Die daraus resultierenden Probleme liegen auf der Hand. Erstens führt die Standardisierung quantitativer Modelle über alle Assetklassen hinweg zu einem Informations- und damit zwingend zu einem Qualitätsverlust. Zweitens können aufgrund des begrenzten Untersuchungszeitraumes selbst raffinierte mathematische Modelle die Köhner nicht in jedem Fall von den „Glücksrittern“ unterscheiden.

Um Objektivität und Unabhängigkeit sicherzustellen, erfolgen alle Ratings grundsätzlich unbefragt. Im ersten Schritt versendet Scope einen ausführlichen Fragebogen und wertet alle öffentlich verfügbaren Informationen aus. Beantwortet eine Fondsgesellschaft den Fragebogen nicht oder nur lückenhaft, führt dies zu einem Risikoabschlag bei den entsprechenden Kriterien. Die Bewertung der Qualität eines vermögensverwaltenden Fonds erfolgt über drei Panel.

Panel I prüft die Portfoliostrategie. Dazu gehört die Bewertung der Anlagestrategie und der Prozesse bei Titelauswahl und strategischer Allokation. Darüber hinaus findet hier eine quantitative Erfolgsanalyse statt, die neben dem absoluten Erfolg die Stetigkeit der Performance und den Kapitalerhalt misst.



Scope Analysis bewertet vermögensverwaltende Fonds in Sternen auf einer Skala von eins bis fünf. Zusätzlich können Fonds mit einem Rating von mindestens vier Sternen nach einer gesonderten Prüfung das Qualitätssiegel eines Basisinvestments erhalten.

Panel II nimmt die Risiken und Kosten des Fonds unter die Lupe. Auf der Risikoebene bewertet Scope die quantitativ gemessenen Risiken, das Risikomanagement und die theoretischen Portfoliorisiken, wie etwa Volatilitätsvorgaben oder Investitionsbeschränkungen. Auf der Kostenseite steht die Frage im Mittelpunkt, ob insbesondere die erfolgsabhängigen Gebühren marktgerecht und aus Anlegersicht fair sind.

Panel III prüft die Qualität des Fondsmanagements sowie die Transparenz und Informationsqualität des Fonds. Entscheidende Faktoren für den Erfolg eines Fonds sind gerade in diesem Segment das Management und die Researchqualität. In Sa-

chen Transparenzstandards prüft Scope Analysis vor allem die Risikoaufklärung und die Aktualität der Informationsdarstellung.

### Vermögensverwaltende Fonds als Basisinvestment

Scope Analysis bewertet vermögensverwaltende Fonds auf einer Skala von einem bis fünf Sternen. Zusätzlich können Fonds mit einem Rating von mindestens vier Sternen nach einer gesonderten Prüfung das Qualitätssiegel eines Basisinvestments erhalten. Dieses bestätigt, dass der bewertete Fonds aufgrund seiner hohen Qualität und der Risikostreuung über verschiedene Assetklassen als Basisinvestment geeignet ist. Alle bewerteten Fonds unterliegen zudem einem permanenten Monitoring, so dass etwaige Strategie- oder Managementwechsel umgehend in der Bewertung berücksichtigt werden können. ■



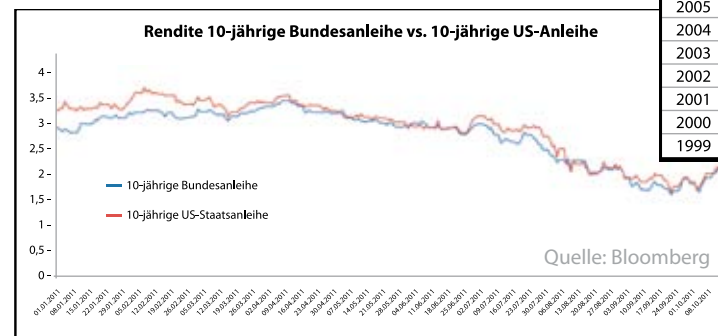
Sasa Perovic,  
Leitender Analyst, Scope Analysis



# Eurobonds? Eurobonds!

(msw) Eurobonds sind derzeit ein heiß diskutiertes Thema in der europäischen Politik. Nach monatelanger Versicherung der Bundeskanzlerin, es werde keinesfalls Eurobonds geben, scheint es nun genau diese Lösung zu sein, die immer näher rückt. Die Oppositionsparteien SPD, Grüne und die Linke haben sich dafür ausgesprochen. Die Koalitionsparteien FDP und CSU sind strikt dagegen. Sollte sich Angela Merkel und mit ihr die CDU für Eurobonds aussprechen, riskiert sie den Verlust ihrer Mehrheit im Bundestag. Doch was sind Eurobonds, vor denen sich viele Menschen in Deutschland zu fürchten scheinen?

Bisher emittiert jedes Land der europäischen Währungsunion eigene Anleihen, die je nach Laufzeit und Bonität des Emittenten verzinst werden. Länder mit Topbonität, wie zum Beispiel Deutschland oder Frankreich, zahlen sehr niedrige Zinsen, wohingegen Länder wie Italien oder Belgien vergleichsweise hohe Zinsen zahlen müssen. Der Zins wird von den Marktteilnehmern bestimmt, die in Form einer Auktion angeben, welche Rendite sie benötigen, um die gewünschte Menge an Geld zu verleihen.



Zum einen muss nicht die gesamte Bundesverschuldung innerhalb eines Jahres refinanziert werden, zum anderen wäre die Bonität der gesamten Eurozone signifikant besser als die der USA, wie die nachfolgende Tabelle zeigt. Warum also sollte die Eurozone einen höheren Zins zahlen müssen als die USA? Die Rendite der zehnjährigen US-Anleihe (Treasury Note) bewegt sich – wie in der linken Grafik dargestellt – auf dem Niveau der zehnjährigen Bundesanleihe; so dass es Grund zu der Annahme gibt, dass sich nach der Einführung von Eurobonds am Refinanzierungsniveau der Bundesrepublik Deutschland wenig ändern wird.

	Public Debt (Mrd.)		Nominal GDP (Mrd.)		Debt / GDP	
	Eurozone	USA	Eurozone	USA	Eurozone	USA
2010	7.837	10.493	9.108	10.910	86 %	96 %
2009	7.116	8.590	8.679	9.799	82 %	88 %
2008	6.472	7.668	9.712	10.246	67 %	75 %
2007	5.984	6.328	8.478	9.596	71 %	66 %
2006	5.867	6.581	8.158	10.112	72 %	65 %
2005	5.715	6.904	8.580	10.631	67 %	65 %
2004	5.465	5.603	7.214	8.713	76 %	64 %
2003	5.218	5.569	6.794	8.826	77 %	63 %
2002	4.983	6.098	6.578	10.082	76 %	60 %
2001	4.824	6.675	7.132	11.495	68 %	58 %
2000	4.693	6.026	6.660	10.536	70 %	57 %
1999	4.617	5.743	6.820	9.164	68 %	63 %

Quelle: Bloomberg, Oktober 2011

Ein weiteres Argument, das häufig gegen Eurobonds ins Feld geführt wird, ist die Haushaltsdisziplin jener Länder, die die derzeitige Krise erst verursacht haben. Erlaube man diesen Ländern erneut einen Zugang zu den Anleihemärkten, ohne die fundamentalen Probleme zu lösen, so die Logik der Gegner, werde die Eurokrise nicht behoben, sondern nur verschoben. Dies ist in der Tat ein Argument, das sehr schwer zu widerlegen ist.

Würde man etwa Griechenland den uneingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichen, wäre es wenig wahrscheinlich, dass die begonnenen Reformen weiterhin konsequent fortgeführt werden. Vermutlich würden weiterhin 100.000 Rentner, die schon verstorben sind, Renten beziehen, und Finanzämter würden Steuerbescheide nur dann zuschicken, wenn man Kunde des örtlichen Versorgungswerkes ist. Aus diesem Grund ist es wichtig, wie etwa von Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble gefordert, ein europäisches Finanzministerium aufzubauen, das die Budgethoheit über die einzelnen Mitgliedsstaaten hat. Nur auf diese Weise könnte eine zentrale Steuerung und Überwachung der Reformen gewährleistet werden.

## Fazit

Eurobonds erscheinen derzeit als die einzige nachhaltige Lösung für die Schuldenkrise der Eurozone. Der Vertrag von Maastricht jedenfalls ist gescheitert. Allerdings lösen Eurobonds nicht das Kernproblem: die mangelnde Haushaltsdisziplin einzelner Länder. Die Lösung dieses Problems wird hoffentlich in den Händen eines EU-Finanzministeriums, vielleicht nach deutschem Vorbild, liegen. ■

Eurobonds sind Anleihen im Namen der gesamten europäischen Währungsunion, wobei jedes einzelne Mitgliedsland für diese Anleihen haftet. Da einige Mitgliedsländer riskanter, andere aber weniger riskant sind, geht man davon aus, dass das kumulierte Risiko gering ist und daher ein niedrigerer Zins gezahlt werden muss.

Häufig werden Eurobonds in Verbindung mit dem sogenannten Bruegel-Modell genannt, das rote und blaue Anleihen unterscheidet. Blaue Anleihen werden bis zu einem Verschuldungsgrad von 60 Prozent des Bruttoinlandsproduktes durch die europäische Währungsunion insgesamt garantiert. Rote Anleihen sind Anleihen, die über einen Verschuldungsgrad von 60 Prozent hinausgehen und nicht mehr durch alle Mitgliedsstaaten garantiert werden, wodurch für diese Anleihen ein höherer Zins fällig wird. Dadurch soll ein Anreiz geschaffen werden, sich nicht höher als zu 60 Prozent des Bruttoinlandsproduktes zu verschulden.

Viele Politiker und Bürger befürchten, dass sich Eurobonds negativ auf die Refinanzierungskosten der Bundesrepublik auswirken könnten. Einige Analysen gehen von bis zu 2,3 Prozent höheren Refinanzierungskosten aus, was bezogen auf den Gesamtbestand der Bundesverschuldung zusätzliche Kosten in Höhe von 47 Milliarden Euro pro Jahr bedeuten würde. Aber es gibt auch Argumente, die dieser Theorie widersprechen.

# Argentos-Team neu aufgestellt

**ARGENTOS ONLINE-WOCHEN**  
**Praktisch und kostengünstig**



Achim Kochsiek



Baran Kaya

(ak) Aufgrund unterschiedlicher Auffassungen über die künftige strategische Ausrichtung des Unternehmens ist Michael Weisz zum 1. November auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand der Argentos Verwaltungs-AG ausgeschieden, bleibt aber weiterhin Geschäftsführer der Argentos Investment Managers GmbH. Achim Kochsiek, der nach langjähriger Erfahrung als Prokurist der Argentos AG & Co. KGaA vor kurzem zum weiteren Vorstand bestellt worden war, vertritt in Zukunft die Argentos Verwaltungs-AG allein.

Weiterentwickelt wurde auch der Bereich „Client Services & Operations“. Baran Kaya wird aufgrund seiner bisherigen erfolgreichen Tätigkeit bei Argentos ab sofort als „Projektmanager Operations“ eingesetzt.

Seit September dieses Jahres verstärkt auch Torsten Seuberth im operativen Bereich den Mitarbeiterstab. Seuberth verfügt über langjährige Erfahrung in der Finanzdienstleistungsindustrie, unter anderem als Betreuer der Vertriebspartner bei der BCA. Baran Kaya und Torsten Seuberth werden zukünftig direkt an Achim Kochsiek berichten. ■



Torsten Seuberth

(mbk) Mit einem neuen Schulungskonzept wird Argentos seine Partner künftig noch besser und kostengünstiger unterstützen.

In den Argentos Online-Wochen haben Partner ab Dezember 2011 einmal pro Quartal die Möglichkeit, eine ganze Woche lang über Telefon- und Web-Konferenzen an Schulungen teilzunehmen, die über die Produkte und Leistungen von Argentos ebenso informieren werden wie über aktuelle Marktentwicklungen oder die Produktneuheiten der Fondsgesellschaften.

Mit der Umstellung auf den Online-Modus sparen die Berater nicht nur Zeit und Geld, sondern können sich darüber hinaus flexibel und gezielt nur für die Themenblöcke einwählen, die sie auch wirklich interessieren.

Der Startschuss für die Online-Wochen wird in der 49. Kalenderwoche zwischen dem 5. und 9. Dezember fallen. Programmübersicht und Anmeldeunterlagen stehen bereits auf der Webseite von Argentos zur Verfügung. Die Teilnehmer können gespannt sein auf aktuelle Themen und kompetente Referenten, die gerne auf Fragen eingehen werden. ■

**QUANT VERSUS DISKRETIONÄR**

## Kaldemorgen und Langer eröffnen Fondsduell-Reihe

(an) Ein Beispiel, zwei konträre Reaktionen – und der Boden für das erste Fondsduell von Argentos und Portfolio international war bereitet: Gerät ein Flugzeug in Schwierigkeiten, so Bernhard Langer, ist die Besatzung angewiesen, nach Checkliste vorzugehen. „Regelbasiertes Arbeiten“ nennt er eine solche Vorgehensweise und sieht darin viele Parallelen zu seiner eigenen Tätigkeit als Chief Investment Officer für quantitative Aktienstrategien bei Invesco. Ihm sei es lieber, konterte DWS-Mann Klaus Kaldemorgen das Beispiel, wenn die Piloten solche Situationen schon gemeistert haben und in der Lage sind, Entscheidungen notfalls auch ohne Regelbuch zu treffen – und outete sich damit als Anhänger des diskretionären Ansatzes.

Die Frage, welcher der beiden Investmentstile der effektivere und damit für den Anleger vorteilhaftere ist, konnte zwar nicht abschließend geklärt werden, dafür aber die jeweiligen Für und Wider – und nirgendwo wurden diese so deutlich wie beim Thema Markt-Timing.

Markt-Timing sei, so Kaldemorgen, ein sehr wichtiges Instrument, wenn auch angesichts der aktuellen Turbulenzen nicht einfach zu handhaben. Aber Markt-Timing und damit eine diskretionäre Vorgehensweise könne kurzfristig auf strukturelle Umbrüche reagieren und entsprechende Chancen nutzen. Ein No-Go für Quant-Verfechter Langer. Seiner Meinung nach sind solche Wendepunkte schlicht nicht vorhersehbar, wie das Beispiel der zehnjährigen Bundesanleihen zeigt. Niemand habe jemals eine Rendite von unter zwei Prozent für möglich gehalten,

geschweige denn rechtzeitig prognostiziert, und daher sei er für die Möglichkeit dankbar, regelbasiert investieren zu können.

Statt sich bei der Veranstaltung im Frankfurter Kochwerk auf einen bloßen Schlagabtausch zu beschränken, nutzten beide Kontrahenten die Gelegenheit, mit einigen Stereotypen aufzuräumen, was den Informations hunger der rund 50 Teilnehmer ebenso stillte wie der Austausch der Argumente selbst.

Der Computer, stellte Langer klar, sei kein Kollege und schon gar kein Fondsmanager. Er plädierte für eine Entmystifizierung des quantitativen Modells. Der Computer sei ein komplexes Werkzeug, eine „Fehlervermeidungsmaschine“, denn Regeln gelten immer. Aber Langer räumte ein, dass auch solide und robust gebaute Modelle graduell weiterentwickelt werden müssen im Sinne einer zielgerichteten und zweckdienlichen Evolution. Dazu sei es auch erforderlich, die richtigen Indikatoren auszuwählen und sich auf eine noch interpretierbare Anzahl von Faktoren zu beschränken, statt auf Masse zu setzen.

Kaldemorgen wiederum nutzte die Gelegenheit, um dem Eindruck entgegenzutreten, fundamental orientierte Manager arbeiteten unstrukturiert. Er verwies darauf, dass bei einem diskretionären Ansatz mit dem Aktienrisiko, dem Marktrisiko und der Währungsfrage gleich drei wichtige Stellgrößen zu berücksichtigen sind, so dass auch hier nicht nur ein tiefes, sondern – wie bei der Quant-Methode – ein breites Wissen entscheidend für den Anlageerfolg sei. ■

**ERFOLGREICH INVESTIEREN**

## Die neue Veranstaltung für Endkunden

(an) Ab sofort können Argentos-Partner auf ein fertiges, für Endkunden konzipiertes Veranstaltungsformat zurückgreifen. Unter dem Motto „Erfolgreicher investieren“ bieten Argentos und BlackRock einen Leitfaden, der Privatanleger mit den wichtigsten Lektionen vertraut machen will, die zum Erfahrungsschatz eines jeden erfolgreichen professionellen Investors gehören. Hier lernen die Teilnehmer unter anderem, wie sie sich bei Kursrückgängen richtig verhalten, warum welche Maßnahme zu ergreifen ist und was sie über Markt-Timing wissen müssen.

Gestützt auf empirische Belege und assistiert von einem Argentos-Mitarbeiter können die Partner ihren Endkunden bei einer solchen Veranstaltung zudem die Regeln erklären, die es zu berücksichtigen gilt, wenn künftige Anlageentscheidungen erfolgreich sein sollen.

Das neue Veranstaltungsformat ist darüber hinaus hervorragend geeignet, die aktuellen Turbulenzen an den internationalen Kapitalmärkten in die richtige Perspektive zu rücken. Anhand historischer Entwicklungen zeigt die Veranstaltung, dass solche Kursausschläge immer wieder auftreten, dass die augenblickliche Entwicklung schlicht ein weiterer Test für die Standhaftigkeit der Anleger ist und es sich sehr wohl lohnt, an langfristigen Investmententscheidungen festzuhalten. ■

Erscheinungsweise: zwei- bis dreimal pro Jahr  
Erste Ausgabe (2009) im 1. Jahrgang.

Herausgeber: Argentos AG & Co. KGaA

Hanauer Landstraße 291B, 60314 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 710475-140, Fax +49 69 710475-210

E-Mail: info@Argentos.de, www.Argentos.de

german.Broker.net AG

Elseyer Straße 79, 58119 Hagen

Tel. +49 2334 80819-0, Fax +49 2334 80819-29

E-Mail: info@germanbroker.net, www.germanbroker.net

Redaktion: Hartmut Goebel (hg), Heike Lutterbeck (hl), Achim Kochsiek (ak)

Redaktionelle Mitarbeit: Alfons Niederländer (an), Niederländer Consult GmbH, www.niederlaender-consult.com,

Sabine Brunotte (sb), BrunotteKonzept, www.brunottekonzept.de

Redaktionelle Mitarbeit an dieser Ausgabe: M. Baran Kaya (mbk),

Sasa Perovic (sp), Maximilian Sayn-Wittgenstein (msw)

Druck: DruckPunkt GmbH, www.4farbig.de

Fotos: falls nicht anders angegeben iStockphoto.com

Anzeigen & Nachbestellung von Ausgaben: heike.lutterbeck@germanbroker.net

info@Argentos.de



**Wichtige rechtliche Hinweise:** Dieses Dokument und alle enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Herausgebers strafbar. Artikel, die mit Namen oder Signet des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben und Mitteilungen stellen keine Anlageberatung dar, sondern dienen ausschließlich der Information/Produktbeschreibung. Keine der enthaltenen Informationen begründet ein Angebot zum Kauf/Verkauf oder die Werbung von Angeboten zum Kauf/Verkauf eines der genannten Produkte. Die in diesem Dokument enthaltenen Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung wieder. Die in dieser Einschätzung zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Wertentwicklungen der Vergangenheit ermöglichen keine Prognose zukünftiger Ergebnisse. Die Ausführungen gehen von der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Durch Gesetzesänderungen kann sich diese jederzeit kurzfristig und ggf. rückwirkend ändern. Die Ausführungen stellen keine Rechts- und Steuerberatung dar. Verwendete Logos, Markenzeichen und Markennamen sind Eigentum des jeweiligen Rechteinhabers. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Druckfehler und Irrtümer kann keine Haftung übernommen werden.