

# spezial euro

[www.finanzen.net](http://www.finanzen.net)

März/April 2011

AKTIVE ZUKUNFTSGESTALTUNG

## Beratung mit Weitblick













Herausforderungen aktiv annehmen:  
das minimiert die Risiken und  
maximiert die Rendite-Chancen

Verlags-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit



# Top-Zukunftsberater in Deutschland

Hier finden Sie die auf den Seiten 10 bis 15 vorgestellten unabhängigen Berater auf einen Blick.\*

	PLZ	Ort	Firma	Telefon	Internet	Porträt
	01904	Steinigtwolmsdorf	Dr.Jung & Richter GmbH <i>Vermittlung offener Fonds; Spezialisierung auf Schiffsfonds; Riester-Produkte</i>	03 59 51 / 321 85	www.jungundrichter.de	<b>S.10</b>
	22087	Hamburg	msi – Michael Schulte Investmentberatung <i>Investmentfonds; Altersvorsorge (Riester, Rürup); Private Krankenversicherung (PKV)</i>	040 / 41 92 93 88	www.vermoegen-besser-planen.de	<b>S.10</b>
	28209	Bremen	NWF Finanz Consulting GmbH & Co KG <i>Vermögensplanung; Ruhestandsplanung; Abfindungsberatung</i>	0421 / 322 75 90	www.nwf-bremen.de	<b>S.10</b>
	29614	Soltau	Investmentservice Zehnter GmbH <i>Vermögensplanung; betriebliche Altersvorsorge (bAV); Investmentfonds</i>	051 91 / 719 64	www.investmentservice-zehnter.de	<b>S.11</b>
	41836	Hückelhoven	Bienen & Wilms <i>Kapitalanlage; Versicherungen; Altersvorsorge</i>	024 33 / 98 17 60	www.buw.ag	<b>S.11</b>
	48341	Altenberge	NWF Finanz Consulting GmbH & Co.KG <i>Risikomanagement; Kapitalaufbau; Ruhestandsplanung</i>	025 05 / 62 36 86	www.christiantekaat.de	<b>S.11</b>
	49074	Osnabrück	NWF Finanz Consulting GmbH & Co.KG <i>betriebliche Altersvorsorge (bAV); private Krankenversicherung; offene Fonds</i>	05 41 / 338 69 22	www.nwf-os.de	<b>S.11</b>
	49078	Osnabrück	First Select Finance GmbH <i>Vermögensberatung; Vermittlung offener Fonds; private und betriebliche Altersvorsorge</i>	0541/58 05 78 70	www.first-select.net	<b>S.12</b>
	50935	Köln	tridion ASSET MANAGEMENT GmbH <i>Pension Management; Konzeption betriebliche Altersversorgung</i>	02 21/17 06 19 96	www.tridion-am.com	<b>S.12</b>
	51149	Köln	Arne Jenn Finanzkonzepte e.K. <i>Finanzplanung; Vermögensberatung; private und betriebliche Altersvorsorge</i>	022 03 / 158 30	www.arne-jenn.de	<b>S.13</b>
	63110	Rodgau	CURAVIS <i>private Krankenversicherung; private Altersvorsorge; Makler</i>	061 06 / 66 61 94	www.curavis.com	<b>S.13</b>
	63897	Miltenberg	WK Vermögensverwaltung AG <i>betriebliche Altersvorsorge (bAV); Vermögensberatung; Versicherungsberatung</i>	09371/94867255	www.wkvvag.de	<b>S.13</b>
	65468	Trebur	Maklerbüro Norbert Ewald <i>Versicherungsberatung und -vermittlung (Makler); betriebliche Altersvorsorge (bAV) und Krankenversicherung (KV)</i>	061 47 / 59 85 14	www.riester-berater.com	<b>S.13</b>
	66115	Saarbrücken	Financial World AG <i>Investmentfonds; Schiffsfonds; Finanzierungen</i>	0681/30 98 23 54	www.financialworld-ag.de	<b>S.14</b>
	79183	Waldkirch	Kräter, Lubitz & Co. GmbH <i>private und betriebliche Altersversorgung; Vermögensberatung; Versicherungsvermittlung (Makler)</i>	076 81 / 407 60	www.kraeter.de	<b>S.14</b>
	80797	München	Die Finanzstrategen GmbH & Co. KG <i>Finanz-, Ruhestands-, Vermögensplanung</i>	089 / 59 08 24 33	www.f-strategen.de	<b>S.14</b>
	81679	München	BARNERT & COMPANY OHG <i>Finanz-, Ruhestands- Vermögensplanung</i>	089 / 41 35 35 00	www.barnert-company.de	<b>S.14</b>
	83209	Prien	EuroCon Finanzdienstleistungsges. mbH <i>Vermögensberatung; private Altersvorsorge; Versicherungsvermittlung</i>	080 51 / 30 31	www.eurocon.de	<b>S.15</b>
	84051	Essenbach/Ohu	Dr. Jung & Partner GmbH Generalrepräsentanz <i>Exklusive Investmentfonds und Schiffsbeteiligungen; Versicherungsmakler</i>	08703/9890 980	www.dr-jung-partner.de	<b>S.15</b>
	89312	Günzburg	Die FINANZarchitekten GmbH <i>private Altersvorsorge; betriebliche Altersvorsorge; Versicherungsvermittlung (Makler)</i>	082 21 / 20 78 30	www.diefinanzarchitekten.com	<b>S.15</b>
	99092	Erfurt	M & L Consult OHG <i>Versicherungsvermittlung (Makler); Fonds; Portfoliomanagement</i>	03 61 / 601 86 60	www.m-l-consult.de	<b>S.15</b>

\*aus dem Partner-Pool von Jung DMS & Cie.

# Liebe Leser,



**Frank-B. Werner**  
Chefredakteur

Megatrends bestimmen die Chancen beim Vermögensaufbau. Globalisierung, Demokratisierung, Verschiebung der Wachstumszentren sind die großen Themen. Und die Veränderungen im Wirtschaftsleben stellen das bisherige Weltbild in Frage: Die Industriestaaten dominieren die Emerging Markets nicht mehr. Finanzdienstleister, die auf exzellente Qualität ihrer Beratung achten (siehe Tabelle links), reagieren früh und sensibel auf solche Verschiebungen – und machen sie zum Bestandteil der Zukunftsplanung für ihre Klienten. Sie kennen zuverlässige Produkthanbieter und nutzen sie zur privaten Risikoversorge und zum international ausgerichteten Vermögensaufbau. Einige der zukunftsfesten Berater – und dazu passender Produkthanbieter – werden Sie auf den kommenden Seiten näher kennenlernen. Viel Erfolg bei der Suche nach zuverlässigen Vorsorge-Lösungen!

## INHALT

<b>Zukunft planbar machen:</b> Die wichtigsten Megatrends nutzen .....	<b>4</b>
<b>Risiken herausfiltern:</b> Individuelle Lebensherausforderungen müssen in der Finanzplanung ausreichend berücksichtigt sein .....	<b>6</b>
<b>Flexibilität ist wichtig:</b> Patriarch-Chef Dirk Fischer im Interview .....	<b>8</b>
<b>Die Zukunft im Griff:</b> Porträts kompetenter Zukunfts-Berater .....	<b>10</b>



Titelfoto: www.shutterstock.com/James Thew; Foto: www.shutterstock.com/alphaspirit

## IMPRESSUM

Verlags-Sonderveröffentlichung der  
Finanzen Verlag GmbH  
Bayerstr. 71–73, 80335 München  
Tel. 089/272 64-0, Fax: -333,  
E-Mail: redaktion@finanzen.net

**Chefredakteur:**  
Dr. Frank-Bernhard Werner (v.i.S.d.P.)

**Gestaltung und redaktionelle Koordination:**  
Immergrün Medien GmbH  
info@immergruen-medien.de

**Art Direction:** Marco Jakob  
**Bildbearbeitung:** Wolfgang Kriegbaum  
**Lektorat:** Barbara Schweighofer

**Verlagsleitung:** Daniela Ganz,  
Marion Lummer

**Anzeigen:** Belinda Lohse (verantwortlich)  
Tel. 089/272 64-124; Fax: -198


**Kooperationspartner:** apano GmbH, AXA Konzern  
AG, DJE Kapital AG, DWS Investments, Franklin Temp-  
leton Investments, Jung DMS & Cie,  
Patriarch Multi-Manager GmbH

**Leserbindung und Veranstaltungen:**  
Stephan Schwägerl (Ltg.)  
Tel. 089/272 64-349; Fax: -198

**Lizenzvergabe und Sonderdrucke:**  
Marcus Batta (Ltg.)  
Tel. 089/272 64-121; Fax: -198

**Sales & Kooperationen:**  
Andreas Willing (Ltg.)  
Tel. 089/272 64-108; Fax: -198

**Druck:** Mohn Media Mohndruck GmbH,  
Carl-Bertelsmann-Straße 161 M, 33311 Gütersloh



Zukunftsforscher wie Matthias Horx machen die beherrschenden Trends greifbar und erleichtern deren Nutzung.

# Zukunfts-Vorsorge

**Die Welt von morgen** birgt enorme Herausforderungen. Man meistert sie, indem man sich **rechtzeitig auf sie einstellt**. Kompetente Beratung **schützt vor Irrtümern**.

**Z**ehn Megatrends hat das Kelkheimer Zukunftsinstitut identifiziert. Doch die Forscher um den hochdotierten Futurologen Matthias Horx haben nicht nur Globalisierung, Urbanisierung, Individualisierung, Mobilität, Bildung, Gesundheit, Neo-Ökologie, Female Shift, Silver Society, New Work und Connectivity beschrieben. Sie haben auch versucht, den Zusammenhang der bisweilen gegenläufigen Trends wie in einem Verkehrslinienplan bildlich in den Griff zu kriegen.

Ein besseres Verständnis der wahrscheinlichsten Zukunft ist aber nicht im Frontalangriff zu erobern. „Das

Klima und die Börsenkurse zum Beispiel lassen sich nur sehr schwer prognostizieren, obwohl ganze Armeen von hochbezahlten Experten behaupten, dass sie das könnten“, beschreibt Zukunftsguru Horx seine Philosophie. „Doch wie sich Gesellschaftsformen, ökonomische Strukturen, Technologien und sogar politische Prozesse entwickeln, lässt sich mit Methoden der neuen, integrierten Prognostik über weite Strecken gut erfassen.“

Erkenntnisse über sich anbahnende Zukunftstrends erleichtern nicht nur ökonomisch sinnvolles Wirtschaften. Sie verbessern auch den individuellen

Vermögensaufbau. Der offene Umgang mit dem Wandel ist daher für spezialisierte Finanzberater die erste Zukunftsaufgabe. Schließlich müssen sie als Zukunftsberater für ihre Kunden deren individuelle Zukunft voraus strukturieren, indem sie Risiken wie Krankheit, Unfall oder Berufsunfähigkeit absichern und zugleich die Grundlagen für deren finanzielle Unabhängigkeit schaffen.

**Nachhaltige Veränderungen** müssen besonders im Bereich des Vermögensaufbaus schnell und zielstrebig erkannt und in passende Strategien eingebaut werden. Ohne zuverlässige Zukunfts-

berater zur Seite können normale Privatanleger ihr Portfolio nicht mehr optimal bestücken. Dafür sorgt allein schon die Datenflut: Renditetreibende Wissensasymmetrien gibt es nach wie vor, sie sind aber aus einer anschwelenden Datenbasis herauszufiltern. „Vom Beginn der menschlichen Kultur bis heute wurden rund fünf Exabytes ( $5 \times 10^{16}$ ) an Informationen angehäuft“, sagte der Google-Chef Eric Schmidt 2003. „Jetzt sammelt sich die gleiche Wissensflut alle zwei Tage an.“

**Die richtigen Informationen** herauszuspicken ist schon deshalb extrem schwierig, weil der erste Eindruck oft täuscht. Viele Informationen werden bewußt falsch dargestellt, schreibt das Autorenteam Gerd Bosbach und Jens-Jürgen Korff im gerade erschienenen exzellenten Buch „Lügen mit Zahlen“ (Heyne Verlag München, ISBN 978-3-453-17391-0, 18,99 Euro). Dort werden alle Tricks unterhaltsam enttarnt, welche auch gewissenhafte Finanzberater börsentäglich identifizieren und aus der Bewertung heraushalten müssen.

Etwa Performance-Highlights: Speziell kleine Marktplätze wirken faszinierend – so hat 2010 die Börse in Ulan Bator um 187 Prozent zugelegt. Das allein führt aber noch nicht zu einer verlässlichen Anlagestrategie: Der Finanzplatz ist der kleinste der Welt. Jede plötzliche Aufmerksamkeit ruiniert ihn schneller und nachhaltiger als ein Urlaubsidyll, das plötzlich alle Reiseführer als Geheimtipp herausstellen.

Ebenso irreführend, vom zukunftsorientierten Berater aber schnell richtiggestellt, sind hohe prozentuale Wertzuwächse, die von einer kleinen Basis ausgehen. Einen unbedeutenden Markt wie die Mongolei (Ulan Bator) fluten praktisch bereits zehn Millionen Euro und sorgen einmalig für fast 200 Prozent plus. An einem etablierten Börsenplatz wie Frankfurt oder London führt derselbe Anstieg im Transaktionsvolumen zu keiner markanten Veränderung.

**Zeit ist Geld**, die aber investiert der Privatanleger sinnvollerweise in seinen Beruf. Er hat daher selten die Zeit, zahllose Informationen zu sichten, zu fil-

tern und auszuwerten. Dazu braucht er einen versierten Zukunftsberater, der zudem auch die aktuellen steuerlichen und politischen Einflussfaktoren im Auge behält. Dieser Service darf auch etwas kosten, weil der finanzielle Berater anders als das Zukunftsinstitut keine allgemeine Perspektiven entwirft, sondern eine individuelle Zukunftsplanung erstellt und deren Umsetzung laufend up to date hält (siehe Porträts ab S.10).

Denn egal ob Subprime-, Finanz- oder Nordafrika-Krise, eine Grundgegebenheit jeder Zukunftsplanung haben diese Ereignisse wieder ins Gedächtnis zurückgerufen: Das einfache Fortschreiben von Trends der Vergangenheit schafft keine verlässliche Perspektive. Für eine belastbare individuelle Vermögensplanung reichen bunte Modetrends nicht aus. Der gewissenhafte Zukunftsplaner lässt sich davon nicht beirren. Er sitzt mit seinem Kunden im selben Boot und diese können sich auf sein Engagement verlassen – von ihrer Zufriedenheit mit der Beratung hängt ab, ob auch sein Einkommen zukunftssicher ist. ● Walter Riepl

## Kompetente Produktanbieter



**patriarch.**  
MULTI-MANAGER GMBH



**Dirk Fischer**, Geschäftsführer Patriarch GmbH

**Patriarch Multi-Manager GmbH** und **DJE Kapital AG** verbindet langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit. Dabei übernimmt Patriarch bei den gemeinsamen vermögensverwaltenden Fonds den Part der Produktkreation und legt die grundsätzlichen Anlagekriterien fest, während DJE (Dr. Jens Ehrhardt) für das Management verantwortlich ist. Es erfolgt nach der hauseigenen FMM-Methode, welche sich seit 37 Jahren bewährt und die globalen Kapitalmärkte fundamental, monetär und markttechnisch analysiert.

Diese erfolgreiche Aufgabenteilung zeigt sich in den Erfolgsgeschichten mehrfach prämiierter und top-gerateter Fondsvermögensverwaltungs- und Dachfondsprodukte aus dem Hause Patriarch. So zum Beispiel den A&A Superfonds-Portfolios mit einer Wertentwicklung in den vergangenen acht Jahren zwischen 4,3 und 7,7 Prozent p.a. (je nach Risikoklasse; Stand 31.12.10) oder den beliebten Patriarch Select Dachfonds. Die Erfolgsformel lautet: Konzeption by Patriarch + Management by DJE = zufriedener Anleger.



**Jens Ehrhardt**, Vorstand der DJE Kapital AG



**Peter Stowasser**, Director Retail Sales bei Franklin Templeton in Deutschland

**Franklin Templeton Investments** ist eine der größten und erfolgreichsten Fondsgesellschaften der Welt. Sie verwaltet weltweit ein Fondsvermögen von 670,7 Milliarden US-Dollar für institutionelle und private Anleger. Für Investoren in Deutschland verwaltet Franklin Templeton über 20,6 Milliarden US-Dollar (rund 15,4 Milliarden Euro, Stand 31.12.2010) und ist damit einer der größten ausländischen Anbieter von Publikumsfonds.

Wie bereits Anfang 2010 wurde Franklin Templeton auch im Januar 2011 vom Münchner Finanzen Verlag als „Fondsgesellschaft des Jahres“ mit dem Goldenen Bullen ausgezeichnet. Dieser zum zweiten Mal in Folge erhaltene Preis ist ein herausragender Beleg für die hohe Performance-Qualität der diversen Franklin-Templeton-Fonds. Berater und Anleger können auf ein ausgezeichnetes und vielfältiges Produktangebot zurückgreifen. Die Fondspalette von Franklin Templeton reicht dabei von Aktien-, Renten- und Misch- bis hin zu Multi-Asset-Fonds.



# Den Zufall bezwingen

Wer **erfolgreich im Beruf** ist, denkt nicht über potenzielle Hindernisse nach. Er hat besseres zu tun. Doch: **Sorglosigkeit schützt vor Schaden nicht**. Gute Berater schließen diese gefährlichen Lücken im Lebensplan durch **private Vorsorge**. Dazu zählt mehr als der Aufbau eines Finanzpolsters für den Ruhestand: **die wichtigsten Investments**.



**P**rognosen ist umso weniger zu trauen, je weiter sie in die Zukunft reichen. Wer hätte zum Beispiel in Deutschland im Jahr 1900 das Ende der Monarchie, den 1. Weltkrieg, die Lebenslust der 20er Jahre und die Machtübernahme der Nationalsozialisten erahnen können? Oder wer 1970 den Siegeszug von Computer, Internet, Handy und SMS, Mauerfall, Ende des Ostblocks und den Aufschwung Chinas zum Export-Wunderland?

Funktioniert hat in all diesen ausladenden Zeitperioden nur eines: Die private Vorsorge gegen individuelle Probleme – Versicherungen gegen Krankheit, Berufsunfähigkeit und Tod.

Auch der Zinseszins-Effekt funktioniert über lange Perioden unbeeinträchtigt und mit voller Wucht. Leider lernen viele Privatanleger ihn erst über ihren Finanzberater gebührend zu schätzen. Er sorgt für den Vermögensaufbau und macht Immobilienfinanzierungen über Bausparverträge oder Hypothekendarlehen planvoll einsetzbar. Banken sind hier keine verlässliche Hilfe, da sie als Kreditgeber zwangsläufig in einem Interessenskonflikt stehen.

**Gute Beratung erweist sich** immer dann als besonders sinnvoll und vorausschauend geplant, wenn aus Opportunitätsdenken die Politik wieder einmal

frühere Zusicherungen als Schnee von gestern behandelt – und Leistungen nach Kassenlage zurechtstutzt. Anders als bei der gesetzlichen Rente sind die Mindestleistungen der kapitalbildenden Lebensversicherung nicht nachträglich verhandelbar. Und wie die Auswertungen des Branchendienstes map-report beweisen, können die Auszahlungen bisher mit den Ergebnissen von Aktien-Sparplänen gut mithalten.

Dass die garantierte Ablaufsumme auch noch immun gegen schwankende Kurse ist, macht Policen zu einem stabilisierenden Bestandteil im Vermögensportfolio, auch wenn gute Finanzberater es nur gut dosiert einsetzen.

Wer für die Zukunft finanziell gerüstet sein will, kommt um private Vorsorge und gute Beratung nicht herum. Im Do-it-yourself-Verfahren schaffen es die wenigsten, sich zukunftsicher und effizient abzusichern. Schnell ist etwas übersehen: Viele haben gerade die existenziellen Risiken nicht abgedeckt, die am günstigsten zu versichern sind.

So fehlt jedem Dritten die private Haftpflichtversicherung, die für unter 100 Euro im Jahr gegen Zahlungsverpflichtungen absichert, welche in die Millionen gehen können. Denn egal ob Tante Ernas Kaffeetasse oder die lebenslange Pflege für einen unglücklich gefallenen Radfahrer, den man ungewollt aus dem Sattel gestossen hat – jeder, der anderen Schaden zufügt, muss diesen ausgleichen. So steht es im Bürgerlichen Gesetzbuch.

**Ähnlich unverzichtbar** ist die private Berufsunfähigkeitsversicherung. Die eigene Arbeitskraft stellt ein enormes Kapital dar, das bei den meisten innerhalb ihres Lebens Gehälter in Millionenhöhe einbringt. Jeder fünfte Er-

werbstätige wird im Laufe seines Berufslebens aber – zumindest vorübergehend – berufsunfähig. Wer gut beraten war, hat dafür privat vorgesorgt. Denn vom Staat gibt es kaum Rente. Das kümmerliche Zubrot bekommen nach 1961 Geborene zudem nur, wenn sie maximal noch drei Stunden am Tag einfachste Arbeiten verrichten können.

Weitere wichtige Policen: Krankenversicherung, Kfz-Haftpflicht und private Pflegekosten-Police.

**Ist das abgehakt**, kann man sich erst an die Altersvorsorge machen. „Hier sollte man möglichst auf alle drei Schichten setzen“, sagt Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH (siehe Interview S. 8). Gewissenhafte Berater nutzen dafür nur ausgesuchte Produktanbieter, deren Performance langfristig überzeugt hat (siehe Kasten).

Die betriebliche Altersversorgung spielt dabei eine wichtige Rolle, wird aber weniger offensiv vermarktet. Weil die Provisionen knapper gehalten sind, erkennt man gute Zukunftsberater oft schon daran, dass sie diese Produkte

kennen und empfehlen – und auch für die immer wichtiger werdenden Arbeitszeit-Konten die richtige Strategie parat haben. Für abhängig Beschäftigte Riester-, für Selbständige und Freiberufler Rürup-Produkte runden die Zukunftsvorsorge ab, neben Lebensversicherungen, Rentenpolicen und Fonds oder Fondsvermögenverwaltungen.

**Wichtigster Rat:** Den Zinseszins als Rückenwind nutzen und am besten bereits mit dem ersten Gehalt in den Vermögensaufbau einsteigen. Je mehr Zeit vorhanden ist, desto mehr Vermögen kann man auch mit kleinen regelmäßigen Sparbeträgen aufbauen.

Mit viel Zeit als Aktivposten kann man auch rentabler investieren, etwa in Aktien- oder Mischfonds. Mit etlichen Jahren Puffer spielen diese ihre Vorteile aus und holen Rückschläge an der Börse meist locker wieder auf. Hier muss jeder für sich selbst entscheiden, wie viel Risiko er eingehen will. Gute Berater (siehe Porträts ab S. 10) stellen das individuell passende Portfolio virtuos zusammen und halten es in Form. • Stephan Haberer

## Kompetente Produktanbieter



**Thomas Gerber** ist Vorstandsmitglied der AXA Konzern AG

Die deutsche **AXA Konzern AG** zählt mit Beitragseinnahmen von 10,3 Mrd. Euro (2009) und rund 11.500 Mitarbeitern zu den führenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppen in Deutschland. Das Unternehmen bietet Lösungen in der privaten und betrieblichen Vorsorge, der Krankenversicherung, der Schaden- und Unfallversicherung sowie im Vermögensmanagement an. Es ist Teil der AXA Gruppe, einem der weltweit führenden Versicherungsunternehmen und Vermögensmanager.



**Wolfgang Matis** ist Sprecher der DWS-Geschäftsführung

**DWS Investments** steht für das gesamte Publikumsfondsgeschäft der Deutschen Asset Management. Die DWS ist in Deutschland Marktführer in Sachen Investmentfonds, steht in Europa nach verwaltetem Fondsvermögen auf Platz 4 und zählt weltweit zu den zehn größten Fondsanbietern. Im Jahr 1956 gegründet, erstreckt sich die Präsenz der DWS heute nicht nur auf Europa, auch in Amerika und in der Region Asien-Pazifik ist die DWS seit einigen Jahren erfolgreich tätig.



**Markus Sievers** ist einer der geschäftsführenden Gesellschafter der apano GmbH

Die **apano GmbH** bietet deutschen Anlegern seit Jahren Anlageprodukte, die auf den Handelsstrategien von Man – einem der weltweit führenden alternativen Investment Manager – beruhen und sowohl von fallenden als auch von steigenden Märkten profitieren können. Apano hat sich auf die Bedürfnisse der Privatkunden sowie deren Vermögensberater spezialisiert und stützt sich auf seit dem Jahr 1994 gesammelte Erfahrungen. Mit einem Marktanteil von zirka zehn Prozent im deutschen Privatkundensegment ist apano einer der führenden bankenunabhängigen Anbieter von alternativen Investments. Seit 2010 ist apano mit einer Repräsentanz in Wien für Vertriebspart-

ner auch in Österreich aktiv. Das Anlagevolumen betrug zum Stand 31.12.2010 rund 800 Millionen Euro (Stand: 31.12.2010). Geschäftsführende Gesellschafter von apano sind Kathrin Nordhues, Markus Sievers (Foto) sowie Detlev Reichert.



**Dirk Fischer,**  
Geschäftsführer  
Patriarch Multi-  
Manager GmbH

# „Flexibilität ist wichtig“

**Dirk Fischer,** Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH, einer Ideen- und Produktschmiede für innovative Fonds- und Versicherungslösungen, erläutert, warum man in der Altersvorsorge auf zukunftsfähige Produkte setzen sollte. Ein **Hintergrundgespräch.**

**€uro spezial:** *Herr Fischer, die gesetzliche Rente wird nicht reichen. Was raten Sie in Sachen Altersvorsorge?*

**Dirk Fischer:** Hier sollte jeder schauen, dass er aus möglichst vielen Töpfen Hilfen, Zulagen und Förderungen bekommt, um den Einsatz eigenen Kapitals gering zu halten.

**? Wie geht das?**

**Fischer:** Arbeitnehmer sollten nach betrieblicher Altersversorgung, der bAV, fragen. Mancher Chef gibt aus der eigenen Tasche was dazu. Auch wenn das im Monat nur einige Euro sind, über die Jahre summiert es sich.

**? Und wenn der Chef nichts dazugibt?**

**Fischer:** Dann bleibt immer noch die Entgeltumwandlung, darauf hat jeder abhängig Beschäftigte in Deutschland

einen Anspruch. Dabei setzt man zwar eigenes Geld ein, doch das wird vom Staat durch günstige Pauschalbesteuerung gefördert. Das lohnt sich.

**? Können auch Selbständige oder Freiberufler steuerbegünstigt vorsorgen?**

**Fischer:** Natürlich. Denen bietet sich mit der Rürup- oder Basis-Rente das aus unserer Sicht letzte legale Steuerverschiebungsmodell. Hier können sie jährlich grundsätzlich bis zu 20 000 Euro pro Person in Basisrenten-Produkte einzahlen. Dabei wird ein immer größerer Teil der Einzahlung steuerfrei gestellt. 2011 beträgt dieser Anteil 72 Prozent. Und er steigt jährlich in Zwei-Prozent-Schritten.

**? Und der Haken an der Sache?**

**Fischer:** Nun, fließt später Rente, so

muss diese versteuert werden. Aber meist sind im Alter die Einkünfte und damit auch der Steuersatz geringer, zudem steigt der zu besteuerte Anteil weniger schnell als die steuerfreien Einzahlungen. Wer 2012 erstmals Basisrente bezieht, muss nur 64 Prozent der Rente versteuern.

**? Riester, Rürup, bAV – reicht das, um den Lebensstandard zu halten?**

**Fischer:** Meist sind das Bausteine, mehr nicht. Wer im Alter keine Abstriche am erreichten Standard machen will, muss privat vorsorgen.

**? Sind dafür alle Altersvorsorgeprodukte gleich gut geeignet?**

**Fischer:** Ganz klar nein. Die meisten sind zu starr und unflexibel. Da müssen sich die Kunden den Produkten



anpassen. Das kann es doch nicht sein. Wie man auch an den Stornoquoten in der Branche merkt: Bundesweit erreicht nur jede dritte Lebensversicherung ihr Laufzeitende, die durchschnittliche Laufzeit liegt bei sieben Jahren; bei Fondssparplänen sind es dreieinhalb. Dies zeigt, dass es mit den heute gängigen Produktangeboten mittelfristig nicht gelingt, das Vertrauen der Kunden in eigene Vorsorgeentscheidungen zu konservieren.

**? Woran liegt das?**

**Fischer:** Meist wird versucht, aus der aktuellen Situation heraus ein Bedürfnisprofil zu erstellen. Am Ende steht eine Produktempfehlung, die zur aktuellen Situation passt. Oft sind aber schon nach kurzer Zeit die Kundenbedürfnisse ganz andere. Daher entwickeln wir Lebenszyklus-Produkte.

**? Was ist das nun wieder?**

**Fischer:** Das sind Produkte, die sich leicht an veränderte Situationen anpassen lassen. Wenn Sie bei einer Rentenpolice Anspar- und Verrentungsphase addieren, kommen Sie leicht auf Laufzeiten von 50 Jahren. Da muss das Produkt flexibel sein.

**? Können Sie das näher erläutern?**

**Fischer:** In unserer A&A-Superfonds-Police, die wir gemeinsam mit der AXA exklusiv für die Makler von Jung, DMS & Cie. entwickelt haben, setzen wir ein Lebenszyklus-Modell um. Die Police ist zunächst als Fondspolice konzipiert. Jedoch können Kunden jederzeit ihr Kapital ab 3000 Euro Guthaben in einen konventionellen Deckungsstock switchen, wenn Sie Sorge haben, dass die Fonds demnächst schwächeln. Sie können aber auch jederzeit wieder das Geld aus dem Deckungsstock in einen oder mehrere der 17 angebotenen Fonds zurück fließen lassen.

**? Apropos Fonds: Welche Fonds können gewählt werden?**

**Fischer:** Zum einen Klassiker wie den Fidelity European Growth, den DJE Dividende & Substanz oder den Franklin

Templeton Global Fundamental Strategies. Daneben gibt es Fonds zur Kapitalabsicherung: den Axa Comfort Megatrends 90 und den Patriarch Multi Asset Dynamisch. Zudem bieten wir mit dem Man AHL Trend, dem Superfund Absolute Returns I und dem Varengold CTA Hedge als erste in einer deutschen Fondspolice sogar Managed-Futures-Fonds.

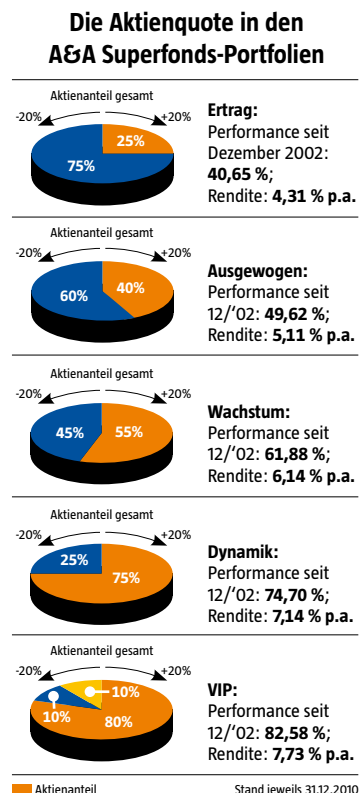
**? Sind das nicht sehr erklärungsbedürftige Fonds für eine Fondspolice?**

**Fischer:** Sicher, solche marktneutralen Bausteine sind nicht jedem geläufig. Aber sie bieten den Vorteil, sich fast unabhängig von Aktienmärkten zu bewegen. Speziell eine besser gestellte, oft gut informierte Klientel, welche wir mit der A&A Superfonds-Police besonders stark erreichen, steht solchen Fondslösungen und ihrer stabilisierenden Funktion für die Gesamtrendite aufgeschlossen gegenüber.

**? Können Kunden zwischen den Fonds auch wechseln?**

**Fischer:** Natürlich, einmal im Jahr ist der Fondswechsel kostenlos.

**? Was haben Sie noch eingebaut?**



**Fischer:** Mit einem GarantModul können Kunden den Erhalt ihrer Beiträge zu 20 bis 100 Prozent sicherstellen, egal wie stark die Börse nachgibt. Wer möchte, kann auch Rentengarantienzeiten vereinbaren, den Ablaufzeitpunkt flexibel wählen oder einen Berufsunfähigkeits (BU)-Baustein dazu kaufen. Eine Schüler-BU bieten wir schon für Kinder ab acht Jahren. Bei Mitbewerbern gibt es dies erst ab 13 Jahren. Dann aber betreiben viele Heranwachsende schon eine Risikosportart, so dass eine BU nur noch mit Risikoaufschlag erhältlich ist. Zudem bieten wir eine nachträgliche Erhöhung der BU ohne erneute Gesundheitsprüfung an. Kein Wunder, dass unsere Police gerade für Kinder gerne genommen wird, zumal sie schon ab 25 Euro Monatsbeitrag erhältlich ist. Auch eine Aufstockung oder Reduzierung der Beiträge ist möglich.

**? Und wenn ich nun gar kein Freund von Versicherungen bin, sondern lieber mit Fonds vorsorgen möchte?**

**Fischer:** Dann sollten Sie sich unsere A&A-Superfonds-Portfolien ansehen. Was bieten Sie da?

**Fischer:** Fünf Fondsvermögensverwaltungstrategien, die von stark rentenlastig bis stark aktienlastig differieren. Am konservativsten ist die Strategie Ertrag, am renditeträchtigsten die VIP-Strategie. Hier können wir über die vergangenen acht - nicht einfachen - Jahre Renditen von durchschnittlich 4,31 bis 7,73 Prozent p.a. vorweisen. Eine beachtliche Leistung. **? Wer ist für die Umsetzung der Strategien verantwortlich?**

**Fischer:** Dafür konnten wir Dr. Jens Ehrhardt mit seiner Gesellschaft DJE Kapital AG verpflichten. Aus unserer Sicht einer der besten Fondsmanager Deutschlands. Sollte er dennoch einmal über längere Zeit schwächeln, können wir ihn jederzeit auswechseln. Das ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil gegenüber normalen Dachfonds. ● Das Interview führte Jörg Billina

# Berater-Porträts

Altersvorsorge will gut geplant sein.  
Doch kein Berater ist wie der andere,  
jeder setzt eigene Schwerpunkte.  
Eines aber ist den  
Vorgestellten gemeinsam:  
Sie sind top.

**Ort:** 01904 Steinigtwolmsdorf  
**Name:** Timo Richter  
**Firma:** Dr. Jung & Richter GmbH  
**Tel.:** 03 59 51 / 321 85; **E-Mail:** timo.richter@jungundrichter.de  
**Internet:** www.jungundrichter.de

Den Optimisten gehört die Zukunft. Die Dr. Jung & Richter GmbH ist seit Jahren für qualitativ fundierte Beratung zum Thema Geld bekannt. Gerade in der jetzigen Zeit – das Geldvermögen der Bundesbürger beträgt über 4880 Milliarden Euro, andererseits bringen festverzinsliche Anlagen bestenfalls zwei Prozent Zinsen vor Steuern und Inflation – ist Beratung gefragt. Antworten auf brandaktuelle Fragen vieler Investoren zu einer möglichen Inflation, steigender Staatsverschuldung und fortschreitender Globalisierung erhalten Sie fundiert von den Beratern der Dr. Jung & Richter GmbH. Wie Geschäftsführer Timo Richter betont, geht diese im Rahmen einer persönlichen Beratung immer einher mit der Entwicklung einer passenden Anlagestrategie. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf Beratung und Vermittlung von Investmentfonds und Schiffsfonds.



**Ort:** 22087 Hamburg  
**Name:** Michael Schulte  
**Firma:** msi – Michael Schulte Investmentberatung  
**Tel.:** 040/4192 93 88; **Mail:** info@vermoegen-besser-planen.de  
**Internet:** www.vermoegen-besser-planen.de

„Unterschreibe nur, was du verstehst“, lautet das Motto von Michael Schulte. Seit über zehn Jahren arbeitet er als Berater und freier Makler für Vermögensanlage und Vermögensabsicherung. Sein Steckenpferd: investmentgestützter Vermögensaufbau. Seine Leidenschaft: Komplexität vereinfachen, Überblick schaffen. In seiner Beratung setzt er auf Fakten, um seinen Kunden Kriterien an die Hand zu geben, die wirklich zählen. Deshalb arbeitet er gerne mit Menschen, die kritisch sind. Menschen, die nicht glauben, sondern begreifen wollen. Dabei ist dem Investmentberater Dialog wichtig: „Den Kunden verstehen, ihn kennen, ihm Wege aufzeigen – damit er seine eigenen Entscheidungen treffen kann.“ Diese Mischung aus analytischem Geschick und echtem Interesse an seinen Mandanten macht den Erfolg von Michael Schulte aus.



**Ort:** 28209 Bremen; 26125 Oldenburg  
**Name:** Michael Höptner  
**Firma:** NWF Finanz Consulting GmbH & Co. KG  
**Tel.:** 04 21 / 322 75 90; **E-Mail:** m.hoeptner@nwf-bremen.de  
**Internet:** www.nwf-bremen.de; www.qfb.de/10648-hoeptner



„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.“ (Albert Einstein) Daher steht für den Finanzwirt und Masterconsultant in Finance, Michael Höptner, eine präzise Situationsanalyse sowie eine gewissenhafte Planung der Zukunft im Mittelpunkt seiner Tätigkeit. Wobei Zukunft bereits heute, mit dem Bereitstellen verfügbarer Finanzmittel beginnt. Darauf aufbauend werden sämtliche Wünsche seiner Mandanten, bis hin zur Planung der Zeit nach dem aktiven Erwerbsleben sowie die Absicherung der Arbeitskraft mit einbezogen. Produkte dürfen und können hier lediglich das Mittel zur Lösung der in Zukunft anstehenden Aufgaben sein. Aus diesem Grund ist Unabhängigkeit und ständiger Erfahrungsaustausch mit Fachleuten und Kollegen auch nach 20 Jahren Praxis elementar.

**Ort:** 29614 Soltau  
**Name:** Barbara Zehnter, Thomas Zehnter  
**Firma:** Investmentsservice Zehnter GmbH  
**Tel.:** 051 91 / 719 64; **E-Mail:** info@investmentsservice-zehnter.de  
**Internet:** www.investmentsservice-zehnter.de

Die Investmentsservice Zehnter GmbH betreut als freier Investmentmakler seit 25 Jahren zirka 900 Mandanten. Unternehmensphilosophie ist es, alle Mandanten bedarfsgerecht zu Investmentfonds, Beteiligungen, betrieblicher Altersvorsorge und Baufinanzierung zuverlässig und kompetent zu beraten. Mit modernster Beratungstechnologie erstellt das Beratersteam auf Basis einer risikokontrollierten, strategischen Vermögensplanung individuelle Anlagevorschläge. Die Investmentsservice-Zehnter GmbH arbeitet seit 17 Jahren (seit



sieben Jahren als Premiumpartner) mit der Maklerplattform Jung DMS & Cie. zusammen. Über das Internetportal erhalten Mandanten jederzeit aktuelle Marktinformationen. Die Schnittstellen zu den depotführenden Banken gewährleisten jederzeit einen ganzheitlichen Vermögensüberblick.

**Ort:** 41836 Hückelhoven  
**Geschäftsführer:** Daniel Bienen (1. v. r.), Marcel Wilms (2. v. r.)  
**Firma:** Bienen&Wilms Unternehmensgruppe  
**Tel.:** 024 33 / 98 17 60; **E-Mail:** info@buw.ag  
**Internet:** www.buw.ag

Wer bei der Anlage seines Vermögens auf Professionalität, Flexibilität und persönliche Betreuung setzt, ist bei Bienen&Wilms bestens aufgehoben. Das Team betreut mit großem Erfolg Kunden in allen Fragen zu Geldanlagen, Finanzierungen und Versicherungen. Ob Vermögensaufbau, Absicherung von Kindern, private oder betriebliche Altersvorsorge – Bienen&Wilms agiert bei allen Kundenwünschen präzise, schnell und flexibel. Das Unternehmen zeichnet sich zudem durch kundenorientierte Beratung, umfassendes Know-how, jahrelange Berufserfahrung, Einsatz modernster Medien und aktive Informationspolitik aus. Bienen&Wilms zählt damit weiterhin zu den 20 besten unabhängigen Finanzdienstleistern Deutschlands.



**Ort:** 48341 Altenberge  
**Name:** Christian Tekaat  
**Firma:** NWF Finanzconsulting GmbH & Co. KG  
**Tel.:** 025 05 / 62 36 86; **E-Mail:** c.tekaat@nwf-altenberge.de  
**Internet:** www.christiantekaate.de

Finanzplanung = Lebensplanung, die auch Spaß machen darf. Mit großer Leidenschaft und viel Engagement erarbeitet der 30-jährige Christian Tekaat zusammen mit seinen Kunden das für viele trockene Thema „Finanzplanung“. Hier wird nicht nach Schema F vorgegangen; strategisch werden die Ziele und Wünsche erarbeitet und gemeinsam anschließend nach



Lösungen gesucht. Ganz besonders schätzen seine Kunden seine Unabhängigkeit von einzelnen Gesellschaften der Finanzbranche. Lernen Sie einen ehrlichen, entspannten Menschen kennen und freuen Sie sich auf eine Beratung „einfach mal anders“. Beratungstermine sind jederzeit nach Absprache möglich. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.christiantekaate.de](http://www.christiantekaate.de).

**Ort:** 49074 Osnabrück  
**Name:** Bernhard Clemens Klenke, Diplom-Mathematiker  
**Firma:** NWF Finanzconsulting GmbH & Co. KG  
**Tel.:** 05 41 / 338 69 22; **E-Mail:** b.klenke@nwf-os.de  
**Internet:** www.nwf-os.de

Finanzplanung, die zu Ihrer Lebensplanung passt! Der trockenen Materie Finanzen hauchen wir Leben ein. Eine ausführliche Festlegung Ihrer Ziele und Wünsche ist der erste Schritt zu Ihrer persönlichen Finanzplanung. Bei uns erhalten Sie Ihren finanziellen Maßstab. Mit nunmehr 24 Jahren Erfahrung setze ich meine Fachkenntnisse zu Ihrem finanziellen Vorteil ein. Das Ergebnis wird Sie überraschen: bessere Renditen bei deutlich weniger Risiken; eine breite und sichere Vermögensstreuung, Inflationsschutz und Steueroptimierung; staatliche Förderungen wo möglich und sinnvoll; Kostenreduktion bei Krediten, Optimierung Ihrer Hypothekenfinanzierungen und Versicherungen. Das ist Finanzplanung mit Begeisterung! Ohne Zeitdruck, ohne Geld-Stress, ohne Zukunftssorgen.



**Ort:** 49078 Osnabrück

**Name:** Jürgen Overmeyer, Thomas Koch (r.)

**Firma:** First Select Finance GmbH

**Tel.:** 05 41 / 58 05 78 70; **E-Mail:** info@first-select.net

**Internet:** www.first-select.net

Die First Select Finance GmbH ist spezialisiert auf umfassendes Financial Planning und das daran anschließende Vermögensmanagement. Seit nunmehr 15 Jahren gehen die beiden Geschäftsführer Thomas Koch (r.) und Jürgen Overmeyer einen gemeinsamen Weg in der Beratung von gehobenen Privatkunden. Finanzplanung und der unabhängige Blick auf das gesamte Kapitalmarktuniversum ist nach Meinung der beiden Experten der einzige Weg, auf Veränderungen der persönlichen Situation ihrer Kunden und auf die zunehmende Komplexität der

Finanzwelt reagieren zu können. Die Erfahrungen, die Koch und Overmeyer in der Vergangenheit in leitenden Funktionen verschiedener Großbanken machen konnten, bestätigen ihre Auffassung, mit ihrer Art der Finanzplanung auch künftige Krisen meistern zu können.



**Ort:** 50935 Köln

**Name:** Achim Trude

**Firma:** tridion ASSET MANAGEMENT GmbH

**Tel.:** 02 21 / 17 06 19 96; **E-Mail:** info@tridion-am.com

**Internet:** www.tridion-am.com



Die tridion ASSET MANAGEMENT GmbH ist ein unabhängiger Lösungsanbieter für das „Pension Management“. Darunter ist der gesamte Prozess von der Konzeption der betrieblichen Altersversorgung (bAV) unter Berücksichtigung unternehmensspezifischer Bedingungen über ihre Durchführung, deren Finanzierung bis hin zur Verwaltung

der Versorgungswerke zu verstehen. Als „outsourceter“ Teil der Personalabteilung agieren wir interdisziplinär und sind Ansprechpartner für Personalabteilung, Versorgungswerke und natürlich für die Mitarbeiter. Tridion ASSET MANAGEMENT ist kompetenter Partner bei der maßgeschneiderten Entwicklung, Umsetzung und Betreuung der bAV-Lösung, sowie bei Kommunikationsstrategien für die Mitarbeiter – so wird die Wertigkeit der bAV für Mitarbeiter und Unternehmen erhöht.

ANZEIGE

## **euro**. Die Geldversteher.

Testen Sie für nur 4,30 Euro pro Ausgabe drei Mal **euro** und erhalten als Geschenk den **BLACK & DECKER** Stabschrauber  
(inkl. 7 % MwSt. und Versand)



Jedes  
**Monat** Politik,  
Börse und  
private Finanzen  
durchschauen

**Analysen  
Kommentare  
Tipps**  
Jeden Samstag



**Hintergründe  
Strategien  
Tests**  
Jeden Monat

**Ort:** 51149 Köln  
**Name:** Arne Jenn  
**Firma:** Arne Jenn Finanzkonzepte e.K.  
**Tel.:** 022 03 / 158 30; **E-Mail:** info@arne-jenn.de  
**Internet:** www.arne-jenn.de

„Konsumkraft in jeder Lebensphase.“ Das sollte das Ziel einer jeden Finanzplanung sein, so Arne Jenn, selbständiger Finanzberater aus Köln. Eine individuelle Analyse sollte daher immer das Fundament einer Kundenberatung sein. Das seit 1992 bestehende Unternehmen hat sich auf die Absicherung von existenziellen Risiken und die Beratung im Bereich Kapitalanlagen und Vermögensaufbau spezialisiert. Hier greift das Unternehmen unterstützend auf ein langjährig aufgebautes Experten-Netzwerk zurück. Seine Ausbildung als Versicherungs-



kaufmann kommt Jenn gerade in der Absicherung von existenziellen Risiken zugute. „Risikovorsorge und Vermögensaufbau bedingen sich gegenseitig“, ist sich Jenn sicher. „Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden zum Ausgangspunkt seiner Beratung macht, wird auch in Zukunft noch Berater sein.“

**Ort:** 63110 Rodgau  
**Name:** Björn Wasike  
**Firma:** CURAVIS – Beratung, die passt  
**Tel.:** 061 06 / 66 61 94; **E-Mail:** info@curavis.com  
**Internet:** www.curavis.com

Wo lege ich mein Geld an? Welche Versicherungen brauche ich? Wie kann ich fürs Alter vorsorgen? Fragen, die viele beschäftigen und die den Wunsch nach professioneller Beratung wecken. Genau hier setzen der unabhängige Versicherungsmakler Björn Wasike und sein CURAVIS-Team an. „Professionelle Rundum-Betreuung“ lautet das Schlüsselwort des 36-Jährigen. Sein Fokus: die ganzheitliche Betrachtung. „Nur wenn ich weiß, welche Bedürfnisse mein Kunde hat und wie er seine Zukunft sieht, kann ich die individuell besten Lösungen finden“, sagt Wasike. Daher nimmt er sich Zeit für persönliche Gespräche. Kooperationen mit vielen Spezialisten schaffen im Hintergrund eine Basis, die bei der Erstellung der individuellen Vorsorge unersetzlich ist. Offen, ehrlich, persönlich – so löst Wasike ein, was er verspricht: „Eine Beratung, die passt“.



**Ort:** 63897 Miltenberg  
**Name:** Marco Kantner (r.), Frank Berberich  
**Firma:** WK Vermögensverwaltung AG  
**Tel.:** 093 71 / 94 86 72 55; **E-Mail:** info@wkvvag.de  
**Internet:** www.wkvvag.de

Die WK Vermögensverwaltung AG wurde 1997 gegründet. Vertreten durch die beiden Vorstände Marco Kantner (r.) und Frank Berberich, betreut die WK Vermögensverwaltung AG über 80 Millionen Euro an Kundengeldern in offenen und geschlossenen Fonds. Die Mandanten kommen aus ganz Deutschland. Den Miltenberger Fondsspezialisten hat ihre seit Jahren konservative Ausrichtung in der Vermögensanlage, in den Jahren der Finanzkrise, einen kräftigen Kundenzuwachs beschert. Das von ihnen professionell umgesetzte Motto „Gelderhalt kommt vor Rendite“ wurde dabei wieder einmal bestätigt. Eine exzellente Aus- und Weiterbildung der Vor-



stände garantiert Mandanten auch weiterhin Beratung auf hohem Niveau. Mit ihrem sehr gut ausgebildeten und kundenfreundlichen Service-Team hebt sich die WK Vermögensverwaltung AG gegenüber vielen Mitbewerbern ab.

**Ort:** 65468 Trebur  
**Name:** Dipl.-Ing. Norbert Ewald  
**Firma:** Maklerbüro Norbert Ewald  
**Tel.:** 061 47 / 59 85 14; **E-Mail:** NorbertEwald@gmx.de  
**Internet:** www.riester-berater.com / www.azubi-berater.com

Seit über 20 Jahren werden unter dem Motto „Verstehen, Vertrauen, Vorsorge“ die Themen betriebliche und private Altersvorsorge als auch Krankenabsicherung durch das Maklerbüro Norbert Ewald den Kunden bedarfsgerecht und verständlich aufbereitet. Denn nur derjenige, der versteht, wird auch Vertrauen in seine einmal getroffenen Vorsorge-Entscheidungen haben. Bundesweit entwickelt und optimiert das Maklerbüro Ewald für Steuerberatungskanzleien und kleinere bis mittelständische Betriebe individuelle, auf die Ziele und Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Versorgungs-Konzepte und setzt diese um. Dabei werden staatliche Zuschüsse oder Auflagen genauso berücksichtigt wie mögliche Steuervorteile oder Tarifbindungen. Seine veröffentlichten Fachbeiträge und Tipps sind im Internet abrufbar.



**Ort:** 66115 Saarbrücken  
**Name:** Detlef Paulus  
**Firma:** Financial World AG  
**Tel.:** 06 81 / 30 98 23 54; **E-Mail:** d.paulus@fiwoag.de  
**Internet:** www.financialworld-ag.de

Gute Partner, sichere Zukunft – Ihre Chance. Die Financial World AG ermöglicht jedem – unabhängig davon ob Klein-, Mittel- oder Großkunde – den gleichen fairen Zugriff auf die wichtigsten Finanzmärkte. Financial World wählt die Produktgeber sorgfältig aus. Es sind nur renommierte Unternehmen, die über zeitgemäße und leistungsfähige Angebote verfügen. Partner, denen alle Zugänge zu Informationen über weltwirtschaftliche, finanz- und zinspolitische Entwicklungen zur Verfügung stehen. Dieses enorme Know-how sichert Financial World im hochkompli-



zierten Finanzmarkt den entscheidenden Vorsprung und beschert Mandanten große finanzielle Vorteile. Das Unternehmen hat sich auf Beratung zu und Vermittlung von Investmentfonds, Schiffsfonds und Finanzierungen spezialisiert.

**Ort:** 79183 Waldkirch  
**Name:** Thomas Kräter  
**Firma:** Kräter, Lubitz & Co. Assekuranzmakler + Finanzser. GmbH  
**Tel.:** 076 81 / 407 60; **E-Mail:** tk@kraeter.de  
**Internet:** www.kraeter.de



Seit über 30 Jahren bietet Thomas Kräter individuelle Lösungskonzepte für seine Mandanten. Als Geschäftsführer von Kräter, Lubitz & Co. verantwortet er die Bereiche Kapitalanlagen und Altersversorgung. Er optimiert die finanziellen Angelegenheiten seiner Kunden und bringt diese in Einklang mit deren individuellen Zielen und Bedürfnissen. Dabei stehen langfristige Strategien im Fokus. Wichtige

Bausteine sind Sachwerte zum Schutz des Vermögens im Falle weiterer Krisen und steigender Inflation. Im Wertpapierbereich profitieren seine Kunden von breit gefächerten Musterportfolios mit Spitzenfonds, welche mittels moderner Programme zur Portfolio-Optimierung erstellt und angepasst werden. Langjährige Erfahrung in Verbindung mit modernster Technik sichert gute Ertragerwartungen bei überschaubarem Schwankungsrisiko.

**Ort:** 80797 München  
**Name:** Dominik Wagner, CFP  
**Firma:** Die Finanzstrategen GmbH & Co. KG  
**Tel.:** 089 / 59 08 24 33; **E-Mail:** info@f-strategen.de  
**Internet:** www.f-strategen.de

„Schneller als andere die Zeichen der Zeit zu erkennen und zielsicher die richtigen Schlussfolgerungen für die längerfristig angelegten Depots der Kunden zu ziehen, das zeichnet die Finanzstrategen aus“, so Dominik Wagner, Finanzökonom, CFP und Berater für Kapitalmarktprodukte (EBS/DBG). Die Finanzstrategen sind auf Beratung von Unternehmern und Medizinern spezialisiert. Diese dürfen sich auf Kompetenz, Dynamik und ein hohes Maß an Integrität verlassen. Umfassende Finanzplanung



nach den Eliteregeln des Certified Financial Planning Standards Board gehört ebenso zur Kundenbetreuung, wie die Unabhängigkeit bei der Produktauswahl, die Transparenz der Entlohnung und ein Netzwerk leistungsstarker Partner. Dieses Konzept wird ausgezeichnet angenommen, und so hat sich der Kreis zufriedener Mandanten stetig erweitert.

**Ort:** 81679 München-Bogenhausen  
**Name:** Oliver Barnert (l.), George W. P. Opitz  
**Firma:** BARNERT & COMPANY, OHG  
**Tel.:** 089 / 41 35 35 00; **E-Mail:** office@barnert-company.de  
**Internet:** www.barnert-company.de



BARNERT & COMPANY hat sich auf umfassende Beratung und Betreuung anspruchsvoller Privatklientel spezialisiert und wurde von unabhängigen Medien, wie „Finest Finance“, „Feine Adressen München“, oder „Whofinance“ ausgezeichnet.

Das Team besteht aus dem Firmengründer Oliver Barnert, seinem Partner und Geschäftsführer George W.P. Opitz, und einer Vielzahl ausgewählter Spezialisten. Klienten profitieren vom firmeneigenen Netzwerk „Company’s Experts“, das vom Existenzgründungscoach über Stiftungs- und Steuerberater bis zum internationalen Fachanwalt alles bietet. „Wir sehen uns in der Verantwortung für ein nachhaltiges, langfristig ausgerichtetes Vermögensmanagement – zugeschnitten auf die Lebensplanung unserer Klienten“, erläutert Opitz. Dependancen bestehen in Regensburg, Wuppertal, Wien und Dubai.

**Ort:** 83209 Prien am Chiemsee  
**Name:** Christian Reif (r.), Hubert K. Ober  
**Firma:** EuroCon Finanzdienstleistungsgesellschaft mbH  
**Tel.:** 080 51 / 30 31; **E-Mail:** info@eurocon.de  
**Internet:** www.eurocon.de

Die Zukunft der Kunden mit zu gestalten und dabei alle Möglichkeiten des Finanzmarktes verständlich und nachvollziehbar darzustellen, ist für EuroCon oberstes Ziel. Gerade in der heutigen Zeit, in der die Innovationsgeschwindigkeit bei Produkten und Anlagemöglichkeiten immer mehr zunimmt, ist es wichtig, verlässliche Partner im Finanzmarkt zu finden. Seit 25 Jahren arbeiten Hubert K. Ober und Christian Reif (r.) zusammen und haben mit EuroCon Beachtliches erreicht. Kompetente Geschäftspartner im regionalen Umfeld des Kunden stehen bayernweit zur Verfügung. Durch strikte Unabhängigkeit werden



dem Kunden Anlagechancen aufgezeigt und die Lösung individuell auf ihn zugeschnitten. Laufende Betreuung und permanente Zielkontrolle runden das umfangreiche Serviceangebot ab.

**Ort:** 84051 Essenbach – Ohu  
**Name:** Tobias Birx (l.), Stefan Helm(m.), Norbert Dorfner (r.)  
**Firma:** Dr. Jung & Partner GmbH Generalrepräsentanz  
**Tel.:** 087 03 / 98 90 98 0 **E-Mail:** info@dr-jung-partner.de  
**Internet:** www.dr-jung-partner.de

„Wahrheit, Klarheit, Transparenz“ – die Philosophie der Dr. Jung & Partner GmbH Generalrepräsentanz ist das Fundament einer starken Partnerschaft. Konsequenter orientieren wir uns an der Sicherheit und Rentabilität von Sachwertanlagen zum Nutzen der Anleger. Unser Motto „keine Experimente!“. Als Generalrepräsentanz der Jung, DMS & Cie. AG gehören wir einem der größten Zusammenschlüsse freier Finanzberater in Europa an. Die Berater bauen im Kundengespräch auf die 50-jährige Erfahrung von Dr. Klaus Jung, dem Pionier der Investmentszene. Verständliche, kundenorientierte Beratung, das macht den Unterschied – in allen finanziellen Belangen, egal ob Zukunftsvorsorge, Vermögensaufbau oder finanzielle Absicherung.



**Ort:** 89312 Günzburg  
**Name:** Tobias Müller  
**Firma:** Die FINANZarchitekten GmbH  
**Tel.:** 082 21 / 20 78 30; **E-Mail:** info@diefinanzarchitekten.com  
**Internet:** www.DieFINANZarchitekten.com

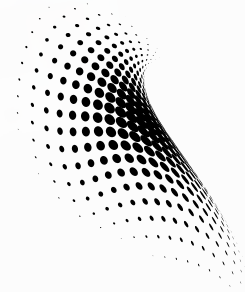


Ganzheitliche Finanzberatung – mehr als ein Begriff. In der ganzheitlichen Finanzberatung geht es nicht um einzelne Finanzprodukte, sondern um die richtige Auswahl aus einer ganzen Produktpalette. Nicht um einzelne Fondsanlagen, sondern um ein Gesamtkonzept, das Chancen und Risiken gegeneinander abwägt. Nicht um einzelne Versicherungen, sondern um ein Versicherungs- und Vorsorgekonzept, das individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist und staatliche Zuschüsse genauso berücksichtigt wie Steuervorteile. Das alles auf der Grundlage einer detaillierten Finanzanalyse. Um unseren Kunden eine optimale Produktauswahl zu bieten, arbeiten wir als freie und unabhängige Finanzarchitekten mit allen bewährten und namhaften Produktpartnern im Investment-, Versicherungs- und Beteiligungs- sowie im Finanzierungsbereich zusammen.

**Ort:** 99092 Erfurt  
**Name:** Peter Löwe (r.), Dr. Rainer Michels  
**Firma:** M&L Consult OHG  
**Tel.:** 03 61 / 601 86 60; **E-Mail:** info@m-l-consult.de  
**Internet:** www.m-l-consult.de

Seit über 20 Jahren beraten der Diplomökonom Peter Löwe und Dr. Rainer Michels erfolgreich zu Vermögensaufbau und Altersvorsorge. Am Anfang der Beratung steht eine detaillierte und umfangreiche Analyse der Ist-Situation sowie der Kundenwünsche und -ziele. Unter Beachtung der individuellen Risikoneigung erfolgen produkt- und anbieterunabhängige Empfehlungen zur deren Umsetzung. Besondere Erfahrungen haben beide Berater im Bereich der akademischen Heilberufe, bei der Existenzgründungs- und Finanzierungsberatung sowie der Existenzbegleitung. Ihre Kompetenz in der Investmentberatung beweist die M&L Consult OHG mit dem fast 10-jährigen erfolgreichen Management von drei Investmentfonds-Portfolios.





*„Wir können die Zukunft nicht verändern,  
aber uns auf sie einstellen.“*

# **A&A Superfonds-Police - fondsgebundene Rentenversicherung mit Weitblick.**

Beratung und weitere Informationen erhalten Sie bei einem unabhängigen Finanzberater oder Versicherungsexperten.