



Schwerpunktthema: Dienstleistungsangebot

Frohes Neues Jahr!

Allen Kunden wünsche ich für 2015 alles Gute - vor allem Gesundheit sowie privaten und wirtschaftlichen Erfolg. Auch wenn die aktuelle Entwicklung an den Aktienmärkten geradezu nach einer Kommentierung schreit - der DAX reißt gerade jeden Tage einen neuen Höchststand - so möchte ich in diesem Newsletter mal in eigener Sache schreiben: „Was machen Sie eigentlich beruflich, Herr Schulte?“; auf diese Frage kann ich nicht mit einem Wort antworten, da es meinen Beruf gar nicht als „Beruf“ gibt. Hier versuche ich, ein Bild zu vermitteln, was meine Kunden von mir erwarten können - und was nicht.

Liebe Kunden von msi,

in der Vergangenheit habe ich festgestellt, dass selbst Kunden, die ich seit vielen Jahren kenne, erstaunt sind, dass ich auch Baufinanzierungen anbiete. Sicher, ich habe keine eigene Website für dieses Thema - wie z.B. für die Themen BU oder Altersvorsorge - aber bei Bestandskunden biete ich diese Leistung an.

Ein älterer Investmentkunde, dessen Depot ich seit über 10 Jahre betreue, war dagegen überrascht, dass ich einen Beratungs-Schwerpunkt im Bereich BU-Versicherungen habe: „Mein Sohn hat gerade wochenlang nach einer passenden Absicherung gesucht - hätte ich das gewusst, hätte ich ihn an Sie verwiesen!“

Und schließlich gibt es auch - gerade bei meinen jüngeren Kunden, die ich eher aus dem Bereich der Versicherungen kenne - Mandanten, die den Begriff „Investmentberatung“ eher auf das Thema Fondsgebundene Versicherungen beziehen als auf Kapitalanlagen. Da hörte ich dann mal: „Meine Eltern haben gerade auf den Rat ihres Bankberaters hin ihr Sparkonto in 10-Jahres-Festgeld umgewandelt; hätte ich das gewusst...!“

Von daher möchte ich den Jahresbeginn zum Anlass nehmen, sowohl meine neuen Kunden als auch die langjährigen Geschäftspartner auf meine Dienstleistungspalette hinzuweisen, die in den letzten 15 Jahren auch beträchtlich angewachsen ist.

Herzliche Grüße,

Ihr Michael Schulte

Investmentberatung

oder neudeutsch „Finanzanlagenvermittlung“ - dies ist eine von drei Zulassungen, die ich besitze. Diese Zulassung ist im § 34 f der Gewerbeordnung geregelt. Der gut gemanagte internationale Aktienfonds, der vermögensverwaltende Mischfonds und flexible Rentenfonds sind die Kernthemen, um die meine Beratung im Bereich Kapitalanlagen kreist. Dabei geht es sowohl um Vermögensanlagen (Beispiele: eine Lebensversicherung wird fällig, eine Immobilie wurde verkauft, eine Erbschaft soll angelegt werden) als auch um Vermögensaufbau (Investment-Sparpläne mit und ohne Riester-Förderung, Sparpläne mit Versicherungsmantel zur Altersvorsorge). Mein Lieblingsthema ist und bleibt dabei die versicherungsfreie Verrentung von Kapital - also die Lösung der Frage, wie man ohne Rentenversicherung aus einer gegebenen Kapitalsumme eine gleichmäßige monatliche „Rente“ erhält. Diese Lösung heißt „2-Konten-Modell“ und lässt sich sehr flexibel an individuelle Bedürfnisse anpassen. Der große Vorteil gegenüber der Rentenversicherung: Das Kapital bleibt komplett erhalten und ist in voller Höhe jederzeit verfügbar.

Die Investmentberatung stellt meine Kernkompetenz und das Zentrum meiner Tätigkeit dar, meine Website dazu: <http://www.vermoegen-besser-planen.de>.

Versicherungsvermittlung

... mit vorhergehender intensiver Bedarfsermittlung und Marktübersicht - selbstverständlich! Diese zweite Zulassung regelt der § 34 d GewO.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Diese Versicherung gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt, weshalb ich ihr eine eigene Website gewidmet habe: „www.msi-bu-check.de“. In diesem Bereich habe ich in 15 Jahren eine Kernkompetenz erworben und darf stolz verkünden, dass noch kein einziger Leistungsantrag meiner Kunden von einer Versicherung abgelehnt wurde. Dies ist die Folge eines konsequenten Beratungsansatzes, der auch mehrere Risikovorabfragen, intensive Marktrecherchen und die genaue Betrachtung eventueller Vorerkrankungen einbezieht.

Private Krankenvollversicherung

Selber seit über 20 Jahren privat versichert, stehe ich zur PKV und kann nicht nachvollziehen, warum sich Medien und Politik zusehends dem „PKV-Bashing“ verschrieben haben. Viele der in der Presse verbreiteten Vorurteile sind entweder schlichtweg falsch („Die Beiträge in der PKV steigen immer stärker“) oder aber zeugen von einem falsch verstandenen Beratungsansatz („Als Rentner kann man die Beiträge nicht mehr bezahlen“). Wer sich in Sachen PKV richtig beraten lässt und vor dem Abschluss eine intensive Bedarfsermittlung durchführt, bekommt einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz. Selbstverständlich arbeite ich auch hier mit Risikovorabfragen, um das Risiko einer Ablehnung - verbunden mit einem Eintrag in die HIS-Datei der Versicherungswirtschaft - zu minimieren.

Renten- und Lebensversicherung

Zur Altersvorsorge ist sie sinnvoll: Die fondsgebundene Renten- und (in Einzelfällen) Lebensversicherung. Dabei gehören diese Produkte inhaltlich für mich stets in den Bereich der Investmentberatung, denn mir geht es in erster Linie um einen sicheren und renditestarken Vermögensaufbau, den man im Alter flexibel nutzen kann. Der „Versicherungsman-

tel“ erfüllt dabei lediglich einen einzigen Zweck: Realisierung von Steuervorteilen gegenüber einem reinen Investmentparplan. Diese Steuervorteile können in Deutschland - besonders im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge - häufig nur mit Versicherungen realisiert werden. Weitere Informationen zu diesem Thema:

www.betriebliche-altersvorsorge-hh.de

Sachversicherungen („SHUK“)

Der „klassische“ Versicherungsmakler vermittelt in der Regel Versicherungen aus den Bereichen Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und KFZ-Versicherung, Branchenkürzel „SHUK“. Dies sind Sparten, die wichtig sind und die ich daher auch anbiete, die ich aber zunehmend auf mein speziell dafür eingerichtetes Portal „www.msi-check.de“ auslagere. Auf diesem Portal können Kunden selber Preis- und Leistungsvergleiche machen, um einen Überblick zu erhalten. Auch umfangreiche Informationen wie Filme und ausführliche Texte stehen dort zur Verfügung. Meine Bestandskunden berate ich auch gerne persönlich zu diesen Themen.

Baufinanzierung

Die Vermittlung von Baufinanzierungen hat nichts mit Kapitalanlagen zu tun sondern ist eine reines Kredit-Vermittlungs-Geschäft, welches mit einer weiteren Erlaubnis verbunden ist (§ 34 c GewO). Dabei sind Baukredite auch wirklich die einzigen Kredite, die ich vermittele - Konsumkredite oder Fahrzeugfinanzierungen sind reine Bankdienstleistungen, die ich nicht anbiete.

Bei der Baufinanzierung arbeite ich mit einer hoch spezialisierten Plattform zusammen, die mir Zugriff zu den Konditionen von über 300 Banken bietet. Dabei sind sowohl die „üblichen Verdächtigen“ wie IngDiBa, Deutsche Bank und DSL-Bank als auch Sonderkontingente der örtlichen Sparkassen und Raiffeisenbanken. Selbstverständlich nutze ich auch die oft sehr günstigen KfW-Mittel - so werden die Programme 124 (Wohneigentumprogramm) und 153 (Energieeffizientes Bauen) bei sehr vielen Finanzierungen in Anspruch genommen.

Was ich nicht anbiete

Als Berater habe ich meine Überzeugungen, weshalb es verschiedene Marktangebote gibt, die ich freiwillig aus meiner Beratung ausschließe.

Kapitalgebundene Versicherungen

Meine langjährigen Kunden kennen mein tiefes Misstrauen gegenüber kapitalgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen (Ausnahme: Sofort beginnende Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag). Diese Form der Kapitalanlage oder Altersvorsorge empfehle ich grundsätzlich nicht. Trotzdem kann ich diese Versicherungen prüfen und vermitteln, wenn sie vom Kunden ausdrücklich angefragt werden und fondsgebundene Lösungen trotz intensiver Beratung nicht gewünscht sind.

Grauer Kapitalmarkt

Ein weiteres „no go“ sind für mich geschlossene Fonds, Beteiligungen, Steuersparmodelle etc. des sogenannten „grauen Kapitalmarktes“, die sämtlich ein hohes Risiko haben. Diese Produkte bedeuten hohe Provisionen für Vermittlern und Emittenten, daher sind sie so beliebt und werden - insbesondere von mehr oder weniger seriösen Finanzvertrieben - mit viel Nachdruck angeboten. Trotzdem ist meine Erfahrung, dass der weit überwiegende Teil meiner Kunden, die derartige Anlagen aus früheren Beratungen haben, hohe Verluste oder sogar Totalverlust erlitten haben. Für derart hohe Ausfallraten will ich nicht verantwortlich sein und verzichte daher auch gerne auf die exorbitanten Provisionen in diesem Segment. Wer sich die Finanzskandale der letzten Jahre vor Augen führt - Stichworte Prokon, S&K, Infinitus - wird feststellen, dass es hier stets um den „grauen Kapitalmarkt“ ging. Investmentfonds dagegen sind in Folge des IOS-Skandals vor über über 45 Jahren sehr stark reguliert und aus den Schlagzeilen verschwunden - Missbrauch und Betrug sind hier zu nahezu 100 % ausgeschlossen.

Einzelaktien und Zertifikate

Sie bergen das Risiko des Totalverlustes und haben nach meiner Überzeugung in der Hand von Privat-

anlegern nichts zu suchen - außer, sie kümmern sich selber hauptberuflich um ihre Anlagen und überwachen sie täglich - machen also die gleiche Arbeit wie ein Vermögensverwalter. Wer sich aber als „normaler“ Anleger auf „Anlagetipps“ seines Bankberaters verlassen will, sollte immer auch die Eigeninteressen seiner Bank im Auge behalten.

KFZ-Versicherungen

Der Bereich KFZ-Versicherungen ist als Pflichtversicherung sehr stark gesetzlich reguliert, was Mindestleistungen und Bedingungen angeht. Die wenigsten Versicherer verdienen mit diesem Produkt Geld sondern nutzen es, um sich Kunden „einzukaufen“. Dadurch ist diese Sparte eine reine Preisschlacht, in der es weniger auf Beratung ankommt und Berater keine oder nur eine minimale Vergütung dafür erhalten. Für meine Kunden stelle ich daher einen Online-Rechner mit Abschlussmöglichkeit zur Verfügung, betreibe aber keine aktive Vermittlung oder Beratung in diesem Segment.

Steuer- und Rechtsberatung

Auch, wenn ich dies gerne machen würde, um meinen Kunden zu helfen: Rechts- und Steuerberatung sind mir per Gesetz verboten. Nur Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Notare und Steuerberater dürfen dies. Natürlich gibt es „Gauzonen“, in denen ich dazu berechtigt bin, auf steuerliche Dinge hinzuweisen - beispielsweise die Steuervorteile einer betrieblichen Altersvorsorge zu berechnen, die Höhe der Riester-Förderung zu ermitteln oder aktuelle Gerichtsurteile bei Versicherungsfällen zu zitieren. Was ich jedoch nicht darf, ist Tipps zur steuerlichen Gestaltung zu geben. Auch juristische Themen wie z.B. die Durchsetzung rechtlicher Interessen gegenüber Versicherern darf ich nicht begleiten - ich kann höchstens bei Schwierigkeiten mit Versicherern vermittelnd eingreifen oder den richtigen Ansprechpartner ermitteln, aber schon die (steuer-) rechtliche Einschätzung eines Falles ist mir nicht erlaubt.

Selbstverständlich kann ich jedem Kunden Fachleute nennen, die im Bereich Steuern, Wirtschaftsprüfung oder Versicherungsrecht „sattelfest“ sind und kompetente Beratung anbieten.

Impressum

Michael Schulte
Lessingstr. 2
22087 Hamburg

Email: info@vermoegen-besser-planen.de

Telefon: +49 40 4192938-8

Fax: +49 40 4192938-7

Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach § 34 f, § 34 d und § 34 c Abs. 1 GewO

Handelskammer Hamburg
Adolphsplatz 1
20457 Hamburg
Telefon 0049-(0)40-36 13 8-138
Fax 0049-(0)40-36 13 8-401

Zuständige Aufsichtsbehörde

Handelskammer Hamburg
Adolphsplatz 1
20457 Hamburg
Telefon 0049-(0)40-36 13 8-138
Fax 0049-(0)40-36 13 8-401

Statusbezogene Pflichtinformationen gemäß § 42 b Abs. 2 S. 2 VVG sowie § 12 Abs. 1 der FinVermV in Verbindung mit § 34 f der GewO: unabhängiger Versicherungsmakler und registrierter Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach §§ 34 c, 34 d und 34 f Abs. 1 GewO durch Handelskammer Hamburg in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde für die Versicherungsvermittlung: Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg, Telefon 0049-(0)40-36 13 8-138, Telefax 0049-(0)40-36 13 8-401, E-Mail service@hk24.de, Internet: www.hk24.de. Vermittlerregisternummer Versicherungen: D-QGQP-REMO9-62, Vermittlerregisternummer Finanzanlagen: D-F-131-5RLW-71. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Tel: +49 (0) 180 500 585 0 (14 Cent/Min aus dem dt. Festnetz, höchstens 42 Cent/Min aus Mobilfunknetzen), Internet: www.vermittlerregister.info. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis für Anlageberatung oder Vermittlung des Abschlusses von Verträgen über Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen (§ 34f Abs. 1 Nr. 1 GewO) sowie Anteile an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft (§ 34f Abs. 1 Nr. 2 GewO). Es liegen keinerlei Beteiligungen an Versicherungsunternehmen mit mehr als 10 % Anteil an Stimmrechten oder Kapital vor. Die Anschriften der Schlichtungsstellen, die bei Streitigkeiten zwischen Vermittlern oder Beratern und Versicherungsnehmern angerufen werden können, lauten: Versicherungsombudsmann e.V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungsombudsmann.de. Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung, Kronenstrasse 13, 10117 Berlin, www.pkv-ombudsmann.de. Weitere Adressen über Schlichtungsstellen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung erhalten Sie bei: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn. Berufsrechtliche Regelungen: § 34 c, d und f GewO (Gewerbeordnung), § 12 Abs. 1 der Finanzanlagen-Vermittlungs-Verordnung (FinVermV), §§ 59 - 68 Versicherungsvertragsgesetz (VVG), Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV). Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und der juris GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden.