



Fonds-Vermögensverwaltung: Idee & Praxis (Teil 1) | Pools und Haftungsdächer



Fonds-Vermögensverwaltung: Idee & Praxis (Teil 1) | Pools und Haftungsdächer

Die Finanzmarktregulierung hat viele Vermittler und Vertriebe in den vergangenen Jahren dazu bewogen, ihre Beratungsprozesse zu standardisieren. Gilt es doch Haftungsrisiken zu minimieren und die Effizienz des Geschäftsmodells zu maximieren. Wie weit ist es in diesem Zusammenhang von der Idee einer Fondsvermögensverwaltung zur praktischen Umsetzung? Wem empfiehlt sich der Schritt mit Blick auf Bestandsgrößen und Ziele (Geschäftsaufbau, -ausbau, -übergabe) und wem nicht? Welche Lösungen, wie Muster- und Modellportfolios, bieten sich als Zwischenschritte auf dem Weg der Standardisierung von der individuellen Beratung zur Fondsvermögensverwaltung an? Welche Hilfestellung leisten Maklerpools in diesem Zusammenhang, welchen Service und welche konkreten Angebote bieten Haftungsdächer?



Martin Wanders

Bei uns stehen Sie im Mittelpunkt ...



- Pool

- Kundenverwaltung
- Provisionsabrechnung
- Vertragsverwaltung
- Beratungsprozess
- Kunden DokuBox
- Live-Depot-Eröffnung
- Digitale Unterschrift

- Haftungsdach
- Vermögensverwaltung
- Standardisierte
Fonds-Vermögensverwaltung
- Funktion als Fondsmanager

- Datenmanagement
- Plattform für Portfoliomanagement
- Konsolidierung von Vermögenswerten

- Konzeption und Auflage von Labelfonds

... um Ihren Berateralltag
zu erleichtern!



Zum Beispiel mit unserer standardisierten Fonds-Vermögensverwaltung - Strategiedepots

Was spricht für Strategiedepots?

Wie kann die Umsetzung konkret erfolgen?

Worauf sollten Sie bei der Auswahl des notwendigen Vermögensverwalters achten?

Was bietet die unabhängige DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH.

Was spricht u.a. für Strategiedepots?

- Zuführung als Finanzanlagenvermittler*in oder auch nur als Tippgeber*in möglich
- Haftungsreduzierung gegenüber individueller Anlageberatung / Anlagevermittlung
- Honorareinnahmen und keine Provisionen
- Rückvergütung für Mandanten und Mandantinnen – oder wenn möglich Insti-Shareklassen nutzen
- Umsetzung von Modellportfolios mit bis zu 20 Zielfonds
- Allokationsumsetzungen zeitgleich für alle Mandanten und Mandantinnen – Rebalancing auf Knopfdruck
- Verbesserung der Einnahmensituation – Einstiegsentgelt, VV-Honorar, Advisory Honorar und Perf. Fee

Wie kann die Umsetzung konkret erfolgen?

- Finanzanlagenvermittler*in entscheidet, ob er bestehende Strategien mit zuführen und / oder ob er eigene Strategien umsetzen möchte
- Voraussetzung für eigene Strategien sind 2 Mio. Volumen
- Wenn eigene Strategie, dann Advisory-Vertrag mit der DFP
- Wenn Zuführung bestehender oder eigener Strategie, dann Zuführungsvereinbarung mit DFP
- Wenn eigene Strategie, dann gemeinsame Definition der Rahmenbedingungen
- Einweisung in den komplett digitalen Erfassungsprozess (OMS oder Online)
- Wenn eigene Strategie, dann Einweisung in das Strategieverwaltungstool

Worauf sollten Sie bei der Auswahl des notwendigen Vermögensverwalters achten?

- Wie unabhängig ist der Vermögensverwalter
- Gibt es Einschränkungen bei den Fonds oder vorgegebene Masterlisten
- Hat der Vermögensverwalter ein hohes Interesse seine „Hausstrategien“ zu vermarkten
- Können Sie den Vermögensverwalter unabhängig von ihrem Pool wählen
- Bietet der Vermögensverwalter auf Wunsch die komplette Datenlieferung an Ihren Pool an
- Welche Erfahrungen hat der Vermögensverwalter als Labelanbieter von Strategien
- Welche zusätzlichen „Mehrwerte“ bietet der Vermögensverwalter

Standardisierte Fonds-Vermögens- Verwaltung

Was bietet die DFP Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung GmbH mit der
standardisierten Fonds-Vermögens-
verwaltung?

- **Haftungsübernahme** für das Anlagekonzept
- Laufende **rechtliche Prüfung**
- Rebalancing (auf Wunsch)
- Ausführen und **Überwachung** sämtlicher Transaktionen
- Professionelles Reporting im Quartal mit Performanceausweis
- Verlustschwellenüberwachung Ihrer Kundendepots
- Monatlich aktualisiertes Factsheet
- Onlineeinsicht des Depots bei der Lagerstelle ist jederzeit möglich
- Rückerstattung der Bestandsfolgeprovision zu 100 % an den Anleger
- Unterstützung bei Marketingunterlagen
- Unterstützung bei Endkundenveranstaltungen
- Erfahrungsaustausch mit anderen Advisory bei Asset Management Konferenzen

Factsheets



Marketingunterlagen



Persönlicher Erfahrungsaustausch bei drei Asset-Management Konferenzen pro Jahr



Besuchen Sie unsere homepage www.dfp-finanz.de und finden Sie weitere Informationen zu unseren Strategielösungen im Finanzprofibereich



10:47 Samstag 5. Juni
AA dfp-finanz.de
Anelle Dänex https://www...-saxels.net ABD Yahoo! Individuelle...verwaltung Wechsel...Schrittstelle Themen zu...navarindus QWKA OM...OPTEN-GRV Home Online OMS Desci...Übersetzer
Kunden-Login Partner-Login

Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung
Home Privatkundenbereich Finanzprofibereich

Mit Vertrauen zum Meisterstück.
Als virtuose der Börse im Vermögensverwaltungsbereich gehen wir mit Ihnen den Weg zum Erfolg am Finanzmarkt.

Ein Virtuose spielt in jeder Tonart.

Hin und wieder gibt es Turbulenzen an der Börse und Regulierungen machen vieles komplizierter. Ein eingespieltes Ensemble sorgt für perfekte

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



DFP Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung GmbH
Martin Wanders
Pilotstraße 3 | 90408 Nürnberg
Mobil: + 49 170 3801 426
Martin.wanders@dfp-finanz.de
www.dfp-finanz.de

Disclaimer

Dieses Material ist ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch und rein zu Informationszwecken erstellt worden. Jede Form der Kenntnisnahme, Veröffentlichung, Vervielfältigung oder Weitergabe des Inhalts durch nicht vorgesehene Adressaten ist unzulässig.

Die Präsentation wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die in der Präsentation enthaltenen Angaben und Mitteilungen dienen ausschließlich der Information und stellen keine Anlageberatung dar. Diese Präsentation ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.

Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen der bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch -ohne Mitteilung hierüber- ändern. Wir haften nicht für die Vollständigkeit, die Zuverlässigkeit und die Genauigkeit des Materials wie aller sonstigen Informationen, die dem Empfänger schriftlich, mündlich oder in sonstiger Weise übermittelt oder zugänglich gemacht werden, soweit dies nicht unmittelbar durch unser eigenes vorsätzliches Fehlverhalten oder grobe Fahrlässigkeit verursacht wurde. Die Richtigkeit der Daten, die aufgrund veröffentlichter Informationen in dieser Präsentation enthalten sind, wurde vorausgesetzt, nicht aber unabhängig überprüft. Der Inhalt dieser Präsentation ist nicht rechtsverbindlich, es sei denn, sie oder Teile davon werden schriftlich entsprechend bestätigt. Aussagen gegenüber dem Adressaten unterliegen den Regelungen des ggf. zugrunde liegenden Angebots bzw. Vertrags.

Angaben zur bisherigen Entwicklung erlauben keine Prognose für die Zukunft. Es kann nicht zugesichert werden, dass ein Portfolio die dargestellten Gewinne oder Verluste erzielen oder dass ein Portfolio denselben Grad an Genauigkeit früherer Projektionen erreichen wird. Im Gegensatz zu einer wirklichen Wertentwicklung beruhen Simulationen nicht auf tatsächlichen Transaktionen; es kommt ihnen somit nur eine begrenzte Aussagekraft zu. Da Geschäfte nicht wirklich abgeschlossen werden, kann es zu einer nur unzureichenden Berücksichtigung des Einflusses bestimmter Marktfaktoren, wie etwa fehlender Liquidität, kommen.

Wir möchten Ihnen an dieser Stelle das grundsätzliche Verhältnis zwischen Risiko und Rendite bei Wertpapierdienstleistungen darlegen. Risiko und Rendite sind zwei Größen, die in einem sehr engen Verhältnis zueinander stehen. In der Regel kann eine höhere Rendite bei Wertpapieranlagen nur mit einem erhöhten Risiko erreicht werden. Renditestarke Finanzinstrumente sind in der Regel mit einem höheren Risiko verbunden. Wir möchten dies an folgendem Beispiel verdeutlichen: Der Emittent einer Anleihe ist ein Unternehmen hoher Bonität. Das Unternehmen besitzt hohes Eigenkapital und weist in den letzten Jahren kontinuierlich Gewinne aus. Es verfügt über ein stabiles Geschäftsmodell. Will sich dieses Unternehmen am Kapitalmarkt Geld besorgen, muss es nur einen geringen Zins anbieten. Bereits für diesen niedrigen Zins wird es Anleger finden, die investieren und ihm Geld zur Verfügung stellen. Mit dem geringen Risiko geht eine geringe Rendite für den Anleger einher. Wir möchten dies an folgendem Beispiel verdeutlichen: Der Emittent einer Anleihe ist ein Unternehmen hoher Bonität. Das Unternehmen besitzt hohes Eigenkapital und weist in den letzten Jahren kontinuierlich Gewinne aus. Es verfügt über ein stabiles Geschäftsmodell. Will sich dieses Unternehmen am Kapitalmarkt Geld besorgen, muss es nur einen geringen Zins anbieten. Bereits für diesen niedrigen Zins wird es Anleger finden, die investieren und ihm Geld zur Verfügung stellen. Mit dem geringen Risiko geht eine geringe Rendite für den Anleger einher. Daneben spielt der Zeithorizont eine wichtige Rolle.

Mit Wertpapieranlagen verbundene Ziele stellen sich in der Regel nicht kurzfristig ein, sondern nur über einen bestimmten Zeithorizont in Abhängigkeit von der Anlage. berücksichtigen Sie auch, dass die Kosten Auswirkungen auf die Anlage haben und die Rendite mindern.

Verkaufsprospekte und Rechenschaftsberichte als alleinverbindliche Grundlage für den Kauf von Anteilen an Investmentvermögen sind bei DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH, Pilotystraße 3, 90408 Nürnberg und den Vertriebsgesellschaften kostenlos erhältlich.

Diese Präsentation stellt eine Werbung gemäß § 63 Abs. 6 WpHG dar. Die Ausarbeitung ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.

Die täglichen Fondspreise finden Sie in überregionalen Zeitungen.