



BfV Bank für Vermögen AG

PRIVATE INVESTING: Anlageberatung der Zukunft

Bereits in 2011 brachte die der BCA-Gruppe zugehörige BfV Bank für Vermögen AG ihr wegweisendes fondsgebundenes Vermögensverwaltungskonzept unter dem bekannten Erfolgslabel PRIVATE INVESTING auf den Weg. Durch Etablierung dieser innovativen Produktstrategie erwies sich der Maklerpool aus Oberursel dabei einmal mehr als Trendsetter der Branche. Mit systematischer Erweiterung um neue prozessoptimierende wie verkaufsförderliche Leistungskomponenten wird in 2018 die Erfolgsstory von PRIVATE INVESTING nahtlos fortgeschrieben.

Zweifelsohne ist es in Zeiten des Niedrigzins und auch aufgrund zunehmend komplexer Kapitalmärkte selbst für qualifizierte Finanzberater immer schwieriger, gute Anlagetrends und solide Risiko-/Rendite-Szenarien verlässlich vorherzusehen. Parallel hierzu bürden die Regularien rund um MiFID II Vermittlern gleich ein ganzes Bündel an Vorgaben auf, die mit viel logistischem und zeitraubendem Aufwand verbunden sind. Die logische Konsequenz: Als eine mit Chancen behaftete wie zeitgemäße Alternative setzen immer mehr Finanzdienstleister auf aktives Management im Rahmen eines modernen Vermögensverwaltungskonzepts. Bei der geeigneten Strategiewahl unter Vermittlern nunmehr seit Jahren ganz vorne dabei: PRIVATE INVESTING, dem es alleine im jüngsten Betrachtungszeitraum seit Jahreswechsel bis Ende Oktober 2017 gelungen ist, auf ein überproportionales Bestandswachstum

von über 28 % und einem Volumen von 140,2 Mio. Euro zurückzublicken.

Passgenaue Lösungen durch renommierte Expertise

Sei es nun eine defensive, ausgewogene oder eher dynamische Risikoorientierung; ob Nachhaltigkeitsinvestment oder bevorzugte ETF-Fokussierung: Basierend auf aktuell sieben unterschiedlichen PRIVATE-INVESTING-Strategien können sowohl Privatanleger mit kleinen bis mittleren Anlagesummen als auch Großinvestoren exakt auf sie zugeschnittene Portfolios für sich bestimmen und individuell miteinander verknüpfen. Selbst die Kombination der Vorteile von Versicherungsmantel, Investmentfonds und aktivem Vermögensmanagement in eine PRIVATE INVESTING-Vorsorgelösung ist mit bis zu vier unterschiedlichen Varianten möglich. Neben dem Rückgriff auf optimierte Stan-

dardstrategien sind davon losgelöst individuelle White-Label Konzepte selbstverständlich als Alternativoption eingeschlossen und auf Wunsch jederzeit ebenso professionell umsetzbar. Im Rahmen dieser exzellenten Selektionsmöglichkeiten bedient man sich im Hause des Oberurseler Maklerpools anerkannt leistungsstarker wie unabhängiger Asset Allocation-Partnerschaften, wie beispielhaft mit Deutsche Asset Management oder u. a. auch Pioneer Investments (Stand 11/17).

Prozessoptimiert und MiFID II-konform

Auch unter dem Blickwinkel des ansonsten aufwändigen Beratungs- und Betreuungsprozederes mit seinen damit eng verknüpften Haftungsrisiken erweist sich der Weg über PRIVATE INVESTING als erstklassige Investmentoption mit Win-win-Charakter für alle

Das sagen Vermögensberater über PRIVATE INVESTING



Peter Rieder, Vorstand Peter Rieder Vermögen AG

„Wir sehen in PRIVATE INVESTING ein äußerst erfolgversprechendes Konzept, um sowohl Kleinanlegern als auch insbesondere Großkunden die erstklassigen Vorteile einer in allen Belangen professionell gemanagten Vermögensverwaltung darzustellen. Vor allem die Flexibilität auf der einen Seite und das aktive Portfolio-management andererseits überzeugen kundenseitig. Mit unserem White-Label-Angebot ‚PR Best Select Strategie‘ erhalten unsere Kunden eine zeitgemäße, transparente Anlageform auf Basis eines attraktiven wie rundum fairen Kosten-Nutzen-Verhältnis.“



Markus Bailer, Investment Advisor BSB Versicherungsmakler GmbH

„In Zeiten sich schnell wandelnder wie mitunter undurchsichtiger Finanzmärkte setzen wir gezielt auf PRIVATE INVESTING, da dieses Konzept durch seine übersichtlich strukturierten und einheitlich definierten Arbeitsprozesse optimale Möglichkeiten schafft, eine große Anlegeranzahl rundum professionell sowie individuell zu beraten. Gerade in Zeiten der Regulation steht PRIVATE INVESTING wie kaum ein zweites Konzept für Haftungssicherheit, entscheidende Aufwandserleichterung als auch erstklassige Angebotsvielfalt und planbares Einkommen.“



Berthold Riederer, Geschäftsführer Riederer Versicherungsmakler GmbH

„Seit 2012 sind wir rundum zufriedener PRIVATE INVESTING-Partner. Insbesondere überzeugt uns immer wieder von Neuem, dass die aktiv gemanagte Vermögensverwaltung vorhandene Strategien und Abläufe stetig an die sich schnell ändernden Bedürfnisse der Kunden und Berater punktgenau anpasst. Zudem ist die vorhandene Kostentransparenz ein weiterer Grund, der PRIVATE INVESTING für uns unverzichtbar macht. Gerade im Hinblick auf MiFID II steht PRIVATE INVESTING insgesamt für ein vorbildliches Anlage-Beratungsmodell der Zukunft, da es kommende Anforderungen der komplexen Regulation bereits heute bestens bewerkstelligt.“

Beteiligten. Denn egal, ob zeitaufwändige Folgeberatungen, Anforderungen an permanente Depotüberwachung oder Beratungsdokumentation, Risikoüberwachung, Zielmarktdefinition usw.: Im Namen des Vermittlers sorgt für dies alles und mehr das Investment-Support-Team der BfV Bank für Vermögen AG und trägt damit u. a. zur entscheidenden Entlastung im Berufsalltag seiner Partner bei. Zu alledem übernimmt die Vermögensverwaltung etwa auch die Rückvergütung von Bestandsprovisionen beziehungsweise Kick-back-Zahlungen und zeichnet sich zudem verantwortlich für die Qualität sowie Compliance des gesamten Vertriebsprozesses. Weiterhin berücksichtigt PRIVATE INVESTING die Service Fee für Vermögensverwalter und bietet diesen demzufolge eine rundum verlässlich kalkulierbare wie MiFID II-konforme Vergütung.

Vertriebsunterstützung wird beim Erfolgskonzept PRIVATE INVESTING seit jeher großgeschrieben. Nicht nur, dass Berater zwischenzeitlich etwa über das

intuitiv händelbare Marketingportal ‚Marketing plus‘ topaktuelle, akquisitionunterstützende Werbeunterlagen zu PRIVATE INVESTING auf ihr eigenes Unternehmen „labeln“ und personalisieren können ...

Mehr Marketing-Power

... schaltet die BCA-Marketingabteilung in 2018 weitere Mehrwert generierende Kommunikations- und Werbemöglichkeiten frei – mit dem Ziel, künftig noch weit stärker die Position des Beraters respektive seines Unternehmens in den Vordergrund zu stellen. So wird es beispielsweise mittels professionellen Websitemanagers alsbald möglich, u. a. Inhalte von Fact Sheets interaktiv im Web auf der eigenen Homepage zu präsentieren. Visuell lässt sich dem Kunden so etwa die Entwicklung für gewünschte Anlagestrategien in ausgewählten Zeiträumen anschaulich darstellen. Alles in allem beste Voraussetzungen also, um der PRIVATE INVESTING-Erfolgsgeschichte ein weiteres Kapitel hinzuzufügen.



Dr. Frank Ulbricht
Vorstand BfV Bank für Vermögen AG

Die Zeit für PRIVATE INVESTING ist reif – auch für Sie. Wir freuen uns auf Ihre interessierte Anfrage!



BANK FÜR VERMÖGEN AG

Kontakt

BfV Bank für Vermögen AG
Hohemarkstraße 22
61440 Oberursel
Deutschland
Tel.: +49 (0) 61 71 / 9150-500
Fax: +49 (0) 61 71 / 9150-501
info@bfv-ag.de
www.bfv-ag.de