

my
Life
MEHR GELD.

myLife Invest
Die Investmentlösung 3.0

Meine (Kontakt)-daten

- Seit 01.04. Business Coach bei Honorarkonzept für Berlin
- Davor 22 Jahre bei Skandia, mit verschiedenen Vertriebsaufgaben betraut
- Versicherungskaufmann mit Zusatzausbildung Bankbetriebslehre (IHK)



Thomas Krog

Mobil: 01 72 / 102 24 50

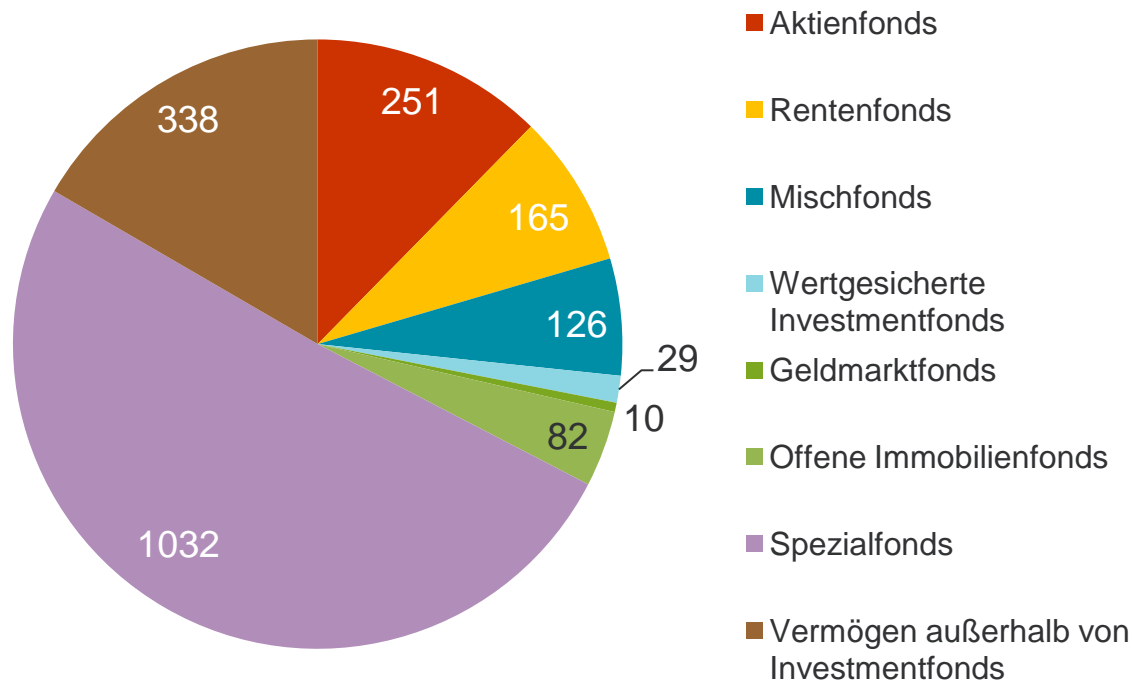
Thomas.krog@honorarkonzept.de

- Riesige **Potenziale** im Investmentmarkt
- Hoch entwickelter **Markt** mit großem Beratungsbedarf
- **Interessenkonflikte** für Kunde und Makler
- Daraus resultierender **Marktbedarf**
- Die Investmentlösung 3.0 – **myLife Invest**
 - **Produktbeschreibung**
 - **Vorteile** für Makler und Kunde
 - **Funktionsweise** in der Praxis
 - Ideale **Zielgruppen**
 - **Kostenvergleich** Direktinvestment – myLife Invest

Der Markt für Investmentfonds ist enorm

Investmentfonds - Kern der Altersvorsorge*

Fondsvermögen in Deutschland (in Mrd. €)



Gesamt: 2.060 Mrd. €



Investmentvermögen
pro Kopf:

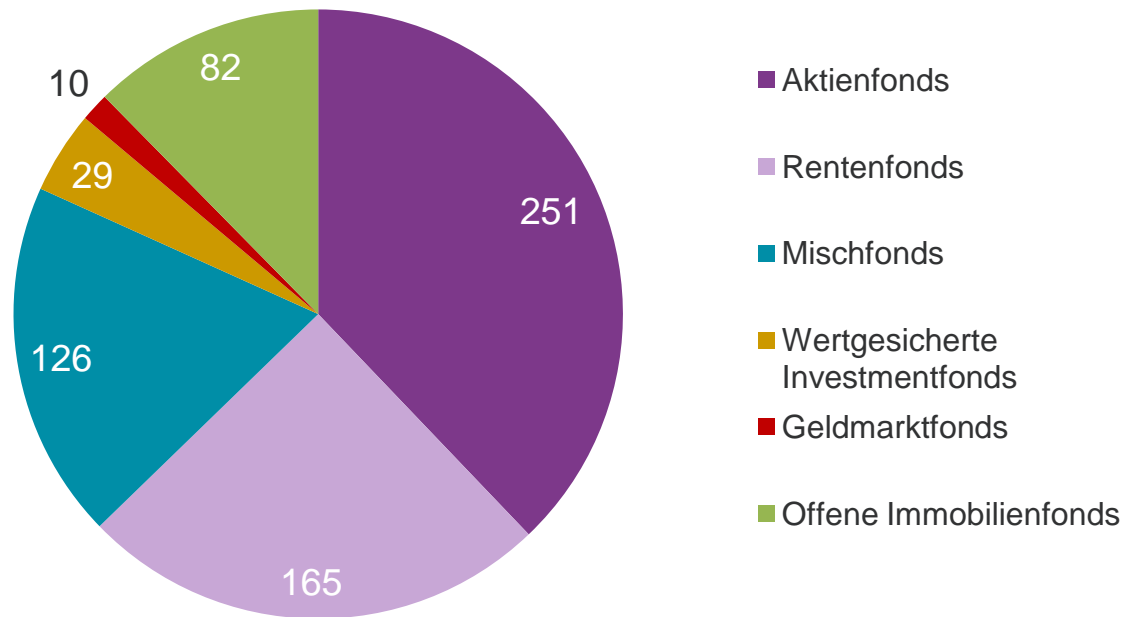
7.951 €

* Quelle: Bundesverband Investment und Asset Management: 30.04.2013

Der Markt für Investmentfonds ist enorm

690 Mrd. € sind in Publikumsfonds investiert

Davon (Auszug) in Mrd. €:

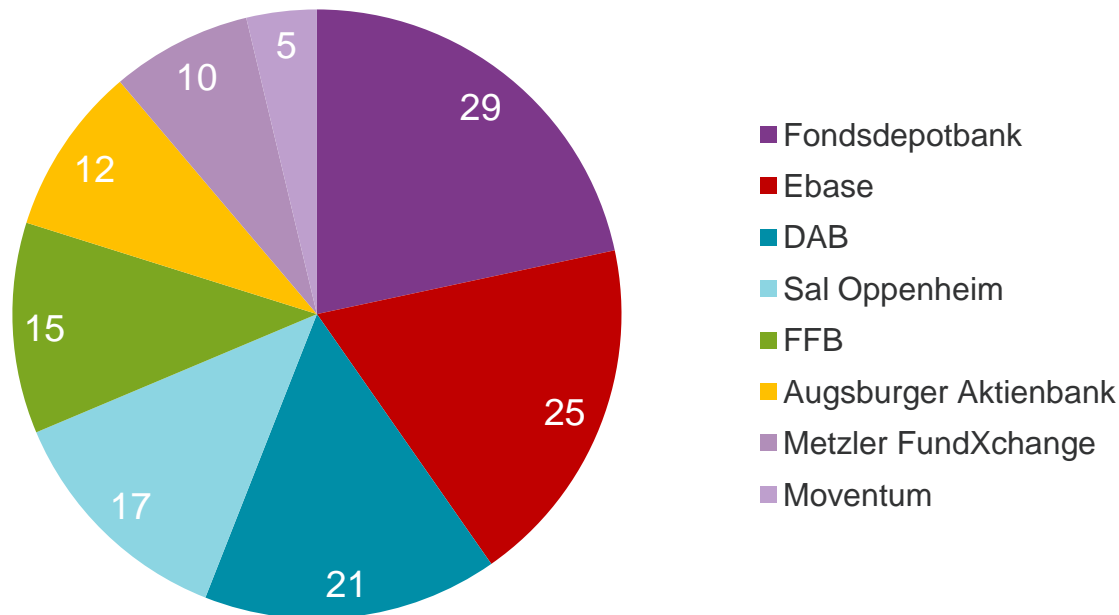


* Quelle: Bundesverband Investment und Asset Management: BVI 2012 – Daten, Fakten, Perspektiven

Der Markt für Investmentfonds ist enorm

Von 690 Mrd. € Publikumsfondsvermögen werden ca. 150 Mrd. € über Fondsplattformen verwaltet

Davon (Auszug):



* Quelle: Eigenrecherche auf Basis von eigenen Unternehmensangaben

Märkte und Gesetze erzeugen riesigen Beratungsbedarf

- 2012 konsultierten 15 Prozent der Kunden einen unabhängigen Berater; 2004 waren es nur 7 Prozent.
- Diese Kunden verdienen rund 450 Euro über dem durchschnittlichen Haushaltseinkommen.
- 90 Prozent erwarten eine ganzheitliche Beratung.
- Der Beratungs- und Dokumentationsaufwand ist überdurchschnittlich gestiegen
- Eine monetäre Kompensation ging damit nicht einher

Quelle: Zahlen aus YouGov: Target Report Assekuranz, Februar 2013

Im Vergleich zum Versicherungsmarkt

- Sehr geringe Kosten (25-60 € Depotgebühren p.a.)
- Hohe Transparenz bei Kosten und Reportings
- Prozessuale Professionalität (On- und Offlinehandling)
- Alle Fonds in einem Depot verfügbar
- Hohe Flexibilität
- Keine Stornogebühren
- Keine Laufzeitbindung

Aus Sicht des Kunden gibt es ...

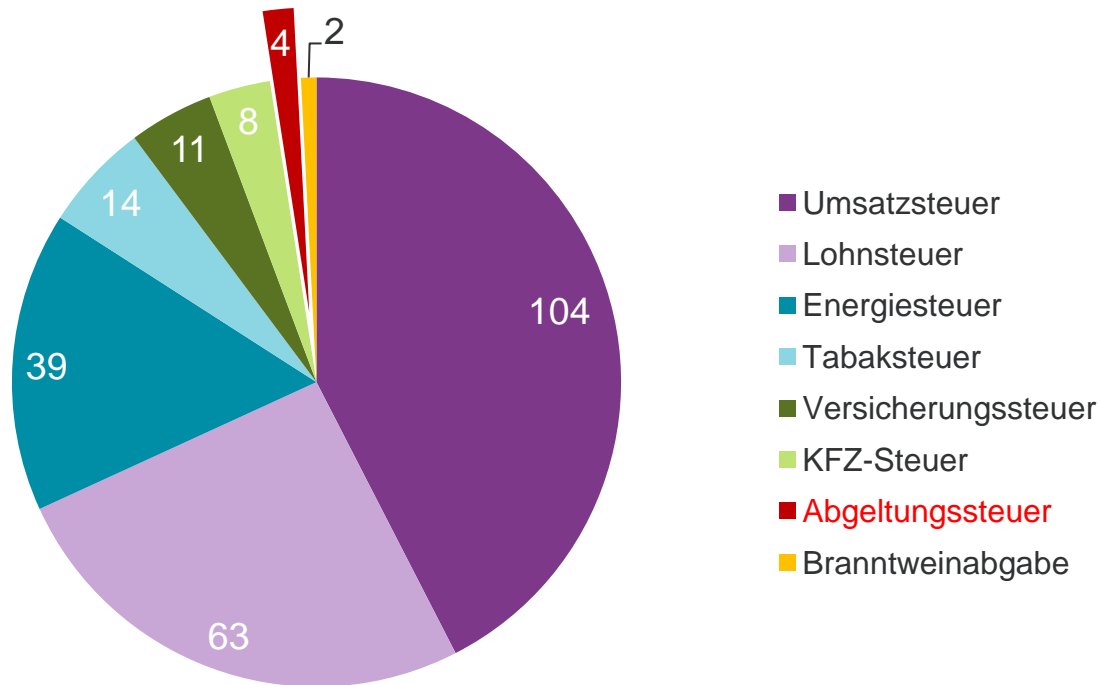
... ein paar kleinere Interessenkonflikte / Nachteile

- Jährliche Besteuerung der “stabilen“ Erträge (Zinsen/Dividenden)
- Sofortige Besteuerung bei Sicherung von Kursgewinnen
- ETFs können vom Berater oft nicht angeboten werden
- Abgeltungssteuerlast geht voll auf die Erben über
- Servicegebühren sind mehrwertsteuerpflichtig

Wir helfen, einen Teil der Abgeltungsteuer zu sparen.

Der Bund hat 2012 Steuern in Höhe von 256 Mrd. € vereinnahmt.

Davon (Auszug):



* Quelle: www.bundesfinanzministerium.de

Auch aus Sicht des Maklers gibt es ...

... ein paar Interessenkonflikte / Nachteile

- Unterschiedliche Einkünfte je nach Assetklasse
- Unterschiedliche Einkünfte je nach KaG
- Einkünfte abhängig von “BePro-Erlaubnis“ (MiFiD)
- ETFs wegen fehlender Einkünfte nicht vermittelbar
- Hoher Beratungs- und Dokumentationsaufwand nach 34f GewO

Versicherer sind institutionelle Anleger und somit sind

- Zins- und Dividendenerträge abgeltungssteuerfrei
- realisierte Kursgewinne beim Switch abgeltungssteuerfrei
- Kickbacks bzw Fondsüberschüsse abgeltungsststeuerfrei
- Betreuungsfees mehrwertsteuerfrei

Vorteile der Investmentwelt komplett bewahren und...

- jährliche Abgeltungssteuer auf “sichere“ Erträge vermeiden
- sofortige Abgeltungssteuer bei Sicherung von Kursgewinnen vermeiden
- Abgeltungssteuer bei Vererbung komplett vermeiden
- sämtliche Überschüsse dem Anleger gutschreiben
- dafür umsatzsteuerfreie „Servicegebühren“ vereinbaren
- Somit das Fondsuniversum um ETFs erweitern

Folgende Umsetzungsfehler müssen vermieden werden

- Mehrkosten zu produzieren, die die Einsparungen übersteigen
- Somit Vorteile erst nach 12 Jahren oder später zu ermöglichen
- anfängliche Abschlusskosten zu installieren
- Fondsauswahl einzuschränken
- Depotüberträge auszuschließen
- Bestehende Frontendsysteme nicht zu nutzen
- Vorteile für Anleger zu Lasten des Beraters zu ermöglichen

Alles wurde bei myLife Invest berücksichtigt inklusive weiterer Vorteile!

myLife Invest ist eine Lösung mit minimalen Kosten bei 100%iger Zuteilung der individuellen Überschüssen für jeden Fonds.

myLife Invest ermöglicht diverse Steuervorteile

Zielgruppen sind:

Investmentvermittler
Investmentaffine Versicherungsmakler
Vermögensverwalter
Banken

Investmentorientierte Kunden, die bereits über ein Investmentvermögen verfügen (ab 5.000 €) oder dies neu investieren möchten

(gerechtfertigte) Vorbehalte gegenüber Versicherungen

- Zu hohe Kosten
- Rechnet sich, wenn überhaupt, frühestens nach 12 Jahren
- Zu geringe Fondsauswahl
- Lange Bindung
- Zu unflexibel
- Intransparent
- Schlecht und ineffizient verwaltbar
- Mangelhafte Reportings
- Hohe Stornogebühren
- Lange Kündigungsfristen

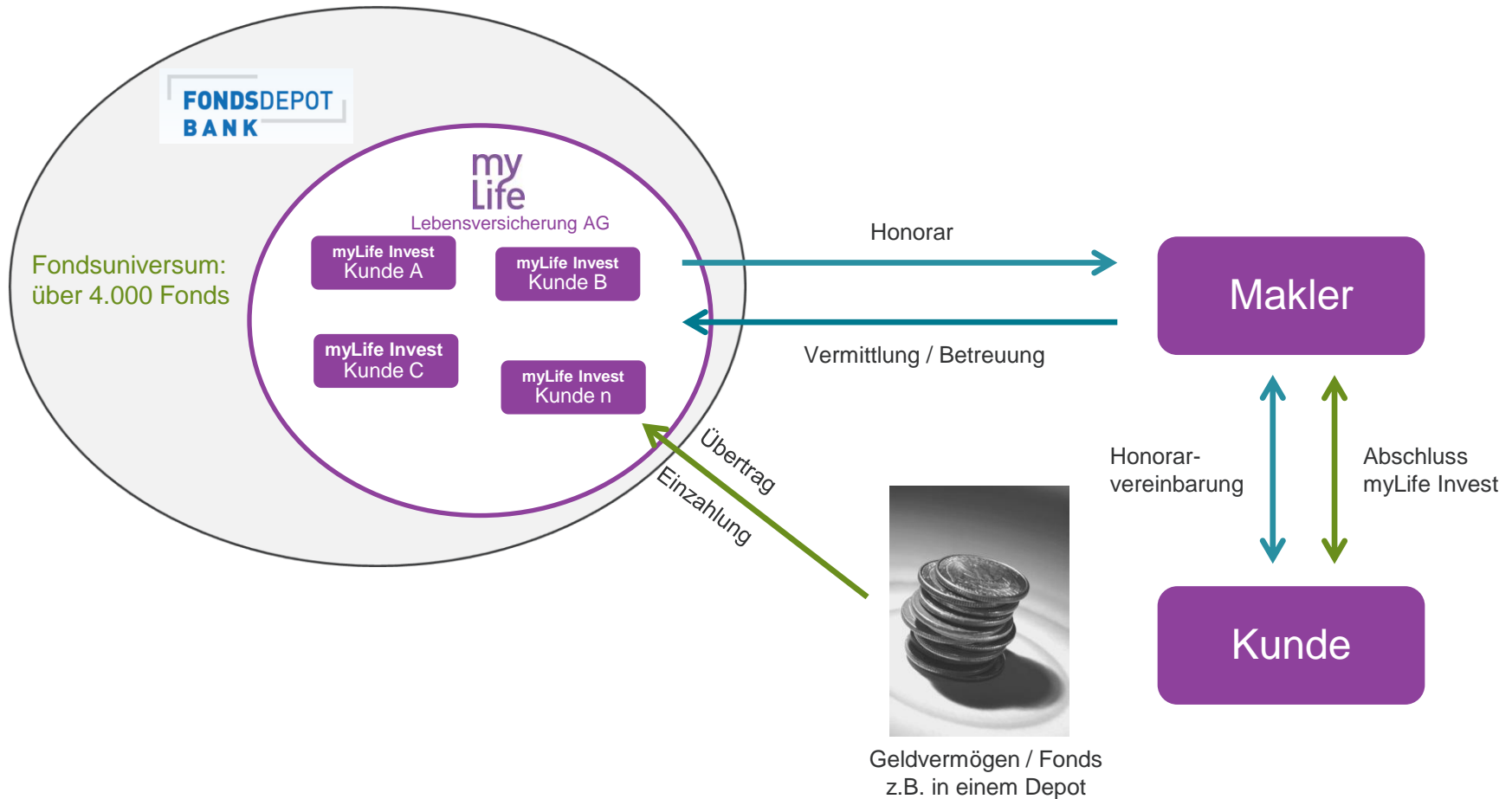
Das beste aus zwei Welten



2 Partner mit hervorragender Expertise



Funktionsweise des Produkts



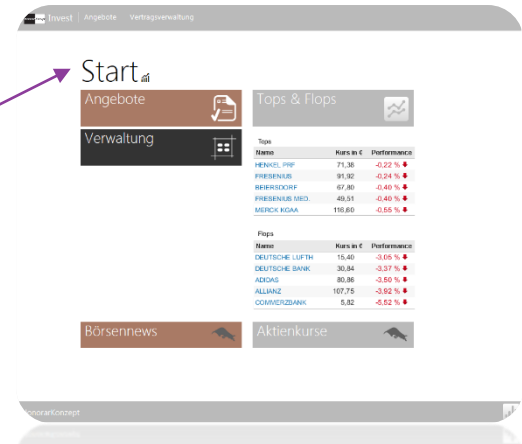
Wie funktioniert myLife Invest in der Praxis?



Zugriff über myLife

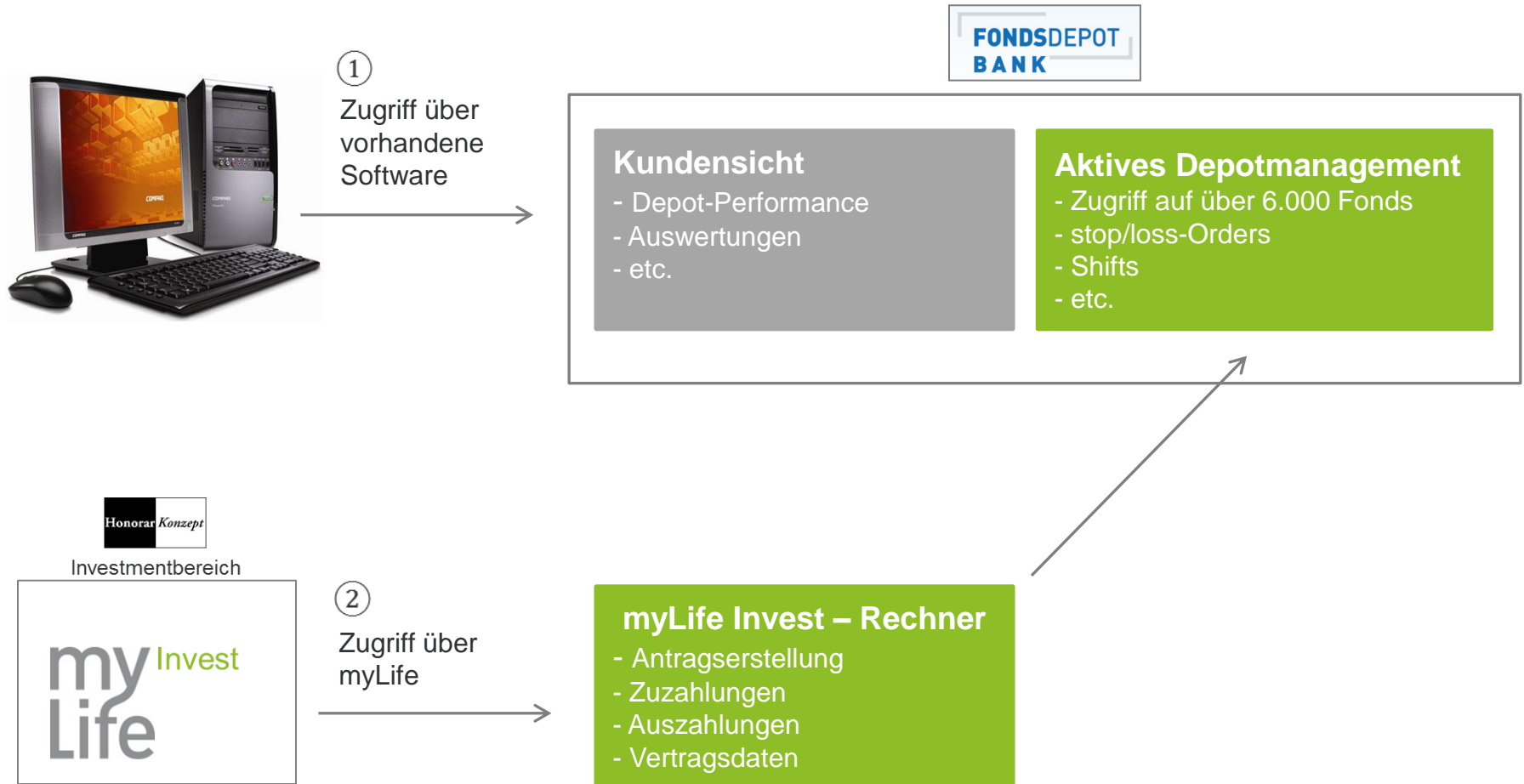
Kostenloser, einfacher Zugriff durch Single-Sign-On

Moderne Online-Angebotssoftware: mit 2 Klicks zum Ziel!



Wie funktioniert es in der Praxis?

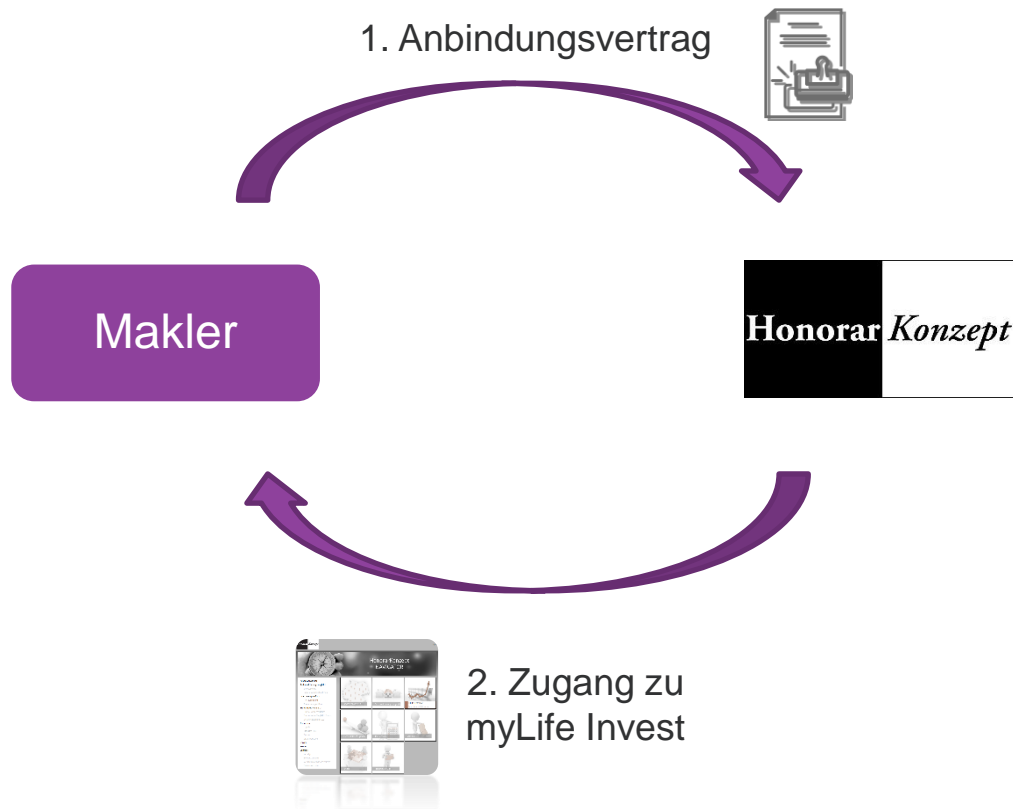
2 Wege führen zum Ziel:



Kostenloser, einfacher Zugriff
durch Single-Sign-on

Was brauche ich als Makler?

Unkomplizierte Anbindung in **zwei** Schritten: **Vorr.: 34d GewO**



Produktkosten

- 0 % Einstiegsgebühr
- 0,45 % p.a. vom NAV (Nettoanlagevolumen)
- 60 € Stückkosten pro Jahr

- Keine weiteren Gebühren für die Depotbank

Übrigens: Die von der Plattform abgegebenen fondsindividuellen Bestandsprovisionen werden dem Versicherungsvertrag (und somit dem Kunden) zu 100 % gutgeschrieben – mehr Geld von Anfang an!
Dabei werden die besten Poolkonditionen zugrundegelegt.

Produktfakten

- Ab 5.000 €
- Mindesteintrittsalter: 18 Jahre
- Höchsteintrittsalter: 85 Jahre
- Höchstendalter: 98 Jahre
- Todesfallschutz: 10 % vom NAV ab 6. Jahr linear fallend
- Fondswechsel jederzeit (auf Antrag) möglich

Vergütungsoptionen – direkt vereinbar mit dem Kunden

Einmalig:

Honorar

- frei vereinbarte Pauschale, z. B. 0 - 5 % vom Anlagebetrag

Laufend:

Honorar

- variabel 0 - 1,5 % p.a. auf das NAV (Nettoanlagevolumen)

oder

- frei vereinbarte Pauschale*

*nur bei Vollenbindung möglich

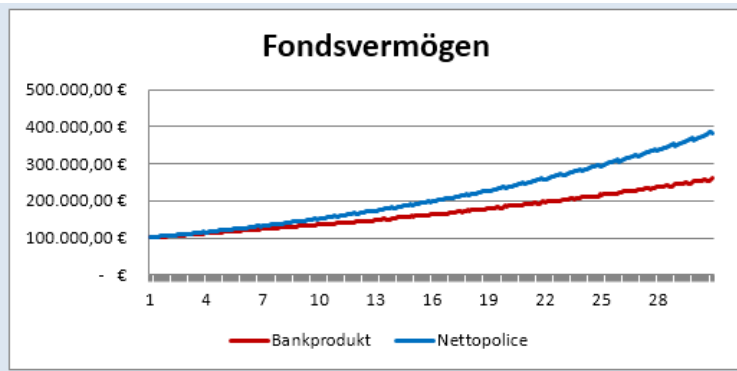
Depot mit 100.000 € und BePro in Höhe von 0,4 % p.a.

- Angenommene Kursgewinne 4 % p.a.
- Angenommener Zins- und Dividendenertrag 2 % p.a.
- Zieleinkünfte 1,0 % p.a. für Berater
- Provisionsstufe beim Pool: 90 %
- Switchhäufigkeit 20 % des Depots p.a.
- Depotgebühr bisher 45 € p.a.

Gegenüberstellung der Kosten: Direktinvest – myLife Invest

Anlagebetrag: 100.000 € mit 6 % unterstellter Gesamtrendite

Fondsvermögen			
Jahr	Direktinvest	myLife Invest	Differenz
1	104.046 €	104.603 €	557 €
2	108.033 €	109.447 €	1.415 €
3	111.950 €	114.519 €	2.569 €
4	115.789 €	119.828 €	4.040 €
6	123.299 €	131.168 €	7.868 €
10	139.580 €	157.056 €	17.476 €
12	148.519 €	171.837 €	23.319 €
15	163.023 €	196.594 €	33.572 €
20	190.443 €	245.614 €	55.171 €
25	222.515 €	306.014 €	83.499 €



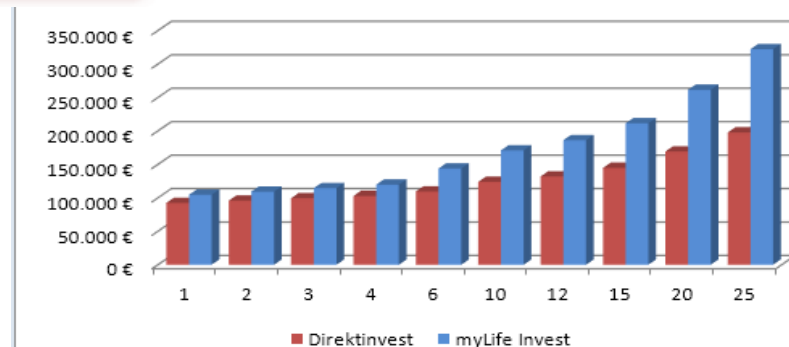
Auszahlung (nach Steuern)			
Jahr	Direktinvest	myLife Invest	Differenz
1	103.036 €	103.315 €	278 €
2	106.201 €	106.803 €	602 €
3	109.494 €	110.454 €	961 €
4	112.914 €	114.277 €	1.363 €
5	116.459 €	118.279 €	1.820 €
10	135.985 €	141.083 €	5.098 €
12	144.693 €	151.726 €	7.033 €
15	158.824 €	173.268 €	14.444 €
20	185.538 €	210.450 €	24.912 €
25	216.784 €	256.264 €	39.480 €

Fazit: Im Erlebensfall fährt man mit der Nettopolice besser als mit einem herkömmlichen Banksparplan!

Gegenüberstellung der Kosten: Direktinvest – myLife Invest

Auszahlung an Erben im Todesfall			
Jahr	Direktinvest	myLife Invest	Differenz
1	92.502 €	104.603 €	12.101 €
2	96.047 €	109.447 €	13.401 €
3	99.530 €	114.519 €	14.989 €
4	102.942 €	119.828 €	16.886 €
6	109.619 €	143.979 €	34.360 €
10	124.094 €	170.935 €	46.841 €
12	132.041 €	186.224 €	54.182 €
15	144.937 €	211.682 €	66.745 €
20	169.315 €	261.607 €	92.292 €
25	197.830 €	322.382 €	124.553 €

Auszahlung an Erben im Todesfall



Fazit: Im Todesfall fährt man mit der Nettopolice ebenfalls besser als mit einem herkömmlichen Banksparplan!

Eine Versicherung? Vielleicht ja doch...

Antworten myLife Invest

- Geringste Kosten
- Es rechnet sich oft schon nach dem ersten Jahr
- Für alle Strategien: Mehr als 4.000 Fonds verfügbar
- “Lebenslange“ Option, aber keine Bindung
- Onlinebasierter Fondswechsel analog zu einem Fondsdepot möglich
- Kosten und Reportings/Depotauszüge sind komplett transparent
- Keine Stornogebühren
- Jederzeitige Verfügbarkeit
- Exzellente, vertraute Verwaltbarkeit

Wann lohnt sich myLife Invest besonders?

Wenn z.B. ...

- ... Allokation oder Switche nach 2008 erfolgten oder / und
- ... Freibeträge ausgeschöpft sind oder / und
- ... Portfolio Zins- und Dividendenerträge generiert oder / und
- ... Anleger Wert auf Portfolio-Optimierungen legt, z.B. Rebalancing oder / und
- ... Anleger das Depot ggf. vererben möchte oder / und
- ... Berater und der Kunde eine transparente Vergütungsform vereinbaren möchten

Begriffe aus der Versicherungswelt

- Antrag auf Police statt Depotöffnungsantrag
- Stückkosten statt Depotgebühren
- Wählbare Laufzeit statt undefinierter Dauer
- Honorar statt Servicegebühren
- Versicherungsnehmer statt Depotinhaber
- Zuzahlungsbegrenzung statt unlimitierter Zuzahlung
- 34 d GewO statt 34 f GewO

Es gibt bereits Anbieter, aber...

Initiatoren



Produktanbieter



Vorteile Kunde

Steuervorteil

- Abgeltungssteuervorteil auf Erträge aus Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen
- Keine zusätzliche Belastung durch Mehrwertsteuer
- Nutzung des Halbeinkünfteverfahrens bei Auszahlung zusätzlich möglich
- Im Todesfall steuerfreie Auszahlung an die Erben

Kostenvorteile

- Kostenloser „shift“ und „switch“ jederzeit per Antrag möglich
- Kostenfreie und sehr flexible Zuzahlungs- und Entnahmemöglichkeiten
- Keine Stornogebühren bei Auflösung/Kündigung
- Geringe laufende Kosten

Handling

- Vollständige Transparenz bei Produktkosten und Vergütung
- Prämienzahlung per „Depotübertrag“ für Ein- und Auszahlung ebenfalls möglich
- Anlageuniversum von über 4.000 Fonds und inkl. großes ETF-Spektrum
- Produkt ist „Made in Germany“



Vorteile Makler

Vergütung

- Höhere Einnahmen durch höheres Vermögen des Kunden
- Konstante Einnahmen durch reines „Servicegebührkonzept“, unabhängig von der Asset-Klasse
- Die Vergütung aus dem Vertrag ist umsatzsteuerfrei
- Separate Vergütungsformen wählbar
- Stufenlose variable Vergütung möglich

Handling

- Keine neue Software nötig; Einfache Online-Angebotserstellung; Anbindung an bestehende Frontendsysteme (in Arbeit)
- Betreuungshonorar beugt einem kommenden möglichen Provisionsverbot vor
- Individuelle Verwaltung der Kundengelder oder optionale Anwählbarkeit von internen und externen Strategiedepots, dadurch Allokationen möglich (auch ETFs)
- Kostenloser „shift“ und „switch“ jederzeit per Antrag möglich

Services

- Rechtssicherheit
- Vorteilsrechner
- Depotübertrag
- Produkt ist „Made in Germany“



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



myLife
Lebensversicherung AG

Herzberger Landstraße 25
37085 Göttingen

T 0551 9976-0

E info@mylife-leben.de

W www.mylife-leben.de

Disclaimer

Alle Angaben in dieser Präsentation wurden sorgfältig und nach besten Wissen und Gewissen recherchiert. Gleichwohl übernehmen wir keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit.

Unsere Präsentation bezieht sich auf die aktuelle Marktlage und u.a. auf öffentlich zugängliche Informationen, die von uns weder auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Genauigkeit überprüft wurden.

Die Überlassung der Präsentation dient nur dem internen Gebrauch des Empfängers und darf ohne Zustimmung der myLife Lebensversicherung AG nicht an Dritte weiter gegeben werden.