



In eigener Sache...

Den ersten Newsletter im Jahr nutze ich traditionell, um Neuigkeiten, Weiterentwicklungen und meine Dienstleistungspalette zu präsentieren. Besonders für meine Investment-Kunden gibt es einige wichtige Neuigkeiten, die ich hier vorstelle.

Liebe Kunden von msi,

„nichts ist beständiger als der Wandel“ - auch bei mir gibt es zum Jahreswechsel einige Neuigkeiten.

So habe ich meine Homepage „vermoegen-besser-planen.de“ komplett erneuert und ausschließlich auf das Thema „Investmentfonds“ zugeschnitten. Auch der Fondsshop, den ich vor genau einem Jahr im Newsletter vorgestellt habe, ist auf dieser Homepage integriert.

Und nicht ganz ohne Stolz kann ich berichten, dass ich im Dezember vom „Handelsblatt“ in Zusammenarbeit mit dem Bewertungsportal „WhoFinance“ zu einem der Top 100 freien Berater für Geldanlage gekürt wurde. Ein Sonderdruck zu dieser Auszeichnung ist in Arbeit - auf Wunsch versende ich diesen Sonderdruck gerne an Sie. Einen Link zum Online-Artikel gibt es hier: [Handelsblatt-Top-100-Artikel](#).

Herzliche Grüße

Die neue Homepage

Im Jahr 2017 habe ich mich entschlossen, meinen Internet-Auftritt konsequent weiter in Richtung Investment-Beratung zu entwickeln. Nachdem ich das Versicherungs-Angebot bereits vor drei Jahren auf die Seiten „msi-check.de“ und „msi-bu-check.de“ ausgelagert hatte, war dies der nächste konsequente Schritt. Auf der neuen Homepage finden Sie ein umfangreiches Informations-Angebot. Nicht nur allgemeine Erläuterungen zu Fonds und die interessante „Fußball-Strategie“ werden Sie hier finden - auch tagesaktuelle Meldungen zu Finanzthemen lesen Sie hier in einem Nachrichtenkanal. Dessen Schwerpunkt liegt dabei klar auf Aktien, bekannten Indices wie DAX und Dow Jones sowie wirtschaftlichen Themen. Eine weitere Neuerung ist die „Fonds-Mediathek“: Hier stelle ich für meine Kunden kurze Informations-Videos für Hunderte Investmentfonds zur Verfügung. Wer also z. B. mal den Star-Manager Michael Hasenstab etwas persönlicher kennenlernen möchte, der kann ihn hier im Video zusehen, wie er über seinen Fonds „Templeton Global Bond“ berichtet. Moderne Online-Beratung ist ebenfalls direkt von der neuen Homepage aus möglich: Nach vorheriger Terminvereinbarung können wir uns hier in einem virtuellen Büro treffen, und Sie können meinen Bildschirm verfolgen, während wir gleichzeitig telefonieren.



Handelsblatt-Siegel
Das Online-Vergleichsportal
WhoFinance bewertete
Freie Finanzberater.

Kunden-Service-Center

Auf der neuen Homepage finden meine Kunden auch einen komfortablen Zugang zum „Service-Center“, Ihrem digitalen Finanzordner und Web-Entsprechung meiner msi-Fonds-App. Mit Ihren Zugangsdaten aus der App können Sie von jeder Unterseite meiner Homepage direkt ins Service-Center kommen. Dort finden Sie im Bereich „Vermögensübersicht“ alles Wissenswerte zu Ihren Depots: Aktueller Depotstand, frei konfigurierbare Wertentwicklung für jeden beliebigen Zeitraum und Asset-Allocation.

Der zweite Bereich „Wertpapierinfo“ ist ein mächtiges Tool zur individuellen Fondsrecherche: Hier finden Sie zu jedem Fonds - auch Fonds, die nicht in Ihrem Depot sind - die aktuellen Jahres- und Halbjahresberichte, die Verkaufsprospekte und die gesetzlichen Pflichtinformationen (KIDs). Auch die historische Wertentwicklung können Sie in beliebigen Zeiträumen analysieren einschließlich des gleitenden 200-Tage-Durchschnitts. Des Weiteren können Sie sich zu jedem Fonds, der Sie interessiert, ein Factsheet ausdrucken. Probieren Sie es gleich mit Ihrem „Lieblingfonds“ mal aus!

Der dritte Bereich schließlich - das „Dokumentearchiv“ - enthält (getrennt nach Depotstelle) von der Depotöffnung über alle Beratungsdokumente bis hin zu Depotauszügen und Steuerformularen der Depotstellen alle Dokumente, die im Laufe der Beratung und der Geschäftsbeziehung angefallen sind. Auch die Aufzeichnungen von (laut neuem Gesetz MiFID II) mitgeschnittenen Telefonaten werden hier zukünftig archiviert und für Sie jederzeit zugänglich gemacht. Sie müssen also wirklich nichts selber abspeichern oder ausdrucken - hier finden Sie alles fein säuberlich abgelegt, für mindestens 30 Jahre gesichert - selbstverständlich ausschließlich auf Servern innerhalb Deutschlands.

Transparentes Preismodell

Schließlich finden Sie im Bereich „Ihre Vorteile - Reduzierung der Kosten“ meine Servicegebühren-Staffel, die ich in Zukunft für alle Kunden gleichartig anbiete. Dabei sinkt die Servicegebühr mit zunehmendem Depotstand. Ich werde in den nächsten Wochen alle Rahmenvereinbarungen überprüfen und aktiv auf Sie zukommen, wenn eine günstigere Servicegebühr für Sie zutrifft - wir werden sofort zum nächstmöglichen Termin die Servicegebühr anpassen.

Des Weiteren zahlen zukünftig alle Kunden mit mindestens 500.000 € Depotstand keine Depotgebühren mehr, wenn das Depot bei der FFB liegt. Alle hiervon betroffenen Kunden werde ich ebenfalls in Kürze einzeln informieren.

Dienstleistungsangebot

Die **Investmentberatung** stellt meine Kernkompetenz und das Zentrum meiner Tätigkeit dar. Dabei betreue ich Kapitalanlagen ab 100.000 €. Für die Vermögensbildung mit Investmentparplänen empfehle ich meinen Fondsshop www.msi-fonds.shop, der auch über meine Homepage erreichbar ist.

Auch die **Altersvorsorge** ist und bleibt eine Kernkompetenz. Hierbei setze ich ebenfalls komplett auf Investmentfonds mit hohem Aktienanteil, die bei längeren Ansparphasen in einem Versicherungsmantel angespart werden (fondsgebundene Rentenversicherung). Das Modell der klassischen Lebens- und Rentenversicherung mit Garantie lehne ich nach wie vor aus Überzeugung ab.

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt, weshalb ich ihr eine eigene Website gewidmet habe: Unter www.msi-bu-check.de finden meine Kunden alle Informationen dazu. In diesem Bereich habe ich in 18 Jahren viele Erfahrungen gesammelt 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 Risikovorfragen, intensive Marktrecherchen und die genaue Betrachtung eventueller Vorerkrankungen einbezieht.

Selber seit über 20 Jahren privat versichert, stehe ich zur **Privaten Krankenversicherung** und vermittele diese gerne auch an den Personenkreis, der dazu in Frage kommt. Natürlich arbeite ich auch hier mit einer hervorragenden Software, die einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz möglich macht. Und Risikovorfragen sind auch hier eine Selbstverständlichkeit, um das Risiko einer Ablehnung - verbunden mit einem Eintrag in die HIS-Datei der Versicherungswirtschaft - zu minimieren.

Der „klassische“ Versicherungsmakler vermittelt in der Regel **Sachversicherungen** (Haftpflicht-, Hausrat-, Rechtsschutz-, Unfall-, KFZ-, Gewerbe-Versicherungen usw.), Branchenkürzel „SHUK“. Dies sind Sparten, die wichtig sind und die ich daher auch anbiete, die ich aber auf meine speziell dafür eingerichtete Website www.msi-check.de ausgelagert habe. Auf diesem Portal können Kunden selbständig Preis- und Leistungsvergleiche machen und sofort eine Deckung beantragen. Auch umfangreiche Informationen wie Filme und ausführliche Texte stehen dort zur Verfügung.

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 i GewO). Dabei sind Baukredite auch wirklich die einzigen Kredite, die ich vermittele - Konsumkredite oder Fahrzeugfinanzierungen sind reine Bankdienstleistungen, die ich nicht anbiete. Auch biete ich diese Dienstleistung nur meinen Bestandskunden an - ich mache keinerlei Werbung in diesem Bereich und suche nicht aktiv nach Neukunden.

Bei der Baufinanzierung arbeite ich mit der hoch spezialisierten Plattform „Prohyp“ zusammen, die Kunden auch direkt nutzen können und am Markt

unter der Namen „Interhyp“ auftritt. Diese Plattform bietet meinen Kunden Zugriff zu den Konditionen von über 300 Banken. Dabei sind sowohl die „üblichen Verdächtigen“ wie IngDiBa, Deutsche Bank und DSL-Bank als auch Sonderkontingente der örtlichen Sparkassen und Raiffeisenbanken vertreten. 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.

■ ■ ■ ■ ■ 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 sowie Zuständige Aufsichtsbehörde
Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg
Telefon +49-(0)40-36138-138, Fax -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: DF-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.