

## UNSER ANSPRUCH: ERSTE WAHL IM FONDSGESCHÄFT FÜR VERSICHERUNGSPARTNER.

### ► Im Gespräch mit Jens Kassow

Der Vorstand der cominvest Vertriebs AG gibt Antworten zur Neuausrichtung und zum Leistungsspektrum der Gesellschaft und dazu, wie Versicherungsvermittler jetzt bei ihren Kunden mit Fonds punkten können.



Seit dem 6. April 2009 gehört Jens Kassow dem Vorstand der cominvest Vertriebs AG an. Der Diplom-Volkswirt verfügt über ausgezeichnete Branchenkenntnisse und eine langjährige Erfahrung im Investmentfondsvertrieb.

Für die Redaktion von InvestmentImpuls sind die ersten fünf Monate Vorstandszeit ein ausgezeichnete Anlass, um mit dem neuen Mann an der Spitze der Vertriebsgesellschaft zu sprechen.

**InvestmentImpuls:** Herr Kassow, seit April 2009 stehen Sie zusammen mit Ihrem Vorstandskollegen Dr. Thomas Goergen der cominvest Vertriebs AG vor. Mit welcher Zielsetzung sind Sie angetreten?

**Jens Kassow:** Immer dann, wenn es für Versicherungsgesellschaften und deren Vermittler um die Frage des geeigneten Fondspartners geht, muss künftig die Antwort lauten: Am besten arbeiten wir mit der cominvest Vertriebs AG zusammen. Ich will die cominvest Vertriebs AG mittelfristig zur Nummer eins im Fondsgeschäft für Versicherungspartner machen!

ICH WILL DIE COMINVEST  
VERTRIEBS AG ZUR  
NUMMER EINS IM FONDS-  
GESCHÄFT FÜR  
VERSICHERUNGSPARTNER  
MACHEN!

**InvestmentImpuls:** Kein leichtes Unterfangen angesichts starker Konkurrenz, oder?

**Jens Kassow:** Leicht nicht, aber machbar! Unsere Mitarbeiter verfügen über eine ausgewiesene Vertriebsexpertise speziell im Segment der Versicherungsvermittler. 34 Jahre Vertriebserfahrung im Assekuranzbereich machen die cominvest Vertriebs AG zu dem Investmentspezialisten für Versicherungspartner. Dadurch können wir Geschäftspartnerwünsche individuell erfassen und zeitnah erfüllen.

**InvestmentImpuls:** Was zeichnet die cominvest Vertriebs AG besonders aus?

**Jens Kassow:** In den letzten sechs Monaten haben wir hart daran gearbeitet, unser „Setup“ für Versicherungspartner weiterzuentwickeln und an die derzeitigen

Marktverhältnisse anzupassen. Es wurden bewährte Services in der Vermittlerbetreuung mit neuem Produktentwicklungs-Know-how angereichert. Herausgekommen ist eine erstklassige Vertriebsplattform für Versicherungsgesellschaften und deren Außendienstorganisationen.

**InvestmentImpuls:** Was heißt das konkret?

**Jens Kassow:** Das heißt konkret, wir bieten unseren Partnern täglich erlebbare Services für eine bewusst überschaubar gehaltene Produktpalette getreu unserer Unternehmensphilosophie: „Ihr Fondsgeschäft. Wir machen es einfach!“

Langjährige Versicherungspartner bestätigen uns immer wieder, wie wichtig – neben dem Bekanntheitsgrad und der Qualität der Produkte – eine übersichtliche Produktpalette für den Verkaufserfolg im Fondsgeschäft sind. Hinzukommen ganz konkrete und leicht umsetzbare Verkaufstipps. Es nützt der beste Fonds nichts, wenn Vermittler nicht wissen, wie sie ihn verkaufen können. Hier unterstützen wir unsere Vertriebspartner mit erfolgserprobten Verkaufshelfern – beispielsweise für den Fondak.

Daneben entwickeln wir unsere Garantiefondspalette laufend weiter. Vermittler benötigen gerade in schwierigen Marktphasen intelligente Wertsicherungsmodelle.

**InvestmentImpuls:** Warum ist die Spezialisierung der cominvest Vertriebs AG auf Versicherungspartner notwendig?

**Jens Kassow:** Das Fondsgeschäft mit Versicherungsvermittlern erfordert eine ganz spezielle Vertriebsunterstützung! Deren Schwerpunkttätigkeit ist und bleibt das Geschäft mit Lebens- und Rentenversicherungen. In-

vestmentfonds werden in der Regel über Fondspolizen verkauft. Dementsprechend knapp müssen Sie die Fondsinformationen halten und die Verkaufsunterstützung auf diesen Bedarf hin ausrichten.

Insofern sehen wir es als besondere Herausforderung an, das Geschäft mit Kapitalmarktprodukten transparent, auf die wesentlichen Aspekte fokussiert und damit vermittelbar aufzubereiten. Vermittler werden so in die Lage versetzt, gegenüber ihren Kunden kompetent und sicher aufzutreten.

**InvestmentImpuls:** Reichen eine überschaubare Produktpalette und eine zielgruppenadäquate Verkaufsunterstützung aus, um Versicherungsmittler bestmöglich zu betreuen?

DIE ERFOLGREICHE  
TEILNAHME  
AN UNSEREM  
FONDS-DIPLOM  
BELOHNT WIR  
MIT EINEM ZERTIFIKAT!

**Jens Kassow:** Es sind zwei von vier wesentlichen Pfeilern einer erfolgreichen Vertriebsunterstützung. Weitere effiziente Stützen sind begeisternde Schulungen und eine fachlich absolut kompetente Servicehotline, die Vermittlern schnell weiterhelfen kann.

**InvestmentImpuls:** Produktschulungen sind so neu nun auch nicht ...

**Jens Kassow:** ... stellen aber das A und O der Vermittlerbetreuung dar. Es kommt eben ganz auf die Qualität und das Thema an. Nehmen Sie zum Beispiel unsere Investmentfonds-Grundlagenseminare. In diesen Seminaren vermitteln wir nicht nur Wissen darüber, wie Investmentfonds funktionieren, sondern

## MASSGESCHNEIDERTE INVESTMENTLÖSUNGEN.



darüber hinaus auch konkrete Hilfestellungen zum Fondsverkauf. Mittels solcher Verkaufsansätze versetzen wir unsere Vermittler in die Lage, Kunden mit den passenden Argumenten zu überzeugen – abhängig von der Kapitalmarktsituation und dem Kundenwunsch.

Die erfolgreiche Teilnahme an einem solchen Grundlagenseminar belohnen wir übrigens mit einem Zertifikat – unserem so genannten Fonds-Diplom. Unsere Sales Manager schulen also nicht nur vor Ort, sie coachen und motivieren auch! Mit Ideen zur erfolgreichen Neukundengewinnung, Tipps zum Verkaufsgespräch, mit begeisternden Verkaufskonzepten und mit dem Einsatz bewährter Bestandssicherungsinstrumente.

Wichtig ist mir bei allem, was wir tun, dass wir es partnerschaftlich tun – stets auf gleicher Augenhöhe stehend. Nur dadurch sind wir in der Lage, Anregungen und Wünsche unserer Partner in unsere Vertriebsplanung zeitnah aufzunehmen und schnell umzusetzen.

**InvestmentImpuls:** Wofür steht die cominvest Vertriebs AG noch?

**Jens Kassow:** Neben der reinen Vermittlerbetreuung konzentrieren wir uns auch auf die Weiterentwicklung des Fondspolicengeschäfts. Hierzu kümmern sich unsere Key Account Manager ganzheitlich um unsere Premium-Partner. Herzstück dieses Geschäftsfelds ist die Entwicklung maßgeschneiderter Investmentlösungen für Versicherungspart-

ner. Aufgrund ihrer umfassenden Financial-Engineering-Erfahrung sind unsere Key Account Manager quasi als „Investment-Architekten“ in der Lage, komplexe Individuallösungen in einen attraktiv zugeschnittenen Fondsmantel zu hüllen.

**InvestmentImpuls:** Können Sie ein Beispiel nennen?

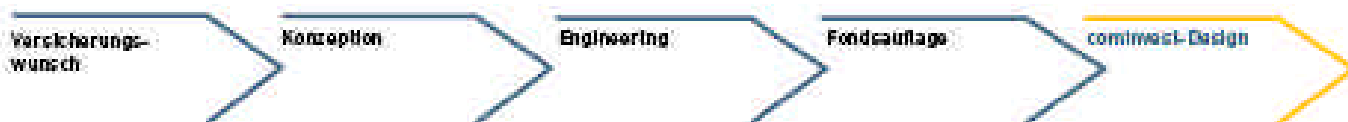
**Jens Kassow:** Aufgrund der versprochenen Vertriebsexklusivität kann und möchte ich nicht ins Detail gehen. Aber soviel kann ich Ihnen an dieser Stelle verraten: Wir haben ein Garantieprodukt entwickelt, das im Vergleich zu herkömmlichen Garantiefondslösungen weitaus höhere Renditechancen ermöglicht. Zudem schaffen wir auf Wunsch des Versicherungspartners eine renditeorientierte Schnittstelle zum Deckungsstock. Dadurch kann ein „Best-of-Switch“ gewährleistet werden, wonach die Versicherungsgesellschaft je nach Kapitalmarktentwicklung auswählen kann zwischen einer sicheren und einer renditeorientierten Variante – und zwar im Nachhinein! Einige dieser neuen Garantieprodukte werden wir – abhängig von der Kapitalmarktentwicklung – vielleicht schon Ende dieses Jahres präsentieren können.

**InvestmentImpuls:** Mit welchen Produktpartnern arbeiten Sie zusammen?

**Jens Kassow:** Zum einen arbeiten wir mit der ältesten deutschen Fondsgesellschaft, der cominvest Asset Management GmbH, zusammen. Mit der Fondsmarke „cominvest“ verbinden deutsche Anleger Renditestärke, Vertrauenswürdigkeit und Konstanz – Attribute, die in Zei-

### Eine der Kerndienstleistungen der cominvest Vertriebs AG: Wirklich individuelle Fondslösungen für den Versicherungsvertrieb

Mit den neuen Produktlösungen der cominvest Vertriebs AG bleiben Versicherungsvermittler stets am Puls der Zeit und sichern ihren Kunden den entscheidenden Innovations- und Renditevorsprung.



ten wie diesen wichtiger denn je sind! Jahr für Jahr werden cominvest-Fondsmanager für ihre hervorragenden Leistungen in den verschiedensten Anlagekategorien prämiert. Allein in der jüngsten Vergangenheit gelang es der cominvest zum zweiten Mal in Folge, von Thomson Reuters zum besten deutschen Vermögensverwalter ausgezeichnet zu werden. Mit den cominvest-Fonds bieten wir Vermittlern den Zugang zu absoluten Top-Sellern, wie z. B. dem cominvest Fondak, dem ältesten und einem der besten Aktienfonds in der Kategorie Deutschland! cominvest-Fonds überzeugen Kunden aufgrund ihrer hervorragenden und nachhaltigen Produktqualität, ihres hohen Bekanntheitsgrades und ihrer „Fondsstory“ – leicht erklärbar, überzeugend und innovativ! So platzierte die cominvest schon 2002 die ersten Wertversicherungsfonds und 2006 – als erste Fondsgesellschaft in Deutschland – dynamische Hybridprodukte in Fondspolicen von Versicherern.

Als weitere Produktlieferanten stehen der cominvest Vertriebs AG unter anderem RCM für den Aktienbereich und PIMCO für das Rentensegment zur Seite. RCM ist mit Grassroots Research<sup>SM</sup>, ihrer einzigartigen Fundamental-Research-Technologie, einer der innovativsten Aktienfondsmanager weltweit. PIMCO hat sich auf festverzinsliche Wertpapiere spezialisiert und zählt zu den besten Rentenfondsmanagern der Welt. Die cominvest Vertriebs AG greift zudem auf die ausgewiesene Kapitalanlage- und Risikomanagement-Expertise der risklab GmbH zurück. In deren Produktlabor werden die verschiedensten Anlageklassen mit neuartigen Derivate-Komponenten kombiniert und zu innovativen Investmentstrategien strukturiert. Damit eröffnen wir Versicherungsgesellschaften den bequemen Zugang zu ertragreichen Trends.

**InvestmentImpuls:** Herr Kassow, das Geschäftsmodell klingt soweit gut. Aber wie können Ver-

## Das Online-Portal für Vertriebspartner der cominvest Vertriebs AG

Unter [www.cominvest-vertriebsag.de](http://www.cominvest-vertriebsag.de) erhalten Sie Unterstützung für Ihr Fondsgeschäft.



sicherungsvermittler angesichts der Finanzkrise bei ihren Kunden jetzt punkten?

**Jens Kassow:** Es nützt sicher keinem etwas, jetzt den Kopf in den Sand zu stecken. In China sagt man: „Jede Krise ist auch eine Chance!“ Vordergründig unangenehme Anlässe sind daher immer auch ein wichtiger Grund für Kundenbestandsgespräche.

**NUTZEN SIE UNSER  
ONLINE-PORTAL.  
ES BIETET ECHTE HILFE-  
STELLUNGEN FÜR EINEN  
ERFOLGREICHEN FONDS-  
VERKAUF!**

Damit daraus ein gutes Gespräch wird, sollten Vermittler die Depots ihrer Kunden analysieren und ggf. Fondsalternativen bzw. Umschichtungen daraus ableiten. Diese Gespräche sind ein zentraler Baustein einer gut funktionierenden Beziehung zwischen Vermittler und Kunde. Wie Depotanalysen und Depotoptimierungen erstellt werden, zeigen wir unseren Vertriebspartnern in

unserem Fonds-Rechner. Dieses Vereinfachungstool erhalten Sie kostenlos in unserem Online-Portal unter [www.cominvest-vertriebsag.de](http://www.cominvest-vertriebsag.de) im Bereich Verkaufunterstützung als Download. Damit beweisen Vermittler Kompetenz beim Kunden! Für Kunden, die großen Wert auf Sicherheit legen, empfehlen sich bei Neuanlagen Wertsicherungs- oder Garantiefonds. Der cominvest Total Return Protect ermöglicht beispielsweise die Teilnahme an internationalen Aktien- und Rentenmarktchancen - bei 100%-Kapitalabsicherung im rollierenden 3-Jahresrhythmus. Zusätzlich erfolgt eine 90%ige Sicherung einmal erreichter Höchstkurse.

**InvestmentImpuls:** Bieten Sie noch weitere Unterstützung für Vermittler?

**Jens Kassow:** Ich kann nur jedem Vertriebspartner empfehlen, unser Online-Portal zu nutzen. Es bietet echte Hilfestellungen für einen erfolgreichen Fondsverkauf! Neben den bereits erwähnten Verkaufshelfern finden Sie dort eine praktische Übersichtsbroschüre zu unserem Fonds-

spektrum, Mailingvorlagen für Bestandsaktionen und Kundengewinnungsmaßnahmen, Leitfäden für diverse Vertriebswerkzeuge sowie ein Downloadcenter mit allen verfügbaren Unterlagen. Unsere wertvollste Unterstützung ist natürlich die regionale Betreuung vor Ort.

**InvestmentImpuls:** Was raten Sie Vermittlern, deren Kunden in Aktienfonds investiert sind und im letzten Jahr 30 %, 40 % und mehr verloren haben?

**Jens Kassow:** Keine Panik! Sehen Sie sich mal an, welche fulminante Entwicklung der DAX in diesem Jahr genommen hat. Von Anfang März bis Ende August hat der deutsche Aktienindex um mehr als 40 % zugelegt. Wer da vorher ausgestiegen ist, hat jetzt doppelten Frust. Kapitalanlagen sollten immer langfristig ausgerichtet sein. Wichtig ist es jetzt, das Gespräch mit seinen Kunden zu suchen und die Ausrichtung der Depots zu besprechen.

**InvestmentImpuls:** Das geht aber nur mit einer entsprechend detaillierten Depotanalyse ...

**Jens Kassow:** ... und einer Neuerfassung der Risikobereitschaft und Renditeerwartung. Zeichnen sich wirklich klare Änderungen ab, sollten Vermittler

nötigenfalls das Depot nachjustieren. Kommt bei einer Depotanalyse heraus, dass beispielsweise aufgrund von Marktveränderungen zu risikoreich investiert oder auf die falschen Trends gesetzt wurde, können Vermittler gegenüber ihren Kunden mit einer Neustrukturierung punkten.

**WIR BIETEN  
VERSICHERUNGS-  
VERMITTLERN  
EINE GANZ SPEZIELLE  
VERTRIEBS-  
UNTERSTÜTZUNG!**

Von zwei Dingen bin ich fest überzeugt: Kunden werden es zu schätzen wissen, wenn ihr Vermittler sie danach fragt, ob ihr Vermögen künftig gegen extreme Schwankungsrisiken – wie wir sie insbesondere Ende letzten Jahres gesehen haben – geschützt werden soll. Kunden werden es ebenfalls positiv bewerten, wenn ihre Kapitalanlage einerseits langfristige Wachstumschancen nutzen und andererseits lang genug arbeiten kann, um Schwankungs- und Verlustrisiken auf ein erträgliches Minimum zu reduzieren.

**InvestmentImpuls:** Das hört sich ja in der Theorie alles ganz

gut an. Ende 2008 lagen trotzdem einige Aktienfonds auch auf Sicht von zehn Jahren im Minus!

**Jens Kassow:** Spitzenfonds wie der hervorragend gemanagte Fondak beweisen, dass Aktienfonds in der Lage sind, stets positive und attraktive Renditen zu erwirtschaften. Der Fondak erzielte zum Beispiel seit seiner Auflage im Jahr 1950 stolze 33.680 % Wertzuwachs per Ende Juli 2009. Das entspricht einer Jahresdurchschnittsrendite von 10,3 %. Auf Sicht von zehn Jahren erwirtschaftete der Fondak ein Plus von 36,9 % zum selben Stichtag.

**InvestmentImpuls:** Dennoch haben Anleger keinen Mut mehr, jetzt in Aktien zu investieren.

**Jens Kassow:** Umso wichtiger ist eine kompetente Beratung. Denken Sie nur mal an das eminent wichtige Thema Altersvorsorge. Die Versorgungslücke steigt dramatisch an. Immer weniger Beitragszahler stehen für die Rentenbezieher zur Verfügung. Zusätzlich verschärft wird diese Entwicklung durch die aktuell niedrigen Zinsen. Dies zwingt Kapitalanleger geradezu, die Versorgungslücke mit höher rentierlicheren Anlageformen zu schließen. Aktienfondsanlagen sollten dabei im Vordergrund solcher Notwendigkeiten stehen. Keine andere Anlageform bietet Anlegern die Möglichkeit, derart attraktive Renditen zu erzielen.

Zielgerichtete Unterstützung für ihren Erfolg im Fonds(police)geschäft



## Im Gespräch mit ...

Bei ausreichend langen Anlagezeiträumen, wie wir sie bei der Altersvorsorge vorliegen haben, spielt das Schwankungsrisiko kaum noch eine Rolle. Das bestätigen wissenschaftliche Untersuchungen. Auf Sicht von 20 Jahren und mehr erzielten Kapitalanleger mit Aktienanlagen stets positive Renditen! Das sollte Anleger dazu ermutigen, wieder Vertrauen zur Aktienanlage zu fassen.

**InvestmentImpuls:** Aber nicht alle Anleger haben momentan das nötige Kleingeld in der Tasche, um solche Effekte nutzen zu können.

**Jens Kassow:** Ich halte es für zielführender, danach zu fragen, „Was wollen Sie erreichen?“, statt „Was bleibt übrig zum Sparen?“. Für jeden Einzelnen gibt es Ziele, wofür es sich lohnt zu sparen – und sei es „nur“ für das Alter. Heutzutage bedeutet dies Konsumverzicht. Anders geht es nicht! Wer genau hinsieht, wird feststellen, dass nicht alles zum täglichen Leben auch wirklich benötigt wird. Ein andere Möglichkeit sind staatlich geförderte Kapitalanlagen wie Riester oder vermögenswirksame Leistungen.

In den letzten Tagen haben wieder Tausende von Auszubildenden ihren Start ins Berufsleben



## IHRE ARCHITEKTEN FÜR INNOVATIVE INVESTMENTLÖSUNGEN.

begonnen. Die meisten von ihnen erhalten von Ihrem Arbeitgeber ganz oder zumindest teilweise eine Zuzahlung zu ihren vermögenswirksamen Leistungen. Das ist doch für Versicherungsvermittler ein hervorragender Anknüpfungspunkt im Kundengespräch zur Grundabsicherung.

**InvestmentImpuls:** Auf den Punkt gebracht, Herr Kassow: Warum sollten Versicherungsvermittler im Fondsgeschäft mit der cominvest Vertriebs AG zusammenarbeiten?

**Jens Kassow:** Ganz einfach: Die cominvest Vertriebs AG ist der Investmentspezialist für Versicherungspartner. Sie macht das Fondsgeschäft eben einfach! In viererlei Hinsicht:

**Erstens** bieten wir eine exklusive Partnerbetreuung.

**Zweitens** liefern wir maßgeschneiderte Investmentlösungen.

**Drittens** coachen wir Vermittler gezielt und motivierend.

**Viertens** erhalten Vermittler bei uns eine ergebnisbewährte Verkaufsunterstützung.

Auf diese vier Säulen können Vermittler ihr Fondsgeschäft aufbauen.

**InvestmentImpuls:** Herr Kassow, vielen Dank für das Gespräch.

### IMPRESSUM

Herausgeber: cominvest Vertriebs AG  
Beethovenplatz 4, 80336 München

Redaktionsleitung: Stefan Huber  
Telefon +49 (0)89 5 14 92-138  
E-Mail: huber@cominvest-vertriebsag.de

Design, Layout: Stefan Huber

Redaktionsschluss: 14. September 2009

Dieses Interview ist nur zum internen Gebrauch unserer Geschäftspartner bestimmt. Trotz sorgfältiger Auswahl und Prüfung der Quellen kann für die Richtigkeit des Inhalts keine Haftung übernommen werden. Die in InvestmentImpuls getroffenen Aussagen stellen Meinungsäußerungen dar und sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sowie unter keinen Umständen irgendeine Anlageberatung oder -empfehlung. Wertentwicklungsangaben zu Investmentfonds erfolgen nach der BVI-Methode ohne Berücksichtigung von Ausgabekosten. Vergangene Wertentwicklungsangaben jeglicher Art in Texten, Tabellen oder Graphiken erlauben keine Prognosen für die Zukunft. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten auch auszugsweise nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktionsleitung.

### Kapitalmarktanalyse



Holen Sie sich jetzt die aktuelle Kapitalmarktanalyse der cominvest Vertriebs AG mit News, Analysen, Trends und Meinungen zum Geschehen in der Investmentbranche.

➤ [www.cominvest-vertriebsag.de/newsletter](http://www.cominvest-vertriebsag.de/newsletter)

### Kostenlose Fachmagazine monatlich!



### WIR MACHEN ES EINFACH!

Getreu ihrer Unternehmensphilosophie „Ihr Fondsgeschäft. Wir machen es einfach!“ bietet die cominvest Vertriebs AG ihren Partnern täglich erlebbare Services, die das Investmentgeschäft erleichtern. Hierzu zählen insbesondere:

- exklusive Partnerbetreuung aus einer Hand
- maßgeschneiderte Produktlösungen
- eine qualitätsgeprüfte und überschaubare Fokus-Produktpalette
- persönliches Vermittler-Coaching vor Ort
- Produkt- und Grundlagenschulungen
- fachlich kompetente Service-Hotline
- verständlich gestaltete Verkaufshilfen