



Das Quinto Geschäftsmodell



Sehr geehrte Finanzdienstleister,

kaum eine Branche wird derzeit durch Verbraucherschutz, Verbände, Politik sowie deren neue Gesetze und Verordnungen in ihrer Arbeitsweise so gegängelt und reformiert, wie die der Finanzdienstleistung.

So wurde zum 01. November 2007 die EU-Richtlinie MiFID in geltendes deutsches Recht umgesetzt. Hierzu wurde u.a. das KWG um den Tatbestand der Anlageberatung im § 1 Abs. 1a, Satz 2, Nr. 1a erweitert. Darüber hinaus hat der Gesetzgeber den § 31 WpHG von 3 auf nunmehr 11 Absätze erweitert und umfangreiche Änderungen des Investmentgesetzes beschlossen – speziell in den §§ 125 und 126. Die Unternehmenssteuerreform mit der daraus folgenden Einführung der Abgeltungssteuer ab dem 01.01.2009 trägt ebenfalls zur Verunsicherung einer gesamten Branche inklusive aller Marktbeteiligten bei.

Summa summarum sind die Folgen und Auswirkungen für den Finanzvertrieb eklatant und stellen oft eine existenzielle unternehmerische Bedrohung dar – speziell im Investmentbereich. Ob Produktauswahl und -prüfung, Mitarbeiterqualifikation, Beratungs- und Verkaufskonzept, Controlling oder Dokumentation – kaum ein Unternehmensbereich bleibt von Änderungen und Neuerungen unangetastet. Vor allem aber werden die Handlungsspielräume zur Erhaltung der unternehmerischen Unabhängigkeit für den Finanzdienstleister enger.

Der Markt ist im Umbruch. Umbruch bringt Wandel und Wandel ist Veränderung. Weiter nichts. Die gegenwärtige Situation birgt dennoch enorme Chancen in sich. Unternehmen, die es verstehen, sich rechtzeitig, umfassend und professionell an die neuen Gegebenheiten anzupassen bzw. die richtigen Partner zu wählen, werden auch in Zukunft wachsen und nachhaltigen unternehmerischen Erfolg generieren.

Eine Zusammenarbeit mit Quintho bildet die Grundlage hierfür. Sie behalten Ihre unternehmerische Unabhängigkeit, sichern Ihren Anlegern höchste Qualität in der Beratung und begeistern durch umfangreiche Serviceleistungen. Wie wir dies als Partner an Ihrer Seite realisieren, soll Ihnen diese Informationsschrift näher bringen.

Herzlichst! Ihr

Stefan Thormann
Geschäftsführender Gesellschafter

Einflussfaktoren in der Finanzdienstleistung



GESETZLICHE BZW. EUROPÄISCHE REGULIERUNG



- Anforderungen der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht)
- Die MiFID-Richtlinien (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente / Markets in Financial Instruments Directive)
- Verordnung über Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV)
- Versicherungsvertragsgesetz (VVG)



DEMOGRAPHISCHE FAKTOREN



Staatliche Sicherungssysteme können in Zukunft ihre zentralen Aufgaben nicht mehr erfüllen. Was vorher eine Sicherung des Lebensstandards versprach, reicht in Zukunft nur noch zur Basisabsicherung. Fest steht: Allein die gesetzliche Rente reicht nicht aus, die Höhe der gesetzlichen Rente ist – insbesondere bei Jüngeren – nicht planbar und traditionelle betriebliche Zusatzversicherungen nehmen ab. Daraus folgt, dass der Markt der Altersvorsorgeprodukte in den nächsten Jahren weiterhin stark steigen wird.



VERTRIEBSRELEVANTE FAKTOREN

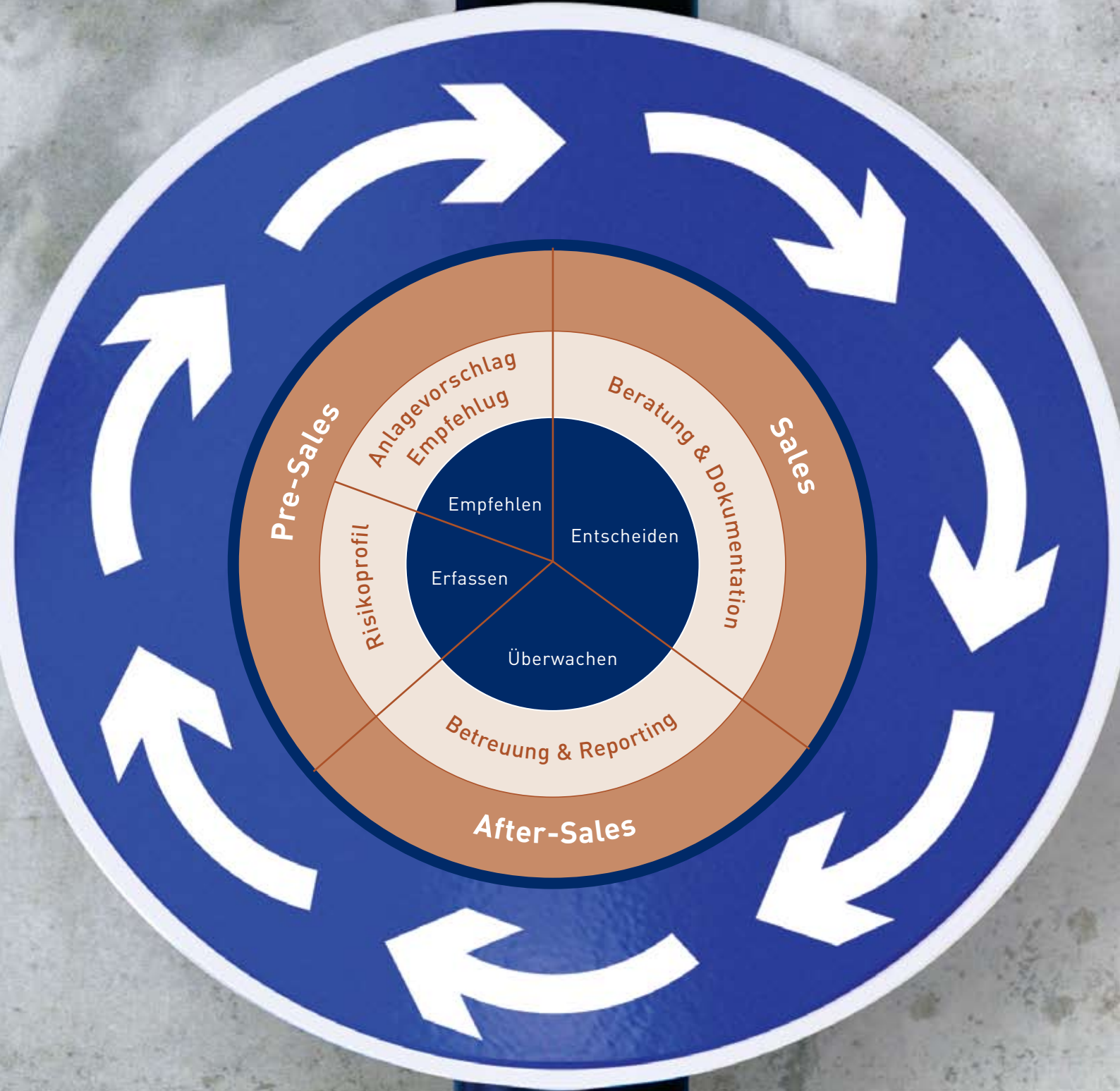


- Produktgeber mit steigender Tendenz zur „Execution-only“-Philosophie, d.h. bewusster Verzicht auf Beratung und Betreuung.
- Mangelnde Vertriebskonzepte bzw. Vertriebsunterstützung durch Produktgeber
- Hoher administrativer Aufwand um allen gesetzlichen Anforderungen (z.B. Dokumentations- bzw. Archivierungspflicht) zu erfüllen
- Sinkende Provisionseinnahmen
- Höhere Vertriebs- und Servicekosten
- Hoher Akquisitionsaufwand
- Kapitalanlagen mit hohen Schwankungen in den jeweiligen Renditen
- Mangel an sinnvollen, werthaltigen Produktangeboten von Substanz für aktive Akquisition bei Bestandskunden und potenziellen Neukunden
- Produkt- und Beraterhaftung



Mit Quintho schließen sich nun diese Engpässe. Wir haben Werkzeuge geschaffen, die speziell auf die Anforderungen von Finanzdienstleistern und Finanzvertrieben zugeschnitten wurden.

*Beratungs-
kreislauf*



Beratungsgespräch des Anlageberaters mit dem Anleger

1. ERSTGESPRÄCH

- Aufnahme Fragebogen – Ermittlung des Risikoprofils des Anlegers und Unterschrift des Anlegers und des Anlageberaters
- Anlegen eines Beratungsprotokolls – Dokumentation der Kundengespräche

2. ERSTELLUNG EINES PERSÖNLICHEN ANLAGEVORSCHLAGES

- Vorstellung der angebotenen Serviceleistungen und Hinweis auf die Einschränkung bei der Anlageberatung auf inländische und ausländische Investmentfonds
- Fondsanalyse bei bestehenden Fondsdepots
- Empfehlung und Begründung für die geeigneten Zielfonds und der Fondsdepotzusammenstellung unter Berücksichtigung des Risikoprofils des Anlegers
- Prüfung der Fachpresse
- Erstellung eines persönlichen Anlagevorschlages mit Modellrechnung, Risikobelehrung
- Zusammenstellung der Depotöffnungsunterlagen und der aktuellen gesetzlichen Verkaufsunterlagen (§121 Abs. 1 InvG)

3. ZWEITGESPRÄCH

(AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN VOR VERTRAGSABSCHLUSS)

- Präsentation der Fondsanalyse bei bestehenden Fondsdepots
- Präsentation des persönlichen Anlagevorschlages
- Empfehlung und Begründung der geeigneten Zielfonds und der Fondszusammenstellung
- Darstellung der Vertragspartner und deren Rechtsposition bzw. Interessenskonflikte
- Information über evtl. kritische Berichterstattung
- Darstellung der entstehenden Kosten und Entgelte in Form der Provisionen
- Aushändigung des persönlichen Anlagevorschlages, der Depotöffnungsunterlagen und der aktuellen gesetzlichen Verkaufsunterlagen (§121 Abs. 1 InvG)
- Weiterführung bzw. Vervollständigung des Beratungsprotokolls – Dokumentation der Kundengespräche

4. DRITTGESPRÄCH

(AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI VERTRAGSABSCHLUSS)

- Besprechung und Dokumentation der offenen Fragen des Anlegers
- Fertigstellen des Beratungsprotokolls und Unterschrift des Anlegers und des Anlageberaters
- Ausfüllen der Depotöffnungsunterlagen
- Prüfung der Legitimationsunterlagen des Anlegers und ggf. der abweichenden wirtschaftlich Berechtigten unter Anwesenheit

5. TREUHÄNDERISCHE AUFTRAGSABWICKLUNG

- Weiterleitung der Depotöffnungsunterlagen
- Überprüfung der Kontoöffnung und der Transaktionen

6. ARCHIVIERUNG

- Vollständige Beratungsdokumentationen, Fondsanalyse, Persönlichen Anlagevorschlag, Depotöffnungsunterlagen und die gesetzlichen Verkaufsunterlagen
- Pressemitteilungen
- Kontoöffnung und Transaktionen

7. AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN NACH VERTRAGSABSCHLUSS

- Aufklärung des Anlegers über später bekannt gewordene Risiken
- Information über kritische Berichte in der Fachpresse
- Unterrichtung des Anlegers bei erheblichen Abweichungen vom geplanten wirtschaftlichen Erfolg
- Besprechung der Marktsituation und Auswirkungen auf seine Anlage
- Jährliche Zusendung aller gesetzlich erforderlichen gesetzlichen Verkaufsunterlagen (Fondsdepotreport, gesetzlichen Verkaufsunterlagen)
- Dokumentierung der telefonischen und persönlichen Folgegespräche im Rahmen eines Beratungsprotokolls

Dienstleistungen der Depotbank (Execution-only)

- Führung des Fondsdepots des Anlegers
- Online-Zugriff auf das Fondsdepot
- Formular-Center
- Anleger-Reporting über elektronisches Anleger-Postfach
- Transaktionen und Jahressteuerbescheinigung
- Fondsfinder / Fondsprofile / FondsNews
- Zugriff auf die gesetzlichen Verkaufsunterlagen
- Vermittlerreporting
- Musterdepots
- Bestandsinformationen und -auswertungen
- Ordertool und -vorschläge
- Renditerechner



Serviceleistungen der Quintho GmbH

- Erstellung von Fondsdepotanalysen
- Empfehlung und Begründung der Fondsauswahl, persönliches Gespräch nach Auswertung des Fragebogens, Ermittlung des Risikoprofils
- Erstellung eines persönlichen Anlagevorschlages durch Online-Rechner
- Anschließende Generierung der Depoteröffnungsunterlagen und der gesetzlichen Verkaufsunterlagen (§ 121 Abs. 1 InvG)
- Rechtssichere Beratungsunterlagen (Kundenaufträge, Ermittlung des Risikoprofils, Beratungsprotokoll, Risikobelehrung u.a.)
- Selbsterklärende Informations- und Produktbroschüren
- Professionelle Auftragsabwicklung:
 - Versand der Fondsanalyse, des persönlichen Anlagevorschlages, der Depoteröffnungsunterlagen und der gesetzlichen Verkaufsunterlagen an den Anleger per Einschreiben / Rückschein
 - und Kontrolle der Fondsdepoteröffnung und der Orderausführung
- Vertriebspartner – Reporting über kostenfreies, elektronisches Vertriebspartner – Postfach
 - Kundenscheiben, Fonds & Vermögensverwalter, Provisionsabrechnung
- Anleger-Reporting über kostenfreies, elektronisches Anleger-Postfach
 - Vierteljährlicher Quintho-Report
 - ausführlicher Jahres-Fondsdepotreport
- Vertriebssteuerung durch eigenes Web Content Management System
- Vertriebsunterstützung durch erfahrene Vertriebsprofis vor Ort
- Revisions sichere Dokumentierung und Archivierung des persönlichen Anlagevorschlages und der Depoteröffnungsunterlagen
- Daten-Systemausfallsicherung erfolgt über Serververwaltung im Rechenzentrum in Nürnberg
- Anleger und Fondsdepotschutz durch klare vertragliche Regelungen für den Finanzdienstleister
- Provisionsabrechnung Finanzdienstleister und Mitarbeiter
- Vertriebssteuerungstools für den Finanzdienstleister und Mitarbeiter
- Potenzialanalyse, Coaching und Verkaufstrainings
- White-Label-Möglichkeit des Web Content Management Systems für größere Finanzvertriebe und Finanzdienstleister

Mehrwert mit Quintho ... weil Substanz zählt!

Mit dem Quintho Geschäftsmodell bieten wir unseren Vertriebspartnern ein einzigartiges Konzept mit erkennbaren Alleinstellungsmerkmalen für nachhaltig gute Vertriebs- und Unternehmenserfolge. Dieses System folgt einem klaren Konzept und einer klaren Strategie. Es ebnet Ihnen den Weg zu Ihrer zukünftigen Klientel, schafft die Voraussetzung für kontinuierliches Wachstum und sichert Ihre Existenz durch faire und attraktive Konditionen.

Eine Zusammenarbeit mit Quintho bildet die Grundlage für weiteren unternehmerischen Erfolg. Sie behalten Ihre unternehmerische Unabhängigkeit, sichern Ihren Anlegern höchste Qualität in der Beratung und begeistern durch umfangreiche Serviceleistungen.

DER MEHRWERT DES QUINTHO GESCHÄFTSMODELLS FÜR DEN FINANZDIENSTLEISTER AUF EINEN BLICK

7

|  ARBEITSERLEICHTERUNG |  ERTRAGSSTEIGERUNG |  ZUKUNFTSSICHERUNG |
|--|---|---|
|  <ul style="list-style-type: none">• Optimale Unterstützung in jeder Phase des Beratungsprozesses• Fortlaufendes Consulting und Coaching durch kompetente Ansprechpartner• Markt- und Wettbewerbsanalysen• Umfangreiche Vertriebsunterstützung beim Kunden• Benutzerfreundliches Web- und Verkaufssystem im 24-Stunden-Service• Kostenfreies Online-Angebotssystem mit Reporting-Tool |  <ul style="list-style-type: none">• Attraktive und individuelle Konditionen• Reduzierte Vertriebskosten• Reduzierte Verwaltungskosten• Identifizierung von Wachstumsbereichen mit Potenzialanalysen• Ressourcen-, Abrechnungs- und Verwaltungstools |  <ul style="list-style-type: none">• Unternehmerische Unabhängigkeit• Vorbehaltlose Gewährleistung des Kunden- und Vertragsschutzes• Reduzierung der Haftung• Für das Geschäft relevante Informationen aus einer Hand• Dauerhafte Kundenbindung• Erschließung neuer Geschäftsbereiche, insbesondere den des Investmentmarkts• Regelmäßige Workshops und Seminare zu wichtigen Themen der FDL-Branche |



Quintho GmbH • info@quintho.de • www.quintho.de

Hauptverwaltung
Bahnhofstraße 5c
82319 Starnberg

Postfach 19 55
82309 Starnberg

Tel. 08151 - 555 04 - 40
Fax 08151 - 555 04 - 30

Vertriebs- und Kundenverwaltung
Bahnhofstraße 1
99817 Eisenach

Postfach 10 11 51
99801 Eisenach

Tel. 03691 - 88 34 - 40
Fax 03691 - 88 34 - 41

QUINTHO
... weil Substanz zählt!