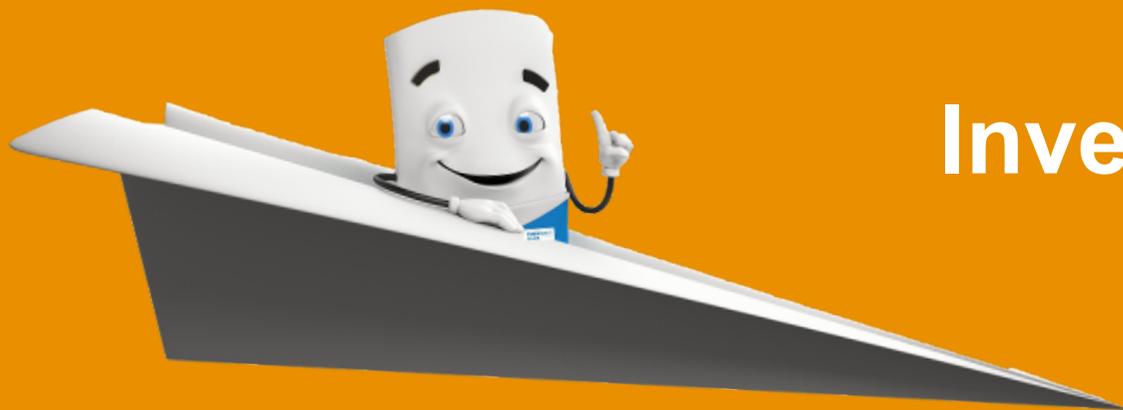


# „Die Investmentlösung 3.0 – ohne 34f“

**myLife Invest:** Das Einmalbeitragsprodukt der neuen  
Generation – exklusiv mit der Fondsdepot Bank



InvestmentKongress  
2014

# Ihr unabhängiger Partner in der Investmentkontenadministration seit über 20 Jahren



- **1993: Gründung als GKS Gesellschaft für Kontenservice**
- **Ca. 500 Mitarbeiter**
- **Servicestandorte in Hof, München und Frankfurt**
- **Vollbanklizenz & Mitglied in der Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH**
- **Führender unabhängiger Anbieter in der Investmentkontenadministration in Deutschland**



# Leistungsspektrum der Fondsdepot Bank



- Transparente und einheitliche Gebühren (Flat-Fee Modell) ohne weitere Kosten für z.B. Transaktionen
- Aktive Vertriebsunterstützung durch kompetente, persönliche Ansprechpartner
- Exklusive VIP-Vermittlerbetreuung und hauseigenes Service-Center
- Für Sie vor Ort: 3 Vertriebs-Standorte zur regionalen Betreuung
- Kostenloses, verzinstes Geldkonto
- Depotmodell für eine unabhängige standardisierte Vermögensverwaltung
- Stop & Loss Depotüberwachungs-System (Kooperations-Angebot)

  
**fin@nzoptimierung.de**  
Der innovative Discountbroker.

# Fondsdepot Bank - myLife Invest

## Ideale Voraussetzungen für eine Kooperation

FONDSDEPOT  
BANK



- Flat-Fee Gebührenmodell
- B2B4C Geschäftsmodell
- Zusammenarbeit mit den führenden Pools in Deutschland
- Möglichkeit der automatischen Erstattung von Kickbacks an den Endkunden
- Schnelle Umsetzung von Anforderungen
- Innovative Plattform

my  
Life  
MEHR GELD.

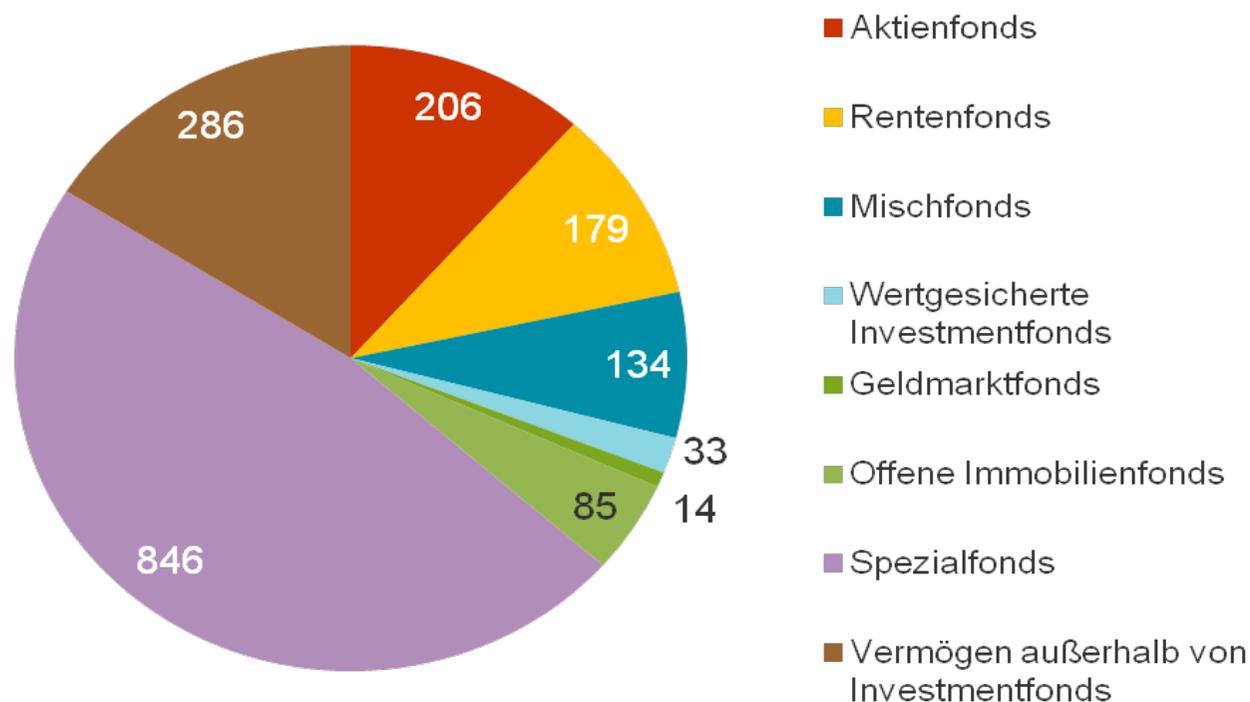
myLife Invest  
Die Investmentlösung 3.0

Stand: Januar 2014

## Der Markt für Investmentfonds ist enorm

### Investmentfonds - Kern der Altersvorsorge\*

Fondsvermögen in Deutschland (in Mrd. €)



**Gesamt: ca. 1.783 Mrd. €**



Investmentvermögen  
pro Kopf:

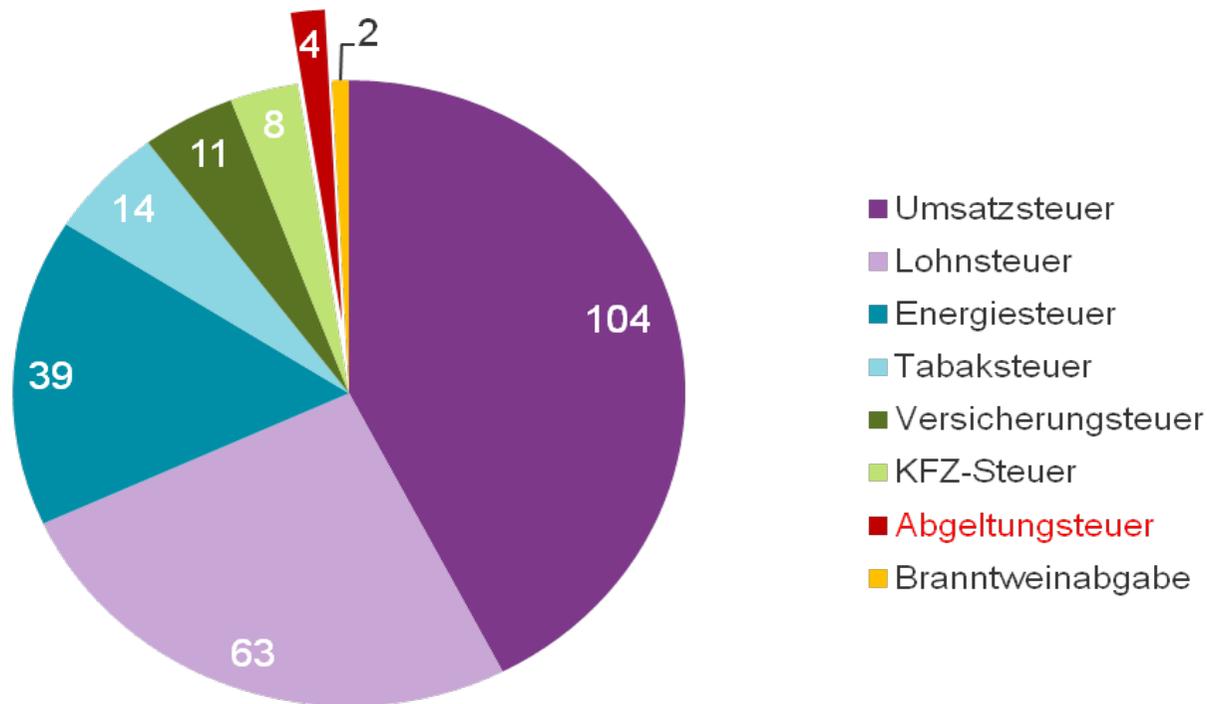
**7.951 €**

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

## Hohe Abgeltungsteuerlast

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

Davon (Auszug):



\* Quelle: [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de)

## Hoch entwickelter Investmentmarkt im Vergleich zum Versicherungsmarkt

---

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

Aus Sicht des Kunden gibt es ...

---

## ... ein paar kleinere Interessenkonflikte / Nachteile im „klassischen“ Investmentbereich:

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

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)
- Zusätzliche Servicegebühren werden mit Pools gesplittet
- ETFs wegen fehlender Einkünfte nicht vermittelbar
- Hoher Beratungs- und Dokumentationsaufwand nach §34f GewO

## Anforderungen des Marktes

---

**100% Kosten-  
transparenz**



**Steuervorteile**



**Große  
Fondsauswahl**



**Nachlass-  
planung**



**Keine  
Interessenkonflikte**



**Flexibilität**



### Vorteile der Investmentwelt bewahren und zusätzlich:

- Sämtliche Überschüsse gutschreiben
- Umsatzsteuerfreie Einnahmen generieren
- Jährliche Abgeltungsteuer auf “sichere“ Erträge vermeiden
- Sofortige Abgeltungsteuer bei Sicherung von Kursgewinnen vermeiden
- Abgeltungsteuer bei Vererbung (Todesfall) komplett vermeiden
- Das Fondsuniversum um ETFs erweitern

### Folgende Umsetzungsfehler müssen vermieden werden:

- Mehrkosten zu produzieren, die die Einsparungen übersteigen
- Dadurch Vorteile erst nach 12 Jahren oder später zu ermöglichen
- „Depotüberträge“ auszuschließen
- Pools und deren Frontendsysteme auszuklammern
- Vorteile für Anleger zu Lasten des Beraters ermöglichen bzw. umgekehrt
- Wertschmälernde Abschlusskosten installieren

**Alles wurde bei myLife Invest berücksichtigt  
inklusive weiterer Vorteile!**

## Das Beste aus zwei Welten

---



## Produktbeschreibung myLife Invest

---



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

myLife Invest ermöglicht diverse Steuervorteile.

Zielgruppen sind:

Investmentvermittler  
Investmentaffine Versicherungsmakler  
Vermögensverwalter  
Banken

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

## Was für ein Produkt ist das?

---

**Es ist die myLife Lebensversicherung kombiniert mit der Fondsdepot Bank!**

### Produktkosten:

- 60 € Stückkosten p.a.
- 0,45 % p.a. vom NAV (Nettoanlagevolumen)
- Sämtliche Gebühren sind bereits inkludiert

Übrigens: Die von der Plattform abgegebenen Rückvergütungen der Fondsgesellschaften werden dem Versicherungsvertrag und somit dem Kunden durch eine fondindividuelle Überschussbeteiligung zu 100 % gutgeschrieben – mehr Geld von Anfang an!

## Was für ein Produkt ist das?

---

### Vergütungsoptionen – frei 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\*

Eine Versicherung? Vielleicht ja doch...

---

## Antworten durch myLife Invest:

- Geringste Kosten
- Rechnet sich oft schon nach dem ersten Jahr
- Für alle Strategien: mehr als 4.000 Fonds verfügbar
- “Lebenslange“ Option, aber keine Bindung
- Onlinebasierter Fondswechsel auf Antrag möglich
- Kosten und Reportings sind komplett transparent
- Keine Stornogebühren
- Jederzeitige Verfügbarkeit
- Exzellente Verwaltbarkeit

## Vorteile für den Makler

### Vergütung

- Höhere Einnahmen durch höheres Vermögen des Kunden
- Konstante Einnahmen, unabhängig von der Asset-Klasse

### Handling

- Individuelle Verwaltung oder optionale Anwählbarkeit von internen und externen Strategiedepots durch Allokationen möglich (auch ETFs)
- Kostenloser „shift“ per Antrag möglich
- Über 4.000 Fonds inkl. ETFs auswählbar
- Online Vertragsverwaltung
- Keine neue Software nötig; einfache Online-Angebotserstellung
- Dokumentationspflichten „nur“ nach § 34d GewO

### Services

- Rechtssicherheit
- Vorteilsrechner
- Prämienzahlung kann auch per Übertragung eines bestehenden Fondsdepots „an Erfüllung statt“ erfolgen



Unter Aufsicht der Bundesanstalt  
für Finanzdienstleistungsaufsicht

## Vorteile für den Kunden

### Steuervorteile

- Abgeltungsteuervorteil auf laufende Erträge aus Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen
- Nutzung der Halbertragsbesteuerung bei Auszahlung zusätzlich möglich
- Im Todesfall steuerfreie Auszahlung an die Erben

### Kostenvorteile

- 100% der von der Plattform abgegebenen Rückvergütungen der Fondsgesellschaften werden dem Versicherungsvertrag durch eine fondindividuelle Überschussbeteiligung gutgeschrieben
- Fondsindividuelle Überschüsse sind zu 100 % abgeltungsteuerfrei
- Kostenloser „shift“ per Antrag möglich
- Kostenfreie und sehr flexible Zuzahlungs- und Entnahmemöglichkeiten
- Keine Stornogebühren bei Teilauszahlung/Kündigung
- Geringe laufende Kosten

### Handling

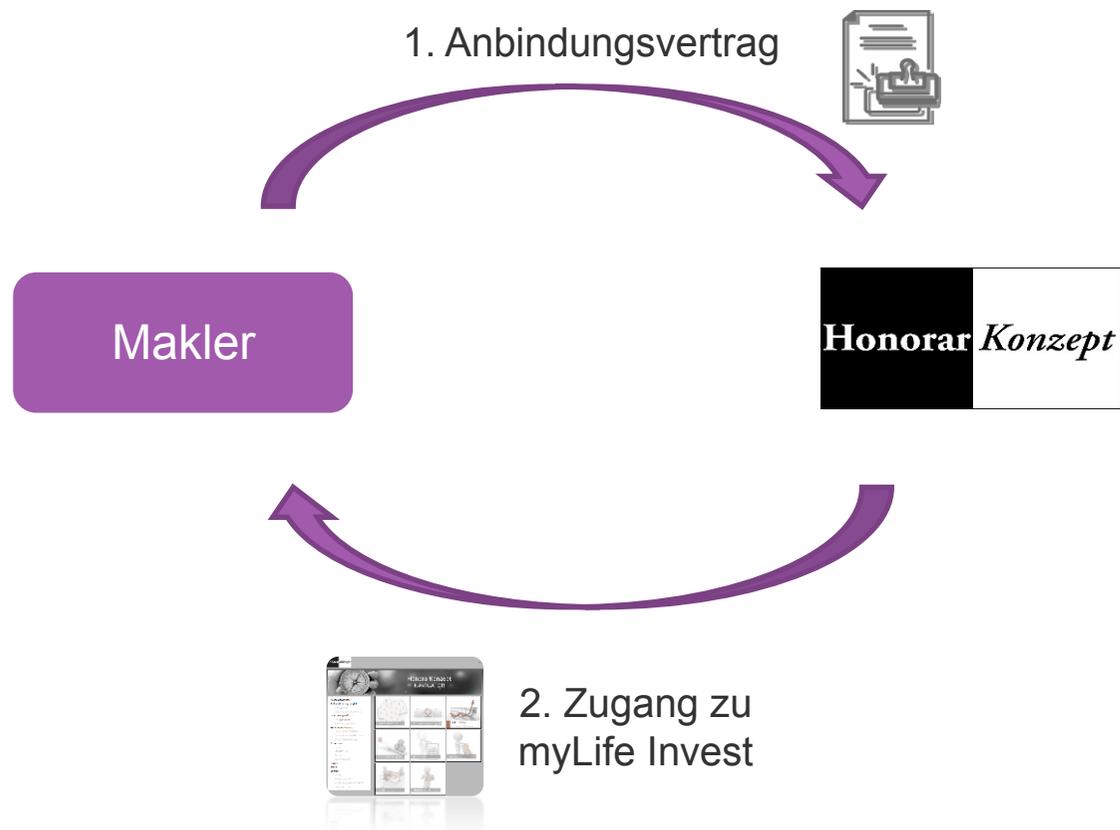
- Vollständige Transparenz bei Produktkosten und Vergütung
- Prämienzahlung kann auch per Übertragung eines bestehenden Fondsdepots „an Erfüllung statt“ erfolgen
- Anlageuniversum von über 4.000 Fonds und inkl. großem ETF-Spektrum



Unter Aufsicht der Bundesanstalt  
für Finanzdienstleistungsaufsicht

## Was brauche ich als Makler?

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



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



myLife  
Lebensversicherung AG

Herzberger Landstraße 25  
37085 Göttingen

T 0551 9976-0

E [info@mylife-leben.de](mailto:info@mylife-leben.de)

W [www.mylife-leben.de](http://www.mylife-leben.de)

## Geringe Kosten

- keine Mehrkosten durch die Versicherung
- vollkommene Transparenz
- keine Stornogebühren für den Kunden bei vorzeitiger Beendigung

## Weniger Steuern

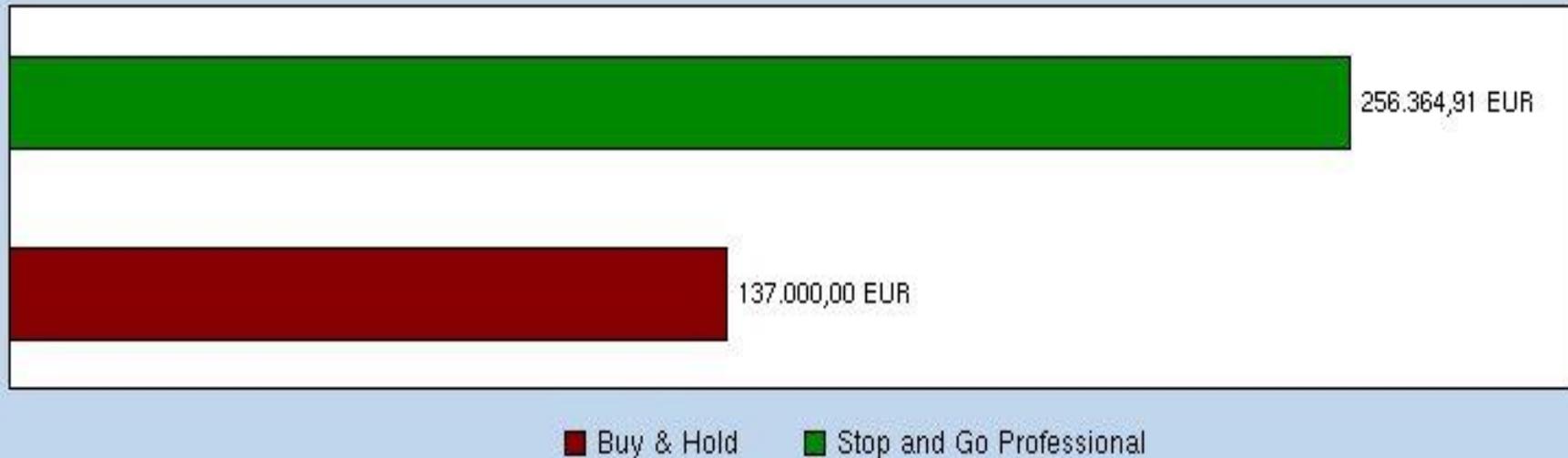
- keine Abgeltungssteuer während der Laufzeit
- keine Einkommensteuer im Todesfall
- Besteuerung nach Halbeinkünfteverfahren möglich

## Mehr Rendite

- Absicherung durch Stop & Go Professional
- Über 4.000 Zielfonds stehen zur Auswahl
- Hohe Flexibilität durch jederzeitige Verfügbarkeit

# Stop & Go Professional<sup>®</sup> - Templeton Growth (Euro) Fund

## Einmalanlage



Zeitraum	*Depot <u>ohne</u> Stop & Go	*Depot <u>mit</u> Stop & Go	Vorteil Stop & Go
2000 bis 2014	137.000,00 Euro	256.364,91 Euro	119.364,91 Euro

\*Der Anleger hat am 09.08.2000 100.000,00 Euro in den Templeton Growth (Euro) Fund investiert.

## DIE DIGITALE ZUKUNFT

**KEINE DEPOT-  
GEBÜHR:**

**ONLINE-DEPOT**

für Einsteiger

**KÜNFTIG NOCH  
EINFACHER:**

**E-SIGNATUR**

## Die Fondsdepot Bank Ihre Ansprechpartner im Vertrieb



**Gerhard Schurer**  
Leiter Partnervertrieb



**Jens Recklebe**  
Vertriebsdirektor



**Christian Brandl**  
Vertriebsdirektor

# **FONDSDEPOT BANK**

Der perfekte Rahmen für mein Business.