



Information nur für Vermittler in Deutschland

Vertriebsnews

Mittwoch, 10. März 2021

Auch nur Glück gehabt oder geplant erfolgreich?

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Beim Blick zurück reiben sich viele die Augen. Wie kann das sein? Heute vor einem Jahr befanden sich die Börsen im Sturzflug. Der erste Lockdown in Deutschland begann am 22. März 2020. Wer um diese Zeit herum investierte, z. B. in die Aktienstrategie F, der hat in den letzten 12 Monaten ein sagenhaftes Plus von rund 50 % verbucht. Glückspilze, denn das lässt sich nicht vorhersagen. Aber auch die vielen Kunden mit Sparplänen konnten den Cost-Average-Effekt durch die günstigen Kaufkurse vor einem Jahr intensiv nutzen und haben so auch Glück gehabt.

Es soll aber auch einige «Spezialisten» unter den Kunden geben, die versucht haben, den Markt zu «timen». Im Ergebnis haben die meisten zu spät verkauft (mit Verlust) und zu spät (zu höheren Kursen) oder noch gar nicht wieder gekauft. Am Ende stehen diese «Spekulant» schlechter da als wären sie die ganze Zeit einfach investiert geblieben. Diverse Analysen bestätigen immer wieder, wie verlustreich es ist, die besten Börsentage zu verpassen. Das müssen gar nicht viele sein, um auf die Verliererseite zu kommen. Siehe Anhang.

Schon wieder warnen «Crash Propheten» vor dem nächsten Absturz. Natürlich werden sie irgendwann Recht bekommen. Aber genauso wahrscheinlich ist es, dass es danach eine Erholungsphase und neue Allzeithochs geben wird. Aber schauen Sie über diesen Link selbst: [Aktien: wenn's mal richtig knallt \(fintool.ch\)](https://fintool.ch) Trotz aller Hochs und Tiefs lässt sich Erfolg beim Investieren also auch planen:

1. Professionellen Vermögensverwalter und individuelle Strategie auswählen,
2. Passende Kombination aus Einmalanlage und Sparrate bestimmen,
3. Selbst gesetztes Sparziel im Auge behalten und diszipliniert anlegen
4. Geplanten Anlagehorizont einhalten

Ihre Kunden im Schweizer Vermögenstdepot haben die Weichen für erfolgreiches Investieren bereits gestellt. Sie als Berater/-in profitieren neben glücklichen Kunden u.a. von sehr guten Bestandsprovision, die durch Sparraten und gute Performance laufend erhöht werden, ohne dass Sie Arbeit haben. Nun gilt es, diese «Win Win» Lösung weiteren Kunden zugutekommen zu lassen. Viel Erfolg dabei. Lassen sie uns wissen, wie wir sie unterstützen können.

EINLADUNG: Bleiben Sie informiert und neugierig. Dazu laden wir Sie zu unseren nächsten Webinaren ein. Inhalte und Anmeldung finden Sie hier: www.anmelden.org/svd

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen sowie auf Ihre Fragen und Anregungen. Alle aktuellen Unterlagen finden Sie immer auf: www.schweizer-vermoegensdepot.ch.

Herzliche Grüsse aus Zürich
Ihre bank zweiplus ag



Roland Donder
Director, Head of Sales Germany
roland.donder@bankzweiplus.ch
T +49 (0)170 245 82 65



Oliver Honigmann
Director, Sales Manager Germany
oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
T +49 (0)151 414 584 37

Kontakt

Für weitere Fragen erreichen Sie unser Service Line Team unter der E-Mail-Adresse:
ServiceLine@bankzweiplus.ch.

Hinweis: Der vorliegende Newsletter dient ausschließlich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland. **Die Kenntnissgabe an Privatkunden ist nicht erlaubt.** Die FIL Fondsbank GmbH ist das zuführende Kreditinstitut in Deutschland. Die Anbahnung ist ausschließlich über von ihrem eingeschalteten unabhängigen Vermittler möglich. FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, D-60041 Frankfurt am Main, T (069) 7 70 60-200, F (069) 7 70 60-555, www.ffb.de. Das Dokument stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung noch einen Emissionsprospekt dar, sondern dient einzig Informationszwecken. Alle Angaben ohne Gewähr. Insbesondere ist die Bank nicht dafür verantwortlich, dass in der Publikation geäußerten Meinungen, Pläne, Details über Produkte, die Strategien derselben, das volkswirtschaftliche Umfeld, das Markt-, Konkurrenz- oder regulatorische Umfeld etc. unverändert bleiben.