



In eigener Sache...

Den ersten Newsletter im Jahr nutze ich traditionell, um Neuigkeiten, Weiterentwicklungen und meine Dienstleistungspalette zu präsentieren. Nachdem ich diese Tradition in den letzten 5 Jahren regelmäßig nicht beachtet habe, wird es nun Zeit für ein Update!

Liebe Kunden von msi,

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

So hat meine Homepage „www.vermoegen-besserplanen.de“ ein Face-Lifting erhalten und wirkt nun aufgeräumter und klarer - viele Inhalte habe ich über Bord geworfen, andere wie meine Vermögensverwaltungs-Strategien sind hinzugekommen. Auch mein Newsletter ist endlich auf meine Homepage umgezogen, nachdem er jahrelang auf meinem Versicherungsportal msi-check.de lag.

A propos Versicherungen - msi-check.de werde ich weiterführen, um meinen Kunden Versicherungsvergleiche zu ermöglichen. Die Expertenseite msi-bu-check.de dagegen wird zum 28.03.2023 abgeschaltet, da ich Berufsunfähigkeitsversicherungen nur noch an Bestandskunden vermittele. Aber dazu mehr im Newsletter!

Herzliche Grüße



Podcast „Plötzlich reich! ...?“

Im Februar starte ich meinen Podcast. Für alle Nicht-Digital-Natives: Ein Podcast ist eine Art Radio-Beitrag, den man wie ein Video abrufen kann. Podcasts werden zu allen möglichen Themen aufgenommen, auf Plattformen wie Spotify findet man Tausende davon. Mein Podcast soll in erster Linie für meine Kunden da

sein und ergänzend zum Newsletter ein Audio-Format bieten, in dem ich Sachverhalte rund um das Thema „Geldanlage“ erläutere. Die Länge wird zwischen 15 und 30 Minuten sein, so dass man einen Beitrag während einer Autofahrt oder eines Spazierganges hören kann. Der Titel stammt aus der Idee, dass jemand eine Erbschaft gemacht, eine Lebensversicherung ausgezahlt bekommen oder aber durch den Verkauf einer Immobilie plötzlich eine große Summe Geldes auf dem Konto hat - die betreffende Person also „plötzlich reich“ ist. Was tun mit einem solchen Geldsegen? Viele Men-

schen sind verunsichert, was mit einer sehr großen Summe Geldes, die auf einmal auf dem Konto liegt, anzufangen ist. Meine Income-Strategie ist eine mögliche Antwort, und diese Anlage-Strategie ist auch zentrales Thema dieses Podcasts. Ab der nächsten Newsletter-Ausgabe finden Sie dieses Bild oben rechts auf der ersten Seite - ein Link führt Sie direkt zur aktuellen Podcast-Ausgabe.

Das msi-Dienstleistungsangebot

Die **Investmentberatung** stellt meine Kernkompetenz und das Zentrum meiner Tätigkeit dar. Dabei biete ich die aktive Betreuung von Kapitalanlagen ab 250.000 € Anlagesumme an. Meine Spezialität ist dabei die Investmentrente - ein versicherungsfreies Rentenmodell, das auf der **Income-Strategie** basiert. Zu diesem Thema biete ich umfangreiche **Informationen** an und habe ihm auch schon einen eigenen **Newsletter** gewidmet, so dass ich an dieser Stelle auf weitere Erläuterungen verzichte.

Eine Alternative sind die beiden **Vermögensverwaltungs-Strategien**, die ich berate. Hier sind schon Anlagesummen ab 5.000 € und Sparpläne ab 200 € möglich.

Für die Vermögensbildung mit Investmentsparplänen empfehle ich meinen **Fondsshop**, der auch über meine Homepage erreichbar ist. Der Fondsshop ist nun schon seit 6 Jahren online; das Ergebnis meines eigenen Fondsshop-Sparplans per heute lässt sich sehen: Trotz Krisenstimmung in den letzten Jahren liegt meine Jahres-Rendite bei knapp 8 %.

Schon vor Jahren habe ich mich entschieden, **keine Produkte des grauen Kapitalmarktes** (geschlossene Fonds, Abschreibungs- und Steuerspar-Modelle, Beteiligungen etc.) zu vermitteln. Auch reine **Spekulationen**, zu denen ich z. B. Edelmetall-Investments, Bitcoin oder Rohstoff-Geschäfte zähle, vermittele ich nicht. Grundsätzlich sehe ich als Investition nur Anlagen an, die einen Ertrag (Dividenden, Zinsen, Mieten) erwirtschaften - nur dieser Aspekt lässt eine langfristige Wertsteigerung erwarten.

Übrigens: Mittlerweile habe ich für alle Neukunden komplett auf das Servicegebühren-Modell umgestellt. Es fallen also generell **keine Ausgabeaufschläge** an - egal, ob Fondsshop, Vermögensverwaltung oder persönliche Beratung gewünscht 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, FRV). Durch die richtige Gestaltung gemäß dem **msi-FRV-Vermögenskonzept** kann eine fast lebenslange Steuerbegünstigung erreicht werden, welche die höheren Kosten des Versicherungsmantels mehr als kompensiert. Das Modell der klassischen Lebens- und Rentenversicherung mit Garantie lehne ich nach wie vor aus Überzeugung ab.

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** (BUV) gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt, weshalb ich ihr schon seit 10 Jahren eine eigene Website

widme: Unter www.msi-bu-check.de finden meine Kunden alle Informationen dazu. Da ich jedoch keinerlei Neukunden-Akquise mehr betreibe, habe ich mich entschlossen, diese Seite Ende März endgültig abzuschalten. Meine Bestandskunden und Empfehlungskunden berate ich weiterhin persönlich zum Thema BUV, wenn dies gewünscht ist.

Selber seit über 25 Jahren privat versichert, stehe ich zur **Privaten Krankenversicherung** und vermittele diese gerne auch an den Personenkreis, der dafür in Frage kommt. Dabei empfehle ich die PKV keinesfalls, um Kosten gegenüber den gesetzlichen Krankenkassen einzusparen - das geht nicht auf. Allein der Wunsch nach besserer medizinischer Versorgung sollte die Motivation für den Wechsel in die PKV sein. Aber auch hier gilt, dass ich dies nur für Bestandskunden oder auf Empfehlung mache. Neukundenakquise betreibe ich damit nicht.

Der „klassische“ Versicherungsmakler, als den ich mich schon seit einigen Jahren nicht mehr sehe, 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 Vergleichs-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. Eine Beratung und aktive Betreuung biete ich zu diesen Themen jedoch nicht an, so dass dieses Angebot mit vielen Vergleichrechnern nur für Selbstentscheider gedacht ist. Wer eine Versicherungsmaklerin braucht - besonders im gewerblichen Bereich - dem empfehle ich gerne eine kompetente Kollegin, die sich auf diesen Bereich spezialisiert hat.

Die Vermittlung von **Baufinanzierungen** ist ein reines Kredit- Vermittlungs-Geschäft, welches mit einer weiteren Erlaubnis verbunden ist (§ 34 i GewO). Dabei sind Immobilienkredite auch wirklich die einzigen Kredite, die ich vermittele - Konsumkredite oder Fahrzeugfinanzierungen sind reine Bankdienstleistungen, die ich nicht anbiete. Auch hier gilt, dass ich diese Dienstleistung nur meinen Bestandskunden und auf Empfehlung anbiete - ich mache keinerlei Werbung in diesem Bereich und suche nicht aktiv nach Neukunden.



Impressum

Michael Schulte, Lindenstr. 14, 50674 Köln
Email: info@vermoeegen-besser-planen.de
Telefon: +49 221 92428460, Fax: +49 221 92428464

Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i GewO sowie Zuständige Aufsichtsbehörde :
Industrie- und Handelskammer zu Köln, Unter Sachsenhausen 10-26,
50667 Köln, Telefon +49-(0)221/1640-0, Fax -1290

Statusbezogene Pflichtinformationen gemäß § 42 b Abs. 2 S. 2 VVG sowie § 12 Abs. 1 der FinVermV in Verbindung mit § 34 f der GewO: Versicherungsmakler, Finanzanlagenvermittler und Immobiliendarlehensvermittler mit Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i Abs. 1 GewO durch Industrie- und Handelskammer zu Köln in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde: Industrie- und Handelskammer zu Köln, Unter Sachsenhausen 10-26, 50667 Köln, Telefon +49-(0)221/1640-0, Telefax +49-(0)221/1640-1290, E-Mail service@koeln.ihk.de, Internet: www.ihk-koeln.de. Vermittlerregisternummern: Versicherungen D-QGQP-REM09-62, Finanzanlagen DF- 131-5RLW-71, Immobiliendarlehen D-W-131-HM2Q-01. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie-und Handel-

skammertag (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 S. 1 Nr. 1 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 d, f und i 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