



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 3 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. Das wichtigste In Kürze: Im letzten Jahr habe ich mich entschlossen, zukünftig weder Sach- noch Krankenversicherungen mehr zu vermitteln, um mich weiter auf meine Kernkompetenz – die Investmentberatung und die Beratung meiner beiden Vermögensverwaltungsstrategien – zu konzentrieren.

Mein betreutes Vermögen ist im letzten Jahr stark gewachsen – zum Jahreswechsel habe ich 40 Mio. € „Assets under Control“ überschritten. Um meinen Bestands-Kunden in der individuellen Depotbetreuung eine gleichbleibende Qualität anbieten zu können, habe ich im letzten Jahr die Schwelle für Neukunden, ab der ich eine individuelle Depot-Betreuung anbiete, von 250.000 € auf 500.000 € hochgesetzt.

Weitere Einzelheiten im Newsletter!

WealthKonzept.

Vermögensverwaltung in einer neuen Dimension



Das msi-Dienstleistungsangebot

Die Investmentberatung stellt meine Kernkompetenz und das Zentrum meiner Tätigkeit dar. Dabei biete ich die individuelle Betreuung von Kapitalanlagen ab 500.000 € Anlagesumme für Neukunden an. Des weiteren empfehle ich die von mir beratenen Vermögensverwaltungsstrategien „msi-Income“ und „msi-Rendite dynamisch“ sowie für defensive Anleger die Finvax G20 Top 10-Strategie, die von meinem Kollegen Michael Kies im 6. Jahr erfolgreich gemanagt wird.

Die Besonderheit der Vermögensverwaltung ist, dass sie voll digital abläuft - von der Depoteröffnung bis hin zu allen Orders. Dazu steht meinen Kunden seit neuestem der WealthShop zur Verfügung, in dem Neukunden sofort online ein VV-Depot eröffnen können. Der WealthShop ist über meine Homepage erreichbar.

Für die Vermögensbildung mit Investmentsparplänen mit **individueller Fondsauswahl** steht Selbstentscheidern mein Fondsshop zur Verfügung, der ebenfalls über meine Homepage erreichbar ist. Der Fondsshop ist nun schon im 10. Jahr online.

Ich arbeite für Neukunden ausschließlich auf **Servicegebühren**-Basis. Es fallen also generell keine Ausgabeaufschläge an - egal, ob Fondsshop, Vermögensverwaltung oder individuelle Beratung gewünscht sind.

Meine Spezialität ist die **Investmentrente** - ein versicherungsfreies Rentenmodell, das auf der **Income-Strategie** basiert. Zu diesem Thema biete ich umfangreiche Informationen an und habe ihm auch schon verschiedene Newsletter gewidmet - diese Informationen sind auf meiner Homepage hinterlegt bzw. werden auf Anfrage gerne von mir zur Verfügung gestellt.

Altersvorsorge - aber bitte fondsgebunden!

Die Altersvorsorge ist und bleibt eine Kernkompetenz für meine bestehenden Investmentkunden; auch hier setze ich nicht auf die Beratung von Neukunden. Hierbei vermittele ich ausschließlich fondsgebundene Lösungen mit hohem Aktienanteil, die bei längeren Ansparphasen in einem Versicherungsmantel angespart werden können (**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.

Ab 2027 wird es im Rahmen der geförderten Altersvorsorge das versicherungsfreie **Altersvorsorge-depot** ohne verpflichtende Garantie geben, welches die Riester-Rente ablösen wird. Dabei ist geplant, dass auch bestehende Riester-Verträge in ein Altersvorsorgedepot übertragen werden können.

Auch die **Frühstart-Rente** für Kinder, die voraussichtlich ab dem 6. Lebensjahr einen monatlichen Zuschuss in Höhe von 10 € erhalten werden, ist Teil dieser **Reform**, die endlich den langersehten Einstieg in eine kapitalgedeckte Altersvorsorge bietet, um langfristig vom Umlageverfahren wegzukommen. Natürlich werde ich auch hier Lösungen anbieten und meine Kunden zeitnah informieren, sobald die Gesetzeslage steht und die Förderrichtlinien klar definiert sind. Aktuell befinden wir uns noch im Stadium des Referentenentwurfs, der nach weiteren Lesungen im Bundestag voraussichtlich Mitte 2026 beschlussfähig sein soll. Die Frühstartrente soll rückwirkend zum 1.1.2026, das Altersvorsorgedepot zum 1.1.2027 in Kraft treten.

Weitere Angebote für Bestandskunden

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung (BUV)** gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt. Auch hier betreibe ich keinerlei Neukunden-Akquise mehr.

Meine Bestandskunden berate ich weiterhin persönlich zum Thema BUV, wenn dies gewünscht ist.

Die Vermittlung von **Baufinanzierungen** ist ein reines Kredit-Vermittlungs-Geschäft, welches mit einer weiteren Erlaubnis, die ich besitze, verbunden ist (§ 34 i GewO). Dabei sind Immobilienkredite 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.

Was ich nicht (mehr) anbiete

Schon vor 25 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. Einzelaktien, Edelmetall-Investments, Bitcoin- oder Rohstoff-Geschäfte zähle, vermittele ich nicht. Grundsätzlich sehe ich als Investitionen nur offene Fonds-Anlagen an, die einen Ertrag (Dividenden, Zinsen) erwirtschaften - nur dieser Aspekt lässt eine langfristige und begründbare Wertsteigerung erwarten.

Dabei habe ich mich seit 2025 von der Anlageklasse **offene Immobilienfonds** komplett verabschiedet und empfehle allen Kunden mit Beständen von Immobilienfonds, diese zu kündigen. Durch die gestiegenen Zinsen haben viele Immobilienfonds mit massiven Abwertungen zu kämpfen, die Renditen haben nicht mehr als eine 2 vor dem Komma, und die Kündigungsfrist von 1 Jahr macht diese Anlageklasse im Vergleich sehr illiquide. Für sicherheitsorientierte Anleger bieten sich hier aktuell Geldmarktfonds an, die ähnliche Rendite bieten - dabei aber jederzeit sofort liquide sind.

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“. Diese biete ich seit letztem Jahr nicht mehr an, auch mein **Versicherungs-Vergleichs-Portal** habe ich abgeschaltet. Konsequenterweise habe ich auch sämtlichen Bestandskunden im Sach-Bereich im vergangenen Jahr empfohlen, zu einem Kollegen zu wechseln, der sich auf diesen Bereich spezialisiert hat und im Versicherungsbereich die gleiche Software „simplr“ nutzt wie ich.

Auch die **Private Krankenversicherung** vermittele ich seit letztem Jahr nicht mehr. Gerne empfehle ich bei Bedarf kompetente Kollegen.

■ ■ ■ ■ ■ Impressum

Michael Schulte, Pommericher Weg 19, 54657 Neidenbach
Email: ms@vermoegen-besser-planen.de
Telefon: +49 160 93972827

Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i GewO sowie Zuständige Aufsichtsbehörde : Industrie- und Handelskammer Trier, Herzogenbuscher Straße 12, 54292 Trier, www.ihk-trier.de
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 Trier in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde: Industrie- und Handelskammer Trier, E-Mail service@trier.ihk.de, Internet: www.ihk-trier.de. Vermittlerregisternummern: Versicherungen D-QGQP-REMO9-62, Finanzanlagen DF- 131-5RLW-71, Immobiliendarlehen D-W-131-HM2Q-01. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (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: Versicherungssombudsmann e.V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungssombudsmann.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 und abgerufen werden. Beschwerdeverfahren via Online Streitbeilegung für Verbraucher (OS): ec.europa.eu/consumers/odr. Wir sind weder verpflichtet noch bereit, an dem Streit-schlichtungsverfahren teilzunehmen.