

PRESSEMITTEILUNG

Presseabteilung

Telefon: (07181) 4837-0
Telefax: (07181) 4837-138
E-Mail: info@flex-fonds.de
Internet: www.flex-fonds.de

2. November 2009

FLEX Fonds plant Quantensprung in der Fonds- konzeption: Investitionen ohne Weichkosten!

Revolutionäre Kostenregelung wurde vergangene Woche auf der Fachmesse DKM in Dortmund vorgestellt. Investitionen mit 100 Prozent Substanzbildung bedeuten zusätzlichen Anlegernutzen und Alleinstellungsmerkmal für Vertrieb.

Schorndorf/Württ., 02.11.2009 – Gerald Feig, Vorstandsvorsitzender der FLEX Fonds Capital AG aus Schorndorf, sorgte auf der DKM in Dortmund für einen Paukenschlag, als er am 28. Oktober 2009 in einer Podiumsdiskussion über die neue Fondsgeneration berichtete, die das Unternehmen zu platzieren beabsichtigt.

Beim Anspar FLEX Fonds 3, der im ersten Quartal 2010 in die Platzierung gehen soll, werden demnach 100 Prozent des Investitionskapitals von Anfang an in Substanz bildende Werte investiert. Außer dem branchenüblichen Agio in Höhe von 5 % entstehen für den Anleger somit keine weiteren Gebühren.

Das Agio soll dabei ausschließlich für die Vergütung der autorisierten Lizenzpartner „durchgereicht“ werden. Einmalige Funktionsträgergebühren, beispielsweise für Eigenkapitalbeschaffung (Vertrieb), Konzeption und Marketing bzw. Finanzierungsvermittlung sollen die Einlagen der Anleger nicht mehr schmälern bzw. kürzen.

Mit diesem revolutionären Kostenmodell wird dem zunehmenden Wunsch der Anleger und des Vertriebes nach schnellerer und höherer Substanzbildung Rechnung getragen, da bisher die sog. „Weichkosten“ die wirtschaftliche Entwicklung - vor allem bei Ansparfonds - erheblich bremsen.

Mit der neuen Konzeption soll der Anspar FLEX Fonds 3 in die Lage versetzt werden, aus den in Folge höherer Investitionen zu generierenden Erträgen u.a. auch die Vergütung der Funktionsträger zu finanzieren. Kosten, die hierbei entstehen gehen somit ausschließlich zu Lasten des Ertrages, aber nicht zu Lasten der Einlagen bzw. Substanz der Anleger.

Das Kostenmodell sieht ferner vor, dass der Anlageberater auch in der Zukunft dauerhaft vergütet wird. So soll der Berater, neben dem Agio von 5%, noch weitere, dauerhafte Einkunftsquellen erhalten. Als zusätzlicher Anreiz wird dem Vertrieb eine dauerhaft angelegte Bestandspflegevergütung sowie eine Erfolgsprovision für den Fall in Aussicht gestellt, dass der Fonds überplanmäßige Erträge erwirtschaftet.

Die Initialzündung für diese Bahn brechende Neukonzeption entstand jedoch nicht mit Hinblick auf ein neues Vergütungsmodell. Auch die seit Jahresbeginn anhaltende Verunsicherung durch das Thema der Offenlegung von Vermittlerprovisionen war nicht der Auslöser.

Vielmehr stand der Anlegernutzen im Vordergrund. „Ein Initiator, der seine Arbeit gewissenhaft macht, denkt immer zuerst an den Anleger, und nicht an die Funktionsträger“, so Gerald Feig auf der Diskussionsrunde.

Durch diese Veränderung erreicht der Fonds von Anfang an einen höheren Substanzanteil und somit einen höheren Abfindungswert. Damit steigt auch die Rentabilität des Fonds, da höhere und früher durchgeführte Investitionen planmäßig höhere Erträge erwirtschaften können.

Dieses neue Kostenmodell wird bereits von einigen Marktexperten als revolutionär bezeichnet und eröffnet neue Perspektiven in der anhaltenden Diskussion über Kostenstrukturen und Anlegernutzen. Für die Lizenz-Partner im Vertrieb der FLEX Fonds bedeutet es einen weiteren Wettbewerbsvorteil bis hin zu einem Alleinstellungsmerkmal.

Diese Entscheidung wurde im Übrigen auch von den mit dem Vertrieb der FLEX Fonds-Beteiligungsgesellschaften beauftragten Lizenzpartnern mit getragen.

Kontakt Initiator/Konzernzentrale:

FLEX Fonds-Gruppe/FLEX Fonds Capital AG

Gerald Feig (Vorstandsvorsitzender)

Friedensstraße 13-15, 73614 Schorndorf

Telefon: (07181) 4837 – 0

Telefax: (07181) 4837 – 138

mailto: gerald.feig@flex-fonds.de

Internet: www.flex-fonds.de