
Jahresbrief 2011 an unsere Mandantinnen und Mandanten

Auch in einem von unsoliden Staatsfinanzen und Finanzmarkt-Turbulenzen geprägten Jahr 2011 haben sich unsere Ziele und unsere Arbeitsphilosophie nicht geändert. Die wichtigsten Ziele und deren Ergebnisse:

- Bei Ihren **Versicherungen: Passende Absicherung Ihres Vermögens vor größeren finanziellen Risiken – bei weniger Geld- und Zeit-Aufwand für Sie!** Die Versicherungsprämien der von uns empfohlenen Sachversicherungs-Lösungen liegen zum Beispiel in der Regel 15% unter dem Marktdurchschnitt. Für unsere Mandanten bedeutet das eine Geldersparnis von durchschnittlich mindestens 200 EUR im Jahr. (Je mehr Verträge wir betreuen, umso größer ist Ihre Ersparnis.) Zudem beträgt die durchschnittliche Zeitersparnis für Sie, verglichen mit dem Szenario, dass Sie sich selbst mit Ihren Versicherungen beschäftigen, mindestens 10 Stunden im Jahr. Und in der Regel beschäftigt sich keiner *gerne* mit den eigenen Versicherungen, wohingegen wir sie gerne für Sie betreuen und bearbeiten.
- Bei Ihren **Kapitalanlagen einschl. Rentenversicherungen: Höhere Erträge bei unterdurchschnittlichem Risiko für Sie!** Stabile Erträge über der Inflationsrate gab es auch 2011 bei den klassischen Rentenversicherungen deutscher Art, manchen offenen Immobilienfonds und bei immer weniger Rentenfonds. Bei den offenen Aktien-Fonds war das Jahr bekanntermaßen volatil, aber durch unsere Empfehlungen per e-Mail – Aktien komplett verkaufen (12.7.2011, DAX-Stand 7.174) und Aktienkäufe wieder starten (16.12.2011, 5.701) waren Ihre Depots mit Aktienfonds wesentlich ruhiger als der Markt, mit einem Vorsprung vor dem Markt von 10-15%. Bei den von uns vermittelten und betreuten Beteiligungen war das Bild 2011 gemischt. Viele Schiffe spürten – hauptsächlich wegen der Kombination kurzfristiger Einnahmeverträge und hoher Fremdfinanzierungsquote – die unmittelbaren Konsequenzen des volatilen globalen politischen und wirtschaftlichen Umfeldes. Trotzdem sind Schiffe Sachwerte, die in einem inflationären Umfeld die Erträge steigern können. Die sonstigen Beteiligungen (Flugzeuge, Immobilien und Solarparks) schütteten im Wesentlichen stabil aus.

2011 profitierten Sie:

- von der Versicherungs-Expertise und den Geschäftskontakten der beiden Geschäftsführer Georg Toptchiyski und Alexander Weiss. Traditionsgemäß wählen wir beide sowohl unsere Geschäftspartner als auch konkrete Lösungen sorgfältig aus, so dass das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Die Versicherungs-Expertise von Alexander Weiss ist auch außerhalb der Firma gefragt, indem er Versicherungs-Seminare bei einigen großen Banken gibt.
- von der Kapitalanlage-Expertise von Georg Toptchiyski. 2011 hatte er einen guten „Riecher“ bei den Aktien-Fonds (s. oben), wobei für ihn neben der Fondsauswahl die konservative und zugleich flexible Vorgehensweise die Grundlage seiner Empfehlungen sind. Sein eigenes Depot besteht übrigens aus mehreren Aktienfonds (Entwicklung 2011: +1%, DAX: -15%) einem Offenen Immobilienfonds (4%) und einem Portfolio aus Schiffsbeteiligungen, das ab 2013 ausschütten soll. Die Aktienfonds wurden nach den o.g. Empfehlungen zeitnah umgeschichtet.

- von unserem engagierten Innendienst, der es Ihnen ermöglicht, uns gut zu erreichen.

Auch unsere Vorgehensweise hat sich 2011 nicht geändert: Sie nennen uns Ihre Ziele, wir schlagen Ihnen die passende Lösung vor und wenn Sie damit einverstanden sind, setzen wir diese um.

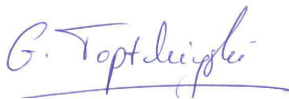
Viele von Ihnen haben uns auch im Jahre 2011 weiter empfohlen. Dafür herzlicher Dank! Sie konnten sich durch unsere Empfehlungs-Prämie (siehe Empfehlungs-Flyer anbei) etwas Gutes tun, oder aber anderen Menschen oder Tieren bei den karitativen Projekten helfen. Wir als Firma gewinnen dabei auch: Da wir durch Ihre Empfehlungen, aus denen sich meistens neue Geschäfte ergeben, nicht viel Energie und Zeit in die Akquise stecken müssen, haben wir mehr Zeit für die Analyse und die Betreuung, was letztlich wieder Ihnen zugute kommt. Die Situation ist also vorteilhaft für *alle Beteiligten*. Lassen Sie uns weiterhin davon profitieren!

Und jetzt richten wir den Blick nach vorne. Hier unsere Angebote bzw. Empfehlungen an Sie:

- 1) Sie oder Ihr Steuerberater können ab sofort eine Übersicht aller Ihrer Versicherungsverträge bzw. Depots einschl. Beteiligungen haben. Ein kurzer Hinweis von Ihnen genügt.
- 2) Sie können für Ihre Kapitalanlagen (Depots mit Offenen Fonds und auch Beteiligungen), die wir betreuen, einen Online-Zugang über uns erhalten. Wenn Sie den Online-Zugang bereits haben: gehen Sie bitte auf www.3ass.de und klicken Sie auf „Nützliche Links“.
- 3) Sie erhalten anbei Checklisten mit wichtigen Hinweisen zu Ihren Versicherungen und Kapitalanlagen. Lesen Sie diese bitte aufmerksam durch, damit Ihr Versicherungsschutz nicht gefährdet ist bzw. Ihre Kapitalanlagen rund um auf dem aktuellen Stand sind, und senden Sie sie uns bei Bedarf per Fax, Post oder e-Mail zurück.

2012 wird ein unruhiges Jahr bleiben, was Kapitalanlagen und Altersvorsorge angeht. Daher bieten wir Ihnen auch an, dass wir zusammen mit Ihnen **Ihr gesamtes Altersvorsorge-Konzept aktualisieren** (einschl. ggf. gesetzlicher Rentenversicherung, Versorgungswerke und betrieblicher Altersvorsorge). Wir gehen die verschiedenen Verträge durch, bewerten ihre Entwicklung und besprechen die beste Vorgehensweise. Ein solches Gespräch kann nie zu früh stattfinden. Rufen Sie uns für eine Terminvereinbarung gleich an (089/ 743 880 18) oder schicken Sie uns eine e-Mail an info@3ass.de.

Viele Grüße, Ihre



Dr. Georg Toptchiyski

Alexander Weiss

München, 27.1.2012

Anlagen

- 1) Checklisten Versicherungen und Investment, siehe unten.
- 2) 3ass-Empfehlungsflyer (extra PDF)

1. Gibt es bei Ihnen finanzielle, familiäre, berufliche oder sonstige Änderungen, die Ihre Versicherungen betreffen oder wünschen Sie aus anderen Gründen Änderungen oder Anpassungen bei Ihrem Versicherungsschutz?

Hinweis: Wenn Sie unsicher sind, inwieweit Ihre Versicherungsverträge von etwaigen o.g. Änderungen betroffen sind, fragen Sie bitte bei uns nach, um nicht gegebenenfalls den Versicherungsschutz zu gefährden.

Ich habe Fragen zu bzw. Änderungsbedarf bei: (Bitte handschriftlich vermerken/ankreuzen)

- **Sachversicherungen**
 - Haftpflicht (privat, beruflich)
 - Hausrat
 - Wohngebäude
 - Kfz
 - Rechtsschutz
 - Sonstige (bitte benennen)

- **Personenversicherungen**
 - Staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte („Riester“, „Rürup“)
 - Betriebliche Altersvorsorge (finanziert vom Arbeitnehmer oder Arbeitgeber)
 - Private Lebens- oder Rentenversicherungen (klassisch oder fondsgebunden)
 - Risikoleben (Todesfallabsicherung für die Hinterbliebenen)
 - Krankenversicherung (ggf. Zusatzversicherung)
 - Pflegeversicherung
 - Berufsunfähigkeit
 - Unfall
 - Sonstige

2. Wann und wie dürfen wir Sie dazu kontaktieren?

3. Wünschen Sie eine detaillierte Analyse Ihrer Altersvorsorge-Pläne?

Nach der Analyse der vorhandenen Ansprüche und Vorgabe Ihres Ziels (Höhe der Rente bzw. des gewünschten Kapitals) ermitteln wir eine eventuelle Lücke und empfehlen Ihnen eine passende Lösung. Dabei werden auch die Aspekte Rentabilität, Risiko, Verfügbarkeit bei Notfällen, Steuern und Inflation sowie Hinterbliebenenschutz berücksichtigt.

4. Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Versicherungen noch wichtig? Sonstiges?

NAME: _____ DATUM: _____

1. Depots mit offenen Fonds:

- a. Haben Sie bereits einen Online-Zugang?
- b. Wünschen Sie Abrechnungen zu Transaktionen online/elektronisch oder mit der Post?
- c. Ist Ihr Freistellungsauftrag für 2012 bei der depotführenden Stelle korrekt organisiert?
- d. Haben Ihre Ehefrau (oder Ihr Ehemann) Zugriff zum Kapital/Depot im Todesfall oder z.B. bei eigener Geschäftsunfähigkeit?
- e. Ist eine Absicherung der Aktienfonds gewünscht (s. Hinweis im Jahresbrief 2010)?
- f. Wünschen Sie eine Analyse von Investment-Depots, die Sie woanders führen?

2. Beteiligungen

- a. Haben Sie bereits einen Überblick mit aktuellen Angaben zu jeder Beteiligung (mit Soll-Ist-Vergleichen zu: Ausschüttungen, steuerlichem Ergebnis, Tilgung von Fremdkapital, Beteiligungsgesellschafts-Einnahmen und –Ausgaben u. Ä.)? Wünschen Sie eine Kursindikation, wenn Sie Ihre Beteiligung vorzeitig verkaufen wollen?
- b. Haben Sie bereits einen Online-Zugang?
- c. Wünschen Sie eine besondere Erbschafts- oder Schenkungsregelung?

3. Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Kapitalanlagen noch wichtig? Sonstiges?

NAME: _____ DATUM: _____