

n Bauspar-
Die Deut-
g betrach-
rotheken-
intergrund
 („Riester
) als wicht-
Allfinanz-
tberatung
fragen der
der Alters-
e hat. Die
ein einge-
insgesamt
on wurden
AG erzielt.
der eigene
sames Ziel
isleitungen
enführung
zugeschäft
re Wachst-
or diesem
e rund 180
triebes der
tzt selbst-
sind, das
ober 2008
sberatung
hält jeder
ie Möglich-
ieresystem
sberatung

Darüber hinaus wird das Vorsorge-
thema von der betrieblichen bis zur
privaten Altersvorsorge abgedeckt.

■ 14363

FinanzNet AG:

Provisions-Offensive

(ac) Mit einer Provisions-Offensive
geht die FinanzNet AG in den Markt
der Investmentfonds-Vermittlung.
FinanzNet-Partner sollen nun das
komplette Agio aus dem Vermitt-
lungsgeschäft schon ab 250.000 €
Investmentfondsbestand als Pro-
vision erhalten. Auch die Service-
Fee geht künftig in voller Höhe an
den Makler. Um das gesamte Agio
als Provision zu erhalten, liegt in
der deutschen Versicherungsvermitt-
lung üblicherweise das notwendige
Bestandsvolumen im zweistelligen
Millionenbereich. Im zweiten Teil
des Provisionspakets, der 100%-
Regelung bei der Service-Fee, erfolgt
die Abwicklung über die FinanzNet,
die mit diesem Service einen wei-
teren Schritt bei der Unterstützung
ihrer Partner einführt.

■ 14355

Funk Gruppe:

Strategische Partnerschaft mit GWP Insurance

(ac) Die Funk Gruppe, größter ei-

nur die
Jahren
stellt h
nach il
zum Be
Das Te
schafts
und d
Karrier
chen d
ten. Ei
abgesc
an der
klare f
mit Mo

Deut- kura Best.

(ac) Be
kauf fi
gelasse
stützt. I
dem M
Transp
schaffe
pensi
sicheru
anwalt
einem
der As
rufen.