



Check-Analyse • Check Research

Wichtiger Hinweis: über 20 Jahre Analyse geschlossener Fonds, die Erstellung von Updates, Branchenanalysen, Währungsreformstudien, Audits und Management-Einzelprüfungen haben uns gelehrt, herauszufinden, wo das Anlegergeld erfolgreich eingesetzt wird. Daraus hat sich die Idee entwickelt, ein Portfolio **CHECKBESTADVICE** zu ermitteln. **Ein Support für Vertrieb, Initiatoren und Anleger!**

CHECKBESTADVICE

Sehr geehrte Damen und Herren,
Geschlossene Fonds sind gut zu druchsauen, wenn Sie sich die Zeit für die Analyse nehmen. Wir nehmen Sie uns. Das Ergebnis ist - nach 20 Jahren Analysepraxis - "**CHECKBESTADVICE**". In das **CHECKBESTRADVICE**-Fondsproduktportfolio gehören Angebote, die strengen **CHECK-AUDIT**-Regeln gehorchen. Hier sind die Bedingungen und Ihr Nutzen von **CHECKBESTADVICE**:



Die Investmentkriterien



Ihr Nutzen



a) für Vertriebe



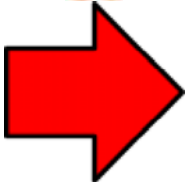
b) für Initiatoren



c) für Investoren



Die wichtigsten Investmentkriterien sind:



* mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit kein Verlustrisiko.

* Vorbildliche, mindestens intern durchgehende Transparenz und externe, unabhängige Mittelverwendungskontrolle.

* quartalsweise, mindestens halbjährliche CHECK-AUDIT-REPORTS mit einer CHECK-Analyse des zum Auditzeitpunkt bewertbaren Vermögens (NAV).

* Zusicherung, dass CHECK (unter Einhaltung der geschäftlichen Sicherheitsinteressen) alle relevanten Fondsunterlagen erhält, sowohl auf der administrativen als auch auf der

operativen Ebene. Dazu gehört auch die Einsicht in Kontenbewegungen, die mit den Fondsausgaben und Einnahmen korrespondieren.

* Zusicherung, dass die Auditergebnisse (unter Wahrung der fondsrelevanten Wettbewerbsinteressen) betroffenen Anlegern und Vertrieben bekannt gemacht werden.



Nutzen für den Vertrieb (CHECKBESTADVICE gibt Antworten auf folgende Fragen):

Auf welche Produktempfehlung ist Verlass?

Zeit ist Geld: Wie intensiv und nachhaltig darf - vor dem Hintergrund meiner wirtschaftlichen Ziele - meine Produktprüfung sein?

Bitte keine zusätzlichen Probleme: Wie kann ich sicher sein, kein Angebot zu vermitteln, dass sich zu einem **Problemfall** entwickeln könnte?

Kann ich riskieren, ein **provisionsstarkes Produkt** zu vermitteln, dessen ich mir nicht ganz sicher bin?

Qualität oder Provision: Kann ich mir leisten ein **provisionschwaches Produkt** zu vermitteln, das zwar sehr transparent und hochwertig ist, das aber nur halb soviel einbringt wie mit einem Produkt, das mit dem gleichen Einsatz beim Kunden deutlich mehr einbringt?

Provision oder Qualität: Allerdings habe ich ein Problem, wenn der Zusammenhang nachweisbar ist: **hohe Provision/fehlerhafte Produktprüfung**. Bei CHECK finde ich die Argumente, die ich brauche, um meine Entscheidung zu rechtfertigen. Denn nirgendwo finde ich differenziertere Analysen vor.

Jederzeit Durchblick: Wie bin ich aufgestellt, wenn ich über Probleme eines Fonds **aufklären** muss, ich die Informationen vom Initiator aber nicht erhalte?

Initiator muss mitspielen: Kann ich den Initiator dazu bringen, **CHECK-AUDITS durchführen** zu lassen (wenn es bereits Probleme gibt, wird dies nicht durchzusetzen sein)?

Audit von Anfang an: Sollte ich gleich zu Platzierungsbeginn auf der **Zusicherung** bestehen, CHECK-AUDITS zu erhalten, denn dann weiß ich, dass mindestens interne Transparenz gegeben ist und ich darauf setzen kann, dass ich meinen Investoren **aussagefähige Informationen** liefern kann.

Enthftung: Denn wie komme ich aus der Sache raus, wenn etwas anbrennt und ich **keinerlei Durchblick** habe?

Gründe für ein CHECKBESTADVICE-Portfolio: Kann ich mir leisten, meinen Kunden zu

erzählen, dass sie alles prüfen können müssen, viele Produkte, die ich vermittele, dies aber nicht vorsehen?

Eigene Prüfung: Ein CHECK-AUDIT wäre immerhin ein **Ersatz für eine aufwändige eigene Prüfung** (die ich teilweise gar nicht leisten kann), wenn CHECK die vollständige Einsicht erhält und wahrheitsgemäß berichtet, was Sache ist.

34f: Wie werde ich den gesetzlichen Anforderungen des 34f gerecht, die mir auch die Fondsprüfung **während der Laufzeit** abverlangen?

Auditkonferenzen: Würde CHECK einmal im Quartal/Halbjahr zu Vertriebsveranstaltungen erscheinen und den Vertrieb über den Quartals-/Halbjahresstand des CHECKBESTADVICE-Portfolios informieren und die jeweilige Audit-Analyse im Rahmen von **Auditkonferenzen** erläutern?

Kosten: CHECK würde pro Teilnehmer und Beteiligung pro Konferenz mit einem Unkostenbeitrag von EUR 100,- auskommen, sofern pro Beteiligung ein Tagessatz nicht unterschritten wird (12 Teilnehmer).

Unterjährige Aufklärung: Wie sollte ich sonst eine **unterjährige Aufklärung** über den Wert der Beteiligung aus **unabhängiger Quelle** erhalten? Der initiale Aufwand (CHECK-Analyse) und die Vor-Ort-Prüfungen beim Initiator werden in der Regel vom Anbieter getragen.

Durchblick permanent: Ein CHECK-AUDIT wäre die richtige Antwort auf meine Fragen, mindestens 2x im Jahr Durchblick zu erhalten, günstigerweise jedoch 4x und auch **dazwischen**, indem ich mich auf der CHECKBESTADVICE-Plattform einwählen kann. Dort finde ich die aktuellen Infos zum Fonds inkl. aktueller CHECK-Einschätzungen.

CHECKBESTADVICE-Portfolio: auch wenn ich nur einen Teil des CHECK-Portfolios abdecke, eine enthaftende Wirkung auf mein Vermittler- und Beratungsaufklärungsarbeit erhalte ich auf jeden Fall und dazu ein Marketinginstrument, das mich unter den ausschließlich provisionsgetriebenen Vermittlern heraushebt!

Log-In: Ein Log-In würde mich EUR 950,- im Jahr kosten (ab 12 Anmeldungen). Und dafür hätte ich auch mindestens halbjährlich vertriebsfähige CHECK-REPORTINGS (pdf)! Reportings dieser Art sind aufgrund hoher Nachfrage kürzlich mehrfach nachgedruckt worden.

Wie geht's: ich erkläre eine CHECK-AUDIT-Option für einen Fonds, CHECK ermittelt, ob die Vermittlerbeteiligung den Kriterien genügen (Kriterien siehe oben), ich erhalte ein OK, ob die Teilnehmerzahl ausreicht, ich bestätige den Jahresvertrag und lost geht's, in der Regel mit einer CHECK-Analyse.



Nutzen für den Initiator:

Sparen: Welcher Initiator würde nicht gerne Vertriebsprovisionen zurückschrauben, um seinem Produkt teure Weichkosten zu ersparen?

Mehr Rendite: Wer würde nicht gern mehr Rendite ausweisen, mehr ausschütten und damit im Wettbewerb besser dastehen?

Aus der Liquidität schütten: Vordergründig erscheint vorteilhaft, möglichst wenig Cash-Management durchblicken zu lassen, um z.B. publikumswirksam zu schütten, bevor der "Renditeturbo" des Assets erst richtig losgegangen ist. Ist Liquidität vorhanden, sollte sie doch der Ausschüttungskontinuität dienen dürfen....(typischer Anruf beim Initiator: "könnt ihr nicht schon mal aus der Liquidität schütten?"). Gegen diesen Verdacht hilft ein **CHECK-Audit-Report**.

Spagat: Um so stressiger wird der Spagat zwischen Wirtschaftlichkeit und Platzierungsmarketing, wenn der Vertrieb Kurzläufer, rasche Ausschüttungen und hohe Rendite sehen will.

Verkehrswerte: Selbst wenn die Reserven dieses Potenzial hergeben: Welcher Geschäftsbericht kann dieses - auf das Niederswertprinzip nach HGB verpflichtet - ausweisen?

Ein **CHECK-REPORTING** kann diese Reserven nach schlüssiger Verkehrswerterarbeitung, gestützt auf aussagefähige Gutachten ausweisen und verständlich aufbereitet kommunizieren!

Unabhängige Prüfer: In CHECK finde ich einen verständigen und unabhängigen Prüfer, bei dem ich nicht befürchten muss, dass das Kernkriterium "**strikte Unabhängigkeit**" plötzlich über Bord geworfen wird und CHECK morgen beim Wettbewerb von Milliarden deals mitproftiert (wir sehen in dieser "Aktion" dieses Jahres auch ein wettbewerbsrechtliches Problem!).

Keine Interessenkonflikte: Wir verstehen auch nicht, wie eine Analyseonorar vom Platzierungserfolg abhängen kann? Damit kaufen wir uns Interessenkonflikte gelich mit ein!

Differenzierendes Tiefenresarch: Beim CHECK-Geschäftsmodell kann ich glaubwürdig auf Unabhängigkeit setzten, da das CHECK-Geschäftsmodell seit Jahrzehnten auf differenzierendem Tiefenresearch beruht.

CHECK-Audits senken das Haftungsrisiko: Meine Aifim-Bringschuld (Transparenz, Reporting) kann ich mit CHECK-Audits vorseilend erfüllen und mein Haftungsrisiko senken.

Wer prüft die Prüfer? Auch CHECK-Urteile irren. Aber ich finde bei CHECK im "NachCHECK" (Homepage) eine Aufbereitungsarbeit der laufenden Fondsentwicklungen, die dem Transparenzgebot schon seit über 15 Jahren (NachCHECK-Start: 1997) Rechnung trägt. Das finde ich bei **keinem anderen Analysehaus**.

Standard: Ganz unabhängig davon, welche Analyse gerade in mein Marketing passt, CHECK-Audits sollten beim anspruchsvollen Vertrieb zum Standard gehören.

Was kann ich tun? Mein Produkt hat bereits eine CHECK-Analyse (sonst starte ich zunächst damit) und ich buche 2x oder 4x jährlich einen CHECK-Audit-Report, der darin besteht, dass CHECK die laufenden Fondsergebnisse screent, sich bei allen wichtigen Fondseignissen auskunftsbereit hält und aus unabhängiger Sicht dem Vertrieb bei Fragen zur Verfügung steht. Zum Auditzeitpunkt findet eine Vor-Ort-Prüfung und/oder eine einschlägige Online-Dokumentenprüfung statt und in kurzer Folge erstellt CHECK ein Audit-Reporting (kann je nach Aufwand den Umfang eines CHECK-Updates erreichen).

Kosten: Der Aufwand wird in Tagessätzen abgerechnet. Manchmal sind Vor-Ort-Prüfungen sinnvoll (Einsicht in vertrauliche Dokumente), manchmal reichen Onlinekonferenzen/elektronische Dokumenteneinsichten aus. Durchschnittlich ist mit 1-2 Tagessätzen für das laufende Screening, 1 für Dokumentenprüfung/Vor-ORT-CHECK und 1 für Recherche, Reporting und Produktion zu rechnen.

Der Zugriff auf die CHECKBESTADAVICE-Vertriebsplattform ist inbegriffen.

Nutzen für den Investor:

Freiwillig gibt kein Finanzdienstleister für Transparenz und Kontrolle Geld aus. Transparenz macht Arbeit und kostet Geld. Genau dieser Aufwand ist jedoch die einzig sicherheitstiftende Informationsquelle für sie als Investor.

Sie wissen, dass eine solide unabhängige Kontrolle Geld kostet.

Trotzdem investieren Sie in der Regel lieber Vertrauen als Kontrolle. (Letzteres kostet Sie Geld.)

Obwohl Sie wissen oder zumindest ahnen, dass diese romantische Einstellung zum Risiko von arbeitenden Kapita nicht in unsere Zeit passt und meist der Erfahrung widerspricht, sind Sie selten bereit Ihre Investitionsentscheidungen professionell überprüfen zu lassen.

Diese selbstverliebte Einstellung zu Ihrem romantischem Weltbild haben viele Investoren teuer bezahlt. Oft mit dem vollständigen Verlust Ihrer Einlage

Wenn Sie sich über einen (bescheidenen) Gewinn freuen durften, hatten Sie Glück eine richtige Wahl getroffen zu haben. Gratuliere!

Wollen sie auf dieses Glück vertrauen oder sagt Ihnen Ihr Verstand, dass zumindest eine verlässliche Kontrollinstanz das Risiko minimiert, dass Sie plötzlich (unerfreulichen) vollendeten Tatsachen stehen?

Sollte ein Produkthanbieter von Anfang für eine Kontrolle aller wesentlichen Fondsebscheidungen bereit sein, ihr Vertrauen eher verdient als ein anderer, der Ihnen wohlfeile Versprechen macht.

Misstrauen Sie Signalwörtern, die eine hypnotische Wirkung auf Sie haben können (doch, immer, ganz, echt, super, wirklich besonders, garantiert, bestimmt, sicherlich...)

Sie verdecken in aller Regel einen unklaren und/oder irreführenden Sachverhalt.

Sie müssten das größte Interesse an einer optimalen Transparenz und durchgehenden Mittelverwendungskontrolle haben.

Interesse an CHECK-Best-Advice und CHECK-Audits, die die Fakten des Angebotes im Verlauf ihrer wirtschaftlichen Entwicklung offen legen.

Auch CHECK irrt! Aber wir haben gelernt bestimmte Fondsstrukturen nicht unkontrolliert "durchgehen" zu lassen. Das Irrtumsrisiko nimmt ab. Fordern Sie Transparenz!

Eine Analyse bei uns müssen Sie bezahlen, aber ein Standpunkt wie Sie Ihr Urteil überprüfen sollten, erhalten Sie gratis.

Beispiel für eine irreführende Vertriebsaussage: "Bei uns steht die Sicherheit der Immobilienanlage durch erstrangige Grundschuld besonders im Vordergrund."

Solche Sätze können Sie wie einen Pudding "an die Wand nageln."

Die "erstrangige Grundschuld" ist der Psychobrecher der sie ködert und das Gefühl von Rechtssicherheit vermitteln soll. In Wahrheit stellt sich heraus, dass diese "erstrangige Grundschuld" an mehrere gedanklich entscheidende einschränkende Bedingungen geknüpft ist.

"Bei uns" weckt den Eindruck, das es bei den anderen, anders zugeht. Unsere vergleichende Analyse der Anderen hatte jedoch ergeben, dass genau das Gegenteil der Fall ist. Die Grundschulden sind dort belegt.

Beim Anbieter oben steht im Prospekt, dass die Grundschuld bestellt werden "soll". Das auch nur unter bestimmten Umständen. Zum Beispiel, wenn die Haltedauer der Immobilie länger als 6 Monate ist. Auch diese Bedingung ist eingeschränkt, denn wenn es nicht möglich ist eine erstrangige Grundschuld zu bestellen, darf auch eine "Ersatzsicherung" gestellt werden. An keiner Stelle finden Sie was eine "Ersatzsicherung" ist.

Steht "im Vordergrund", das ist die dritte Nebelkerze. Butterweich formuliert typisch für einen Politiker, der nur soviel verraten will wie unbedingt nötig ist, weil er weiß, dass die Tatsachen eine belastbare Aussage nicht hergeben. Die Floskel soll suggerieren, dass bei anderen die Sicherheit im Hintergrund steht. Eine Lüge, wie ein CHECK Vergleich unter Wettbewerbern ergeben hat.

Bei den Angeboten "im Hintergrund" finden wir belastbare verbindliche

Formulierungen vor, "im Vordergrund" des hier besprochenen Angebotes nicht.



Sagen Sie uns Ihre Meinung: 040-409725