

ENTWURF



***Der Neue Weg!
Ihr neuer Anfang?***



***Rainer Frank´s
Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus
mit dem
„Kümmerer-Konzept“***

Seit 1981 – Vermögensmanagement für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmer und Führungskräfte

Hauptbüro: 82481 Mittenwald, Obermarkt 11
Tel.: 0 88 23 - 92 69 0, Fax: 0 88 23 - 92 69 20, E-Mail: info@rainer-frank.de, Mobil: 01 71 - 4 43 35 06

Büro Paguera / Mallorca - Der „Kümmerer“ kümmert sich um seine Kunden vor Ort.
Tel.: über Mittenwald

Inhaltsverzeichnis

Rainer Frank´s
Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus
mit dem
„Kümmerer-Konzept“

Seit 1981 – Vermögensmanagement für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmer und Führungskräfte

Finanzdienstleistung **Seite 1 - 2**
Was verstehen wir darunter?

Rainer Frank´s Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus **Seite 3 - 4**
Mit dem „Kümmerer-Konzept“

Abteilung 1 **Seite 5 - 6**
Der erste Schritt vor jeder Anlageentscheidung
Finanz- und Vermögensplanung, Ruhestandsplanung, Erb- und Nachfolgeplanung durch CFP / CEP → Zertifizierter Finanz-Planer (CFP), Zertifizierter Erbschafts- / Nachfolge (Estate) Planer (CEP)

Abteilung 2 **Seite 7 - 8**
Versicherungsmakler für Personenversicherungen
BU, UV, RLV, RV, LV, KV

Abteilung 3 **Seite 8 - 9**
Versicherungsmakler für Sachversicherungen
*A) Kleinmaklergeschäft PHV, HR, WGB, RS
B) Großmaklergeschäft u. a. E & O + D & O*

Abteilung 4 **Seite 9 - 12**
Alternative Investments - Inflationsgeschützte Sachwertanlagen
*→ Investmentgrundlage = Abdeckung der Grundbedürfnisse „Essen, trinken und wohnen“
Immobilien-Investments, Umwelt-Investments, Direkt-Investments (LED Industrie-leuchten)
→ **Bester Kunden-Service mit Alleinstellungsmerkmal***

Abteilung 5 **Seite 13 - 15**
Bankenunabhängige Fondsgebundene Vermögensverwaltung (liquides Vermögen)
Bester Kunden-Service mit Alleinstellungsmerkmal

Abteilung 6 **Seite 16 - 17**
Gesunderhaltung

Abteilung 7 **Seite 18**
Betriebliche Altersversorgung

Abteilung 8 **Seite 18**
Finanzierungen, Subventions-Beratung

Abteilung 9 **Seite 19**
Immobilien im In- und Ausland

Abteilung 10 **Seite 19**
Steuerberatung (StB / WP), Rechtsberatung(RA), Unternehmensberater u. a. Dienstleister

Zusammenfassung **Seite 20 - 21**
Unterstützung für Ihre ganz persönliche private Finanz- und Vermögensplanung
mit Referenzen

Was verstehen wir unter

FINANZDIENSTLEISTUNGEN ???

Das sind **alle Dienstleistungen**, die der private Kunde zum **Aufbau** zur **Betreuung, Pflege** zur **Sicherung** seines Vermögens benötigt.



©Benjamin Thom / PIXELIO

Mandantenwunsch / Mandantenverlangen

Einige meiner Mandanten haben meist weder Zeit noch das Wollen, einen Teil ihrer finanziellen Angelegenheiten bei einem Bankmitarbeiter, einen anderen Teil beim Versicherungsvertreter und einen weiteren Teil beim Immobilienvermittler bearbeiten zu lassen.

Problemlösung → Der „Kümmerer“

Der Mandant wünscht sich einen „Kümmerer“, einen Vertrauten, der ihn **langjährig** als Gesprächspartner bei allen Finanzangelegenheiten begleitet.

Gesprächspartner für alle Finanzfragen bedeutet, dass

- ☞ er **unabhängig von Banken Versicherungen und Investmentgesellschaften** einen Rat erteilen kann (gem. §93 HGB = Erfüllungsgehilfe des Mandanten)
- ☞ er **unabhängig, offen und ehrlich alle wichtigen Hintergrundinformationen** – gerade auch die negativen – weitergibt. Oftmals werden diese im „Kleingedruckten“ erläuterten Informationen oder im Vergleich mit gleichwertigen Konkurrenzangeboten von anderen anbietenden Institutionen übergangen.
- ☞ er seine **Grenzen kennt** und wenn Notwendigkeit bzw. Bedarf besteht, den spezialisierten Kompetenzteampartner aus seinem Kompetenzteam in die Beratungsarbeit mit einbezieht.
- ☞ er die **Kompetenz** besitzt - zur richtigen Zeit den richtigen Rat geben zu können.
- ☞ seine Mandanten von der nunmehr 38-jährigen Berufserfahrung profitieren können. Der Bankberater wechselt – Der „Kümmerer“ bleibt.

Wie bei einem Puzzle, müssen oft auch im Finanzbereich die Teile zu einander passen.

Täglich muss man sich diese Puzzleteile neu erarbeiten, indem man sich ausführlich informiert.



©Wilhelmine Wulff / PIXELIO

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69-20
Mobil +49 (0) 171 -44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Viele erfolgreiche Menschen suchen einen „Kümmerer!“

Die meisten erfolgreichen Sportler / Künstler haben einen Manager,
der sich um ihre persönlichen Angelegenheiten kümmert.

Warum wohl?

Es gibt Menschen, die in ihrem Beruf sehr erfolgreich, dabei jedoch zeitlich so stark eingebunden sind, dass sie nicht ausreichend Gelegenheit haben für die ebenso wichtige private Vermögens- und Finanzplanung.

Da aber auch gerade in diesem wichtigen Bereich ihre Ansprüche nicht minder hoch sind, suchen sie für diese Angelegenheit einen Menschen ihres Vertrauens, der sie **mit seinem Wissen, seiner Erfahrung und seinen Augen professionell betreut**
→ einen „Kümmerer“



Erst die Diagnose, dann die Therapie.
Wenn der Finanzarzt (Bergdoktor aus Mittenwald) kommt,
geht es dem Mandanten bald besser.

Selbstverständlich kümmere ich mich auf Wunsch auch um
einzelne Projekte bzw. **einzelne Servicebereiche.**

Der „Kümmerer“ kommt gerade richtig

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
 Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
 Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
 Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
 Telefon +49 (0) 88 23 -92 69- 0
 Telefax +49 (0) 88 23 -92 69- 20
 Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
 E-Mail: info@rainer-frank.de

Alle Dienstleistungen im Bereich der Finanzwirtschaft

Zur $\left\{ \begin{array}{l} > \text{ ganzheitlichen} < \\ > \text{ abteilungsbezogenen} < \\ > \text{ projektbezogenen} < \end{array} \right.$ Nutzung

Rainer Frank's
Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus
 mit dem
„Kümmerer-Konzept“

Verantwortlich für all das, was in diesem Haus geschieht!

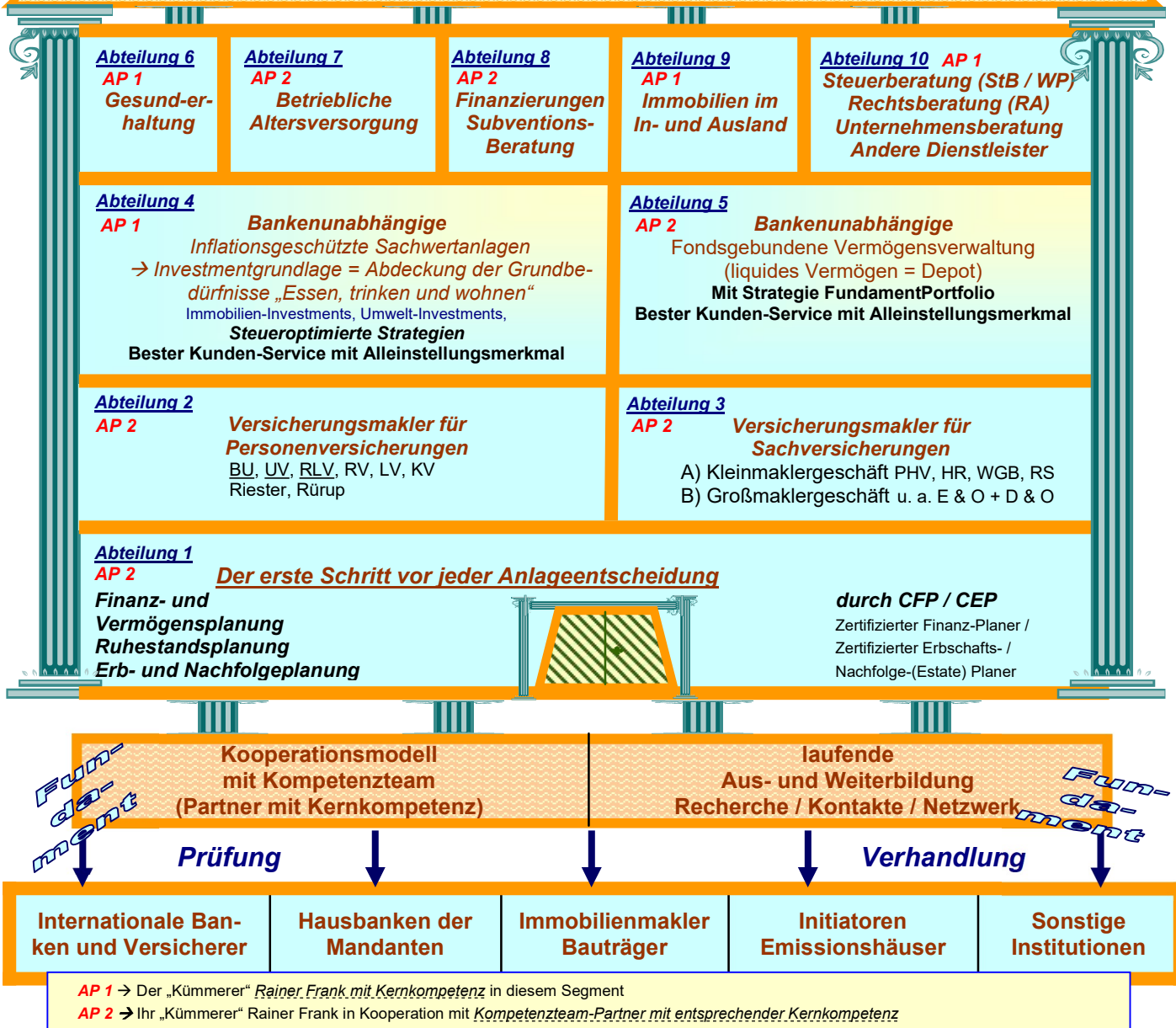
Unabhängigkeit
 von

Produktgebern / Institutionen

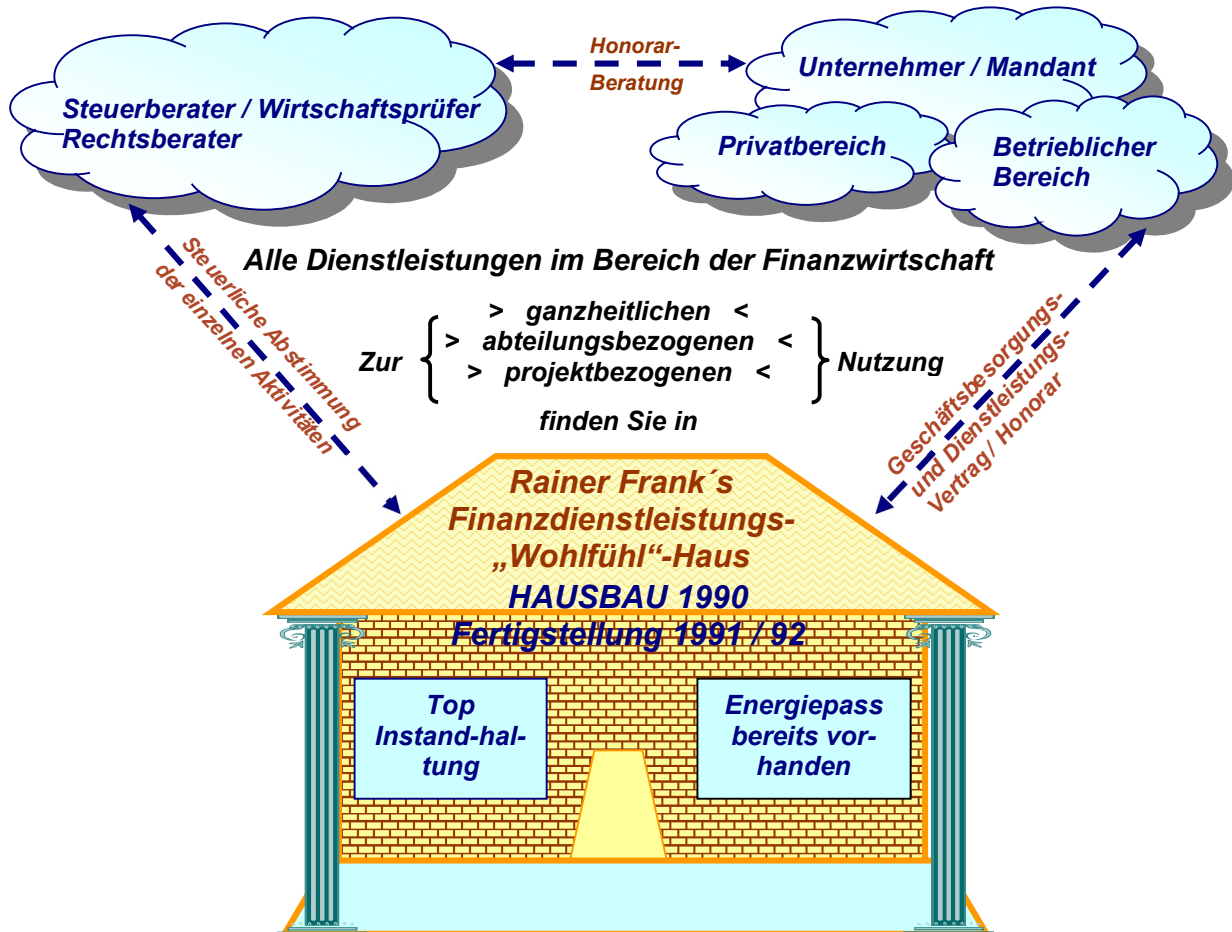
Nach § 93 HGB = Erfüllungshilfe des Mandanten

§ 34f GewO = Fachspezifische Kenntnisse zum Produkt und zur Beratung

Seit 1981 – Vermögensmanagement für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmer und Führungskräfte



**Darstellung einer möglichen Dreiecks-Beziehung
 am Beispiel eines Unternehmers mit
 Vergütungssystem und dem Unternehmernutzen**



Die Honorierung der Finanzdienstleistungen

kann unterschiedlich erfolgen – je nach Abteilung und Auftrag

- 👉 Courtagen von Produktanbietern
- 👉 Dienstleistungs- / Servicegebühr (pro Stunde oder feste Vereinbarung)
- 👉 Vermittlungscourtage werden auf Dienstleistungsgebühr angerechnet
- 👉 Erfolgshonorar
- 👉 Evtl. Übernahme von Anwalts- oder Steuerberatungshonoraren

Ihr Nutzen

- 👉 **Entlastung** → Mehr Zeit für Familie und Freizeit
- 👉 **Mehr Liquidität** im Unternehmen
- 👉 **Höhere Renditechancen** → Bessere Konzepte für mehr Vermögenswachstum
- 👉 **Vermeidung von Fehlentscheidungen**
 durch vermehrte und fundierte Hintergrundinformationen
- 👉 **Vermögenssicherung** (vor Schwund durch Finanzamt oder Inflation)
- 👉 **Mitarbeitermotivation**
- 👉 R. F. kämpft für Sie **gegen Betrug und Abzockerei**
- 👉 Prüfung und Verhandlung durch R. F. (bei Banken, Initiatoren, Emissionshäuser, sonstigen Institutionen)

Rainer Frank's „Kümmerer“-Konzept im Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus

In diesem Haus erhalten Sie – wenn gewünscht – alle Dienstleistungen im Bereich der Finanzwirtschaft. Sie bestimmen, welche Abteilungen Sie nutzen möchten.

Von Institutionen losgelöste unabhängige Beratung von **erfahrenen Beratern** mit dem eigenen Qualitätsanspruch „**Champions League-Niveau**“ – und das jedes Jahr!

Es gibt Mandanten, die mein **Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus** ganzheitlich nutzen, aber auch solche, die nur einzelne Abteilungen mit dem „Kümmerer“-Konzept in Anspruch nehmen möchten. Rainer Frank arbeitet hier nach dem erfolgreichen „Jogi Löw-Konzept“
→ Alle Positionen (hier Abteilungen) sind mit möglichst gleichwertigen Spielern (hier Kompetenzteam-Partnern) doppelt besetzt.

Auch für Ihren „Kümmerer“ Rainer Frank (nachfolgend auch mit R. F. abgekürzt) **gibt es ein „Notfall-Set“.**

Nachfolgend erhalten Sie eine ausführliche Beschreibung über das Dienstleistungsangebot in den einzelnen Abteilungen des „**Wohlfühl“-Hauses**.

„Wohlfühl“-Haus (Dienstleistungs-) Beschreibung



Eine unabhängige und professionelle
Finanz- und Vermögens-, Ruhestands-, Erbschaft- und Nachfolgeplanung
(auch als Kooperationspartner für StB / WP)

Ansprechpartner

Ihr „Kümmerer“ Rainer Frank
in Kooperation mit Kompetenzteam-Partner mit entsprechender Kernkompetenz
Geprüfter CFP / CEP (Zertifizierter Finanz-Planer / Zertifizierter Erbschafts- / Nachfolge-(Estate) Planer)

Sie erhalten u. a.

↪ **Eine Analyse und Planung** für Ihre gesamte Vermögensstruktur mit
Erstellung einer Vermögensbilanz

↪ **Liquiditätsentwicklung** mit Tabellen Einnahmen / Ausgaben

↪ **Analyse und Beurteilung** Ihrer Vermögensbausteine im Detail

↪ **Blick in die Zukunft**

- [Entwicklung der Liquidität
- [Entwicklung des Vermögens
- [Ruhestandsplanung
- [Szenario Ableben
- [Szenario Berufsunfähigkeit

↪ **Handlungsempfehlung**

- [Vermögensstruktur
- [Beteiligungsdepot
- [Versicherung
- [Steuerlast
- [Vererbung planen

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69-20
Mobil +49 (0) 171 -44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Die Aufnahme aller Daten, die Vorbereitung und die Entwicklung von Strategien erfordert sehr viel Aufwand. Dieser entsteht nur bei der erstmaligen Planerstellung. **Im Vergleich mit dem Hausbau:** Wenn Sie eine gute Planung haben, dann wissen die einzelnen Handwerker (Spezialisten), was sie zu tun haben - d. h. Sie können sicher sein, dass Ihr Haus später so aussieht, wie Sie sich das vorstellen. Wenn Ihr Haus dann einmal steht, dann haben Sie immer ein Dach über dem Kopf und fühlen sich wohl.



© iStock / PIXELIO

**Schritt für Schritt
ans Ziel!**

Die Überarbeitung (regelmäßige Instandhaltung) und das Justieren der Strategien in den Folgejahren verursachen nur einen geringen Aufwand und erhalten den Wert.

Ihr Architekt – der „Kümmerer“ R. F. mit den Kompetenzteam-Partnern begleitet Sie weiterhin und steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite – im Gegensatz dazu →

Erfahrungen bei Banken:

Der Berater, der die Planung in der Bank erstellt hat, ist nach 2 Jahren nicht mehr da. Der Nachfolger kennt sich nicht aus – Sie müssen alles von vorne erzählen.

Ein Typisches Beispiel: Die sogenannte „Elite-Finanzplanung“-Abteilung einer deutschen Großbank wurde von Heute auf Morgen aufgelöst (das Kosten- / Ertragsverhältnis hat nicht mehr gestimmt).

Jeder Unternehmer erstellt für sein eigenes Unternehmen jährlich einen Geschäftsplan. Und für das **Unternehmen „Privater Vermögenshaushalt“???**

Honorar und Vergütung:

1. Anfahrt und Datenerfassung - Zeitgebühr € 75,- / Std. zzgl. MwSt.

- Erfassen aller Daten inkl. Ihrer Wünsche und Ziele
- Festlegung der konkreten Aufgabenstellung
- Auf Wunsch „Akten-Sortier-Service“ → vom „Wäschekorb“ zur geordneten Ablage

2. Analyse und Präsentation

Individuell vereinbarter Pauschalpreis – je nach Komplexität der Vermögensstruktur und Aufgabenstellung mit Zufriedenheitsgarantie (*).

- Auswertung der Daten
- Abgleich mit Ihren Wünschen und Zielen
- Erstellung eines schriftlichen Lageberichts
- Präsentation der Ergebnisse und Empfehlungen

3. Umsetzung

Zeithonorar € 150 / Std. zzgl. MwSt. oder individuell vereinbarter Pauschalpreis

- Ausarbeiten der Strategie und Erstellung eines konkreten Maßnahmenkatalogs
- Überwachung und Steuerung der beschlossenen Maßnahmen
- Auswahl und Beschaffung konkreter Vermögensbausteine
- Einbindung und Koordination notwendiger Spezialisten (wie z. B. Steuerberater, Anwälte, Notare, Makler usw.)

4. Folgebetreuung

Zeithonorar € 150 / Std. zzgl. MwSt. oder individuell vereinbarter Pauschalpreis

- Jährliche Aktualisierung aller relevanten Daten
- Abgleich mit den vereinbarten Wünschen und Zielen
- Bei Bedarf Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen

(*) Für den Fall, dass Sie mit unserer Leistung nicht zufrieden waren, bestimmen Sie, was Ihnen die Analyse wert war.

Teilen Sie uns bitte mit, welche Erfahrungen SIE bisher in diesem Segment sammeln konnten!

Sie möchten eine **unabhängige Beratung aus der Abteilung 1**

des R. F. Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses in Anspruch nehmen? Teilen Sie uns bitte Ihren Beratungswunsch mit dem beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen mit.

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69-20
Mobil +49 (0) 171 -44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Abteilung 2

Versicherungsmakler für Personenversicherungen

BU, UV, RLV, RV, LV, KV
Rürup, Riester

Ansprechpartner

Der „Kümmerer“ Rainer Frank
in Kooperation mit Kompetenzteampartnern mit Kernkompetenz
Versicherungsmakler nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten
Kein Vertreter von Versicherungsgesellschaften = § 84 HGB

Bei den Personenversicherungen beginnen wir mit der wichtigsten Versicherung der

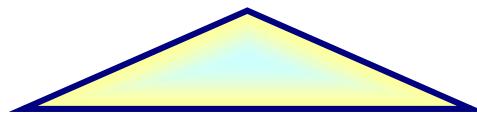
Arbeitskraftabsicherung

Rainer Frank's „Magisches Dreieck“ der Arbeitskraftabsicherung.

Berufsunfähigkeit

Unfallfolgen

(24 Std.-Schutz)
mit besonderen Bedingungen



Berufsgenossenschaft

(Berufskrankheiten / Unfälle
nur während der Arbeitszeit)

→ Berufsunfähigkeitsversicherung

Die private Absicherung gegen Berufsunfähigkeit löst man am günstigsten mit einer selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (BUV) bzw. einer Risikolebensversicherung mit Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (RV / BUZ): Bei dieser Arbeitskraftabsicherung werden verschiedene Konzepte mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen aufgezeigt.

→ Unfallversicherung

Der Versicherungsschutz gegen Unfallfolgen mit einem eigenen Deckungskonzept mit besonderen Bedingungen. Z. B. ist ein Zeckenbiss auch versichert. Ebenso Unfälle bei höherer Promillezahl und es wird eine verbesserte Gliedertaxe angeboten, etc.

Nach dem „Magischen Dreieck“ steht auf der Prioritätenliste die **Todesfallabsicherung**.

→ Todesfallabsicherung

Die Absicherung der Hinterbliebenen empfiehlt R. F. mit der günstigsten Risikolebensversicherung vorzunehmen und dann auch in der wirklich benötigten Höhe. Das intransparente Mischprodukt – die Kapitallebensversicherung ist besonders aus Beitragsgründen dafür nicht geeignet. Todesfallabsicherung und Kapitalanlagen sollte man grundsätzlich voneinander trennen – z. B. auch wegen der Thematik „inflationsgeschützte Sachwertanlagen“, die wir in dem Produkt KLV nicht vorfinden.

Ein weiteres wichtiges Segment im Bereich der Personenversicherung stellt die **Private Krankenversicherung** dar.

→ Private Krankenversicherung

Hier hat sich der „Kümmerer“ Rainer Frank auch rechtzeitig Gedanken gemacht und ein Konzept entwickelt. Er bezahlt für seine Private **Vollversicherung** (ohne Pflegeversicherung) im Hochleistungstarif mit 58 Jahren **nur 143,53 Euro** monatlich.

Lassen Sie sich das Konzept erläutern.



©Halina Zaremba / PIXELIO

Weitere Bausteine der Personenversicherungen sind **Kapitallebensversicherung, Rentenversicherung, Fondsgebundene Lebensversicherung** - auch in Verbindung mit Riester und Rürup – bei inländischen bzw. ausländischen Versicherern.

Teilen Sie uns bitte mit, welche Erfahrungen SIE bisher in diesem Segment sammeln konnten!

Möchten Sie Ihren Bestand optimieren?
Wünschen Sie z. B. bessere Leistungen bei gleichen Beiträgen?
Oder geringere Beiträge bei besseren Leistungen?

Sie haben Interesse an einer **unabhängigen Beratung aus der Abteilung 2 des R. F. Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses?** Dann teilen Sie uns bitte Ihren Beratungswunsch mit dem beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen mit.

Abteilung 3

Versicherungsmakler für Sachversicherungen

- A) Kleinmaklergeschäft – z. B. PHV, HR, WGB, RS
- B) Großmaklergeschäft u. a. E & O + D & O - Haftpflichtversicherung

Ansprechpartner

Der „Kümmerer“ Rainer Frank
in Kooperation mit Kompetenzteampartnern mit Kernkompetenz
Versicherungsmakler nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten
Kein Vertreter von Versicherungsgesellschaften = § 84 HGB

A) Kleinmaklergeschäft

- PHV - Privathaftpflichtversicherung
- HR - Hausratversicherung
- WGB - Wohngebäudeversicherung
- RS - Rechtsschutzversicherung
- Kfz - Kraftfahrzeugversicherung
- etc.

In den meisten Fällen erhalten Sie hier nicht die normalen Tarife der Versicherungsgesellschaften – sondern speziell für unsere Mandanten erarbeitete Deckungskonzepte mit besseren Bedingungen, die wir dann beim Versicherer rückdecken.

B) Großmaklergeschäft

z.B. Versicherungskonzepte für Mittelständische Unternehmen

Es gelten hier ebenfalls die Ausführungen, wie sie unter dem Kleinmaklergeschäft geschildert wurden.

Wir bieten Kompetenz → auch bei einer immer mehr an Bedeutung gewinnenden Absicherungsform → Absicherung gegen begründete Schadenersatzansprüche für Organmitglieder und Gesellschaften D & O - / E & O – Versicherung (Haftpflichtversicherung).

Organmitglieder z. B.:

- Vorstände
- Geschäftsführer
- Verwaltungsräte
- Beiräte
- Aufsichtsräte

Diese Organmitglieder **haften unbeschränkt** (ggf. gesamtschuldnerisch) mit ihrem gesamten **Privatvermögen** gegenüber dem **Unternehmen** oder **Dritten für Vermögensschäden**.

Gesellschaften z. B.:

- Tochterunternehmen
- ggf. Fondsgesellschaften / Emissionshäuser
- ggf. Treuhandgesellschaften
- ggf. Portfoliounternehmen

Auch die **Haftung** dieser Gesellschaften ist **unbeschränkt**.



KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23-92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23-92 69-20
Mobil +49 (0) 171-44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Versicherungsumfang

- Befriedigung begründeter Schadenersatzansprüche
- Gerichtliche und außergerichtliche Rechtsschutzfunktionen bei **begründeten Schadenersatzansprüchen**

Teilen Sie uns bitte mit, welche Erfahrungen SIE bisher in diesem Segment sammeln konnten!

Wünschen Sie z. B. bessere Leistungen bei gleichen Beiträgen?
Oder geringere Beiträge bei besseren Leistungen?

Sie haben Handlungsbedarf und wünschen eine **unabhängige Beratung aus der Abteilung 3 des R. F. Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses**? Teilen Sie uns bitte Ihren Beratungswunsch mit dem beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen mit.

Abteilung 4

Bankenunabhängige
Beratung und Verwaltung
Alternative Investments

Inflationsgeschützte Sachwertanlagen
Investmentgrundlage = Abdeckung der Grundbedürfnisse
„Essen, trinken und wohnen“ (Core-Investments)
Umwelt-Investments, Immobilien-Investments, etc.

Steuroptimierte Strategien
Bester Kunden-Service mit Alleinstellungsmerkmal

Mit Lösungen zur Vermeidung der Abgeltungssteuer

z. B. durch faktisch steuerfreie Erträge in Betriebs- und Veräußerungsphase

Ansprechpartner

- Der „Kümmerer“ Rainer Frank mit Kernkompetenz in diesem Segment
Verwaltetes Investitionsvolumen: über 200 Mio. Euro
Auch hier nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten
§ 34f GewO = Fachspezifische Kenntnisse zum Produkt und zur Beratung

Vorgehensweise / Prüfung der Angebote

Die meisten Anleger treffen ihre Anlageentscheidung ausschließlich auf Grundlage des Emissionsprospektes.

Die langjährige Erfahrung von R. F. hat gezeigt, dass **spätestens** in Krisenzeiten die Menschen hinter den Fondsprospekten entscheidend sind. Papier ist geduldig. Alle Risiken, die theoretisch eintreten können, müssen in jedem Bafin geprüften Prospekt stehen.

R. F. überprüft zuerst die **handelnden Personen** (Entscheidungsträger), führt Hintergrundgespräche mit Initiatoren, Verantwortlichen sowie neutralen Personen (z. B. Netzwerkpartner). Begleitend dazu erfolgt die **Prospektprüfung**.

Erst wenn beide Prüfkriterien stimmig und überzeugend sind, gibt R. F. eine Anlageempfehlung.



©Rainer Sturm / PIXELIO

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
 Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
 Telefon +49 (0) 88 23-92 69-0
 Telefax +49 (0) 88 23-92 69-20
 Mobil +49 (0) 171-44 33 50 6
 E-Mail: info@rainer-frank.de

Besonderer Service

- Vor dem Kauf

Erarbeitung einer Angebotsmatrix mit aktuellen Vermögensbausteinen strukturiert nach Ihren Zielen und Wünschen – z. B.

- wertbeständige und verlässliche Investments
- steuerfreie Perlen
- Laufzeit der Investition von max. 9 Jahren
- maximale Rendite
- kurzfristig veräußerbare Investments

Nach Festlegung der gewünschten Vermögensbausteine: Erarbeitung eines optimierten Portfolios und Erstellung einer zusammengefassten Beispielrechnung.

- Nach dem Kauf

Für das gesamte Beteiligungsdepot

→ **Erstellung einer Jahressteuer- und Ausschüttungsprognose** (im ersten Halbjahr) mit Entwicklungsprognose (**gebührenpflichtig**)

→ **Ausführliche Beteiligungs-Depot-Bilanz inkl. Bilanz-Besprechung**

Einmal jährlich, mit Darstellung eines Soll-Ist-Vergleiches, der Liquiditätsentwicklung und dem restlichen gebundenen Kapital, Zweitmarktkursen etc. – dies alles in Verbindung mit einem aktualisierten Lagebericht. Bei einem gemeinsamen Gespräch wird diese Bilanz erörtert und ein Maßnahmenkatalog erstellt (**gebührenpflichtig**)

- Gewinnmitnahmeservice

→ **Anteilskurs-Maximierungs-Strategie**

Permanente Überwachung der Zweitmarktkurse und Info-Service (**gebührenpflichtig**) bei attraktiven Verkaufschancen z. B. im **Segment Immobilien:**

In 2015 hat sich der „Kümmerer“ für den Verkauf der Anteile des Hahn Pluswertfonds 133 – Usingen sowie des Hahn Zweitmarktfonds 5 eingesetzt.

	Hahn Pluswertfonds Usingen:	Hahn Zweitmarkt 5:
Rendite vor Steuer	6,7%	7,6%
Rendite nach Steuer	5,9%	7,0%

Aktives Depotmanagement Ihres „Kümmerer´s“ Rainer Frank im Segment Schiff

Durch aktives Depotmanagement des „Kümmerer“ konnten hier hervorragende Renditen durch Anteilsverkäufe erzielt werden:

In 2006 (vor der Schiffskrise):

Zum Beispiel:

	MT Cape Bella-vista	Gertrud Salamon	E.R. Los Angeles	C. Bright
Rendite nach Steuern	10,3%	9,6%	9,0%	17,1%

Anfang 2009 (beginn der Schiffskrise):

	Janus und Jupiter	Luna
Rendite nach Steuern	26,6%	13,9%

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerner“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23-92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23-92 69-20
Mobil +49 (0) 171-44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

In 2011 (trotz Schiffskrise):
→ Ziel Risikominimierung im Schiffsdepot

	E.R. Seattle	Northern Delicacy	E.R. Kobe
Rendite nach Steuern	7,2%	14,8%	6,5%

→ **Krisenservice Management**

Auch bei Kapitalanlagen kann es einmal schlechte Zeiten geben. Dann ist es besonders wichtig, sich um die betroffenen Mandanten zu kümmern.

Wie hat unser Krisenservice / Management ausgesehen?

- Gründung eines Krisen-Gremiums
- Einsatz StB / WP bzw. Rechtsanwalt auf eigene Kosten
- Mehrheitsbeschaffungsmaßnahmen
- Initiieren von Geschäftsführerabberufungen



©Gerd Altmann_Shapes_AllSilhouettes.com / PIXELIO

Das „Kümmern“ in schlechten Zeiten ist sehr aufwändig.
Aber gerade dann braucht der Anleger eine intensive Betreuung.

Feststellung aus eigener Erfahrung: Bei den o. a. Problemfällen hat sich kein Bankenberater bzw. Bankenvertrieb um eine Problemlösung bemüht. Sie haben sich nicht für ihre Kunden eingesetzt – „gekümmert“. Das Gleiche gilt für sogenannte Discount-Broker. In schlechten Zeiten ist von diesen Produkthanbietern keine Hilfe zu erwarten.

Referenzen – Vertrauen ist der Lohn für unsere Leistung

Wie gut eine Zusammenarbeit funktioniert, zeigt ihre Dauerhaftigkeit: Viele unserer Mandanten sind schon seit den 80er Jahren mit unserer Arbeitsweise zufrieden und nutzen den „Kümmerner“-Service mit Alleinstellungsmerkmalen. Dazu gehören unter anderem:

- Partner und Vorstände der vier großen WP-Gesellschaften, wobei wir für einzelne Mandanten die gesamthafte Verwaltung der Investitionen übernommen haben
- institutionelle Anleger wie z. B. Stiftungen und Pensionskassen
- mehrere vermögende Familien erfolgreicher Mittelständler
- zahlreiche Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

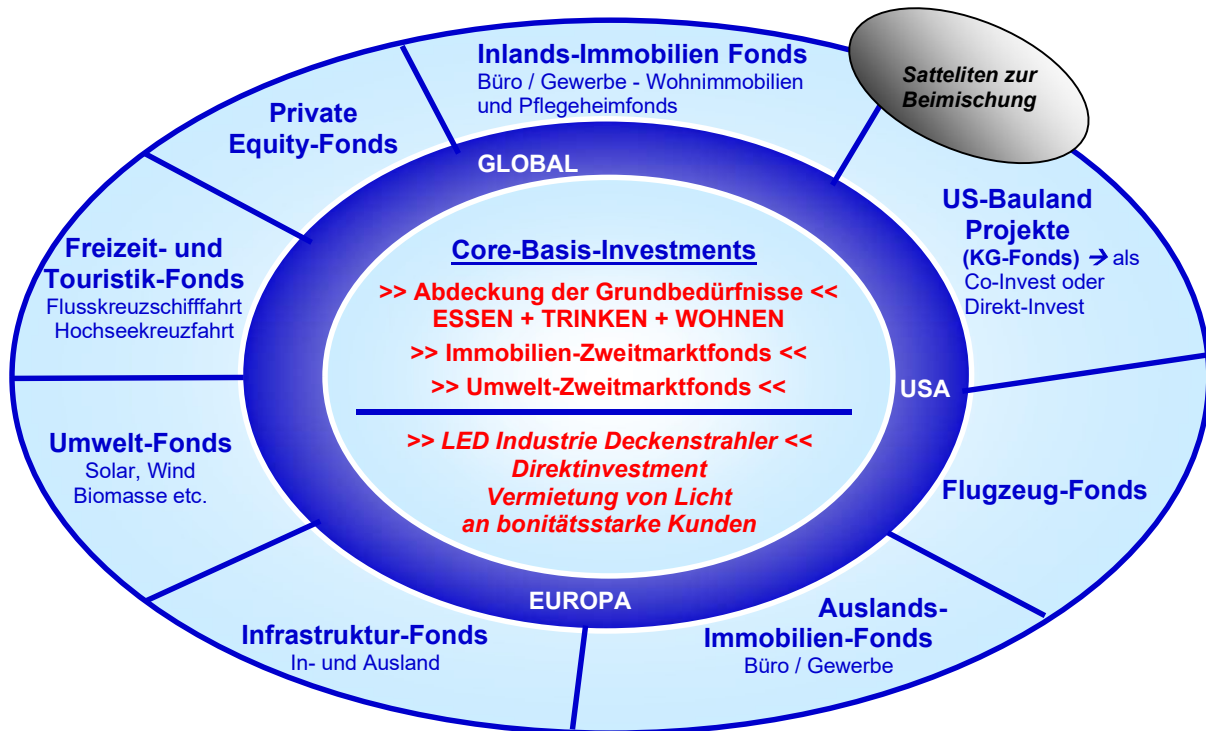
KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
 Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
 Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
 Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
 Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
 Telefax +49 (0) 88 23 -92 69- 20
 Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
 E-Mail: info@rainer-frank.de

Die Core-Satellite-Strategie – Geschlossene Beteiligungen (Alternative Investments)



Die Basis-Investments stehen für nachvollziehbare und verständliche Anlageformen, die eine nachhaltige Rentabilität bieten.

Investitionsgrundlage → **Abdeckung der Grundbedürfnisse „essen, trinken + wohnen“**

Die Satelliten können höhere Renditen erzielen – sind dabei aber deutlich spekulativer (riskanter). Daher sollten diese nur in Maßen beigemischt werden (Portfoliotheorie)

→ getreu dem Motto „**Die Dosis macht das Gift**“.

Mindestbeteiligungen 20.000 € Einzelanleger (Publikumsfonds)
 bzw. 200.000 € Großanleger (Private Placement)

Teilen Sie uns bitte mit, welche Erfahrungen SIE bisher in diesem Segment sammeln konnten?

Gefallen Ihnen Arbeitsweise und Service mit Alleinstellungsmerkmal in der **Abteilung 4 unseres Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses**? Wenn JA, dann kündigen Sie uns doch einfach Ihren Besuch in dieser Abteilung mit dem beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen an.

Abteilung 5

Bankenunabhängige
Fondsgebundene Vermögensverwaltung (liquides Vermögen)
Steueroptimierte Strategien
Bester Kunden-Service mit Alleinstellungsmerkmal

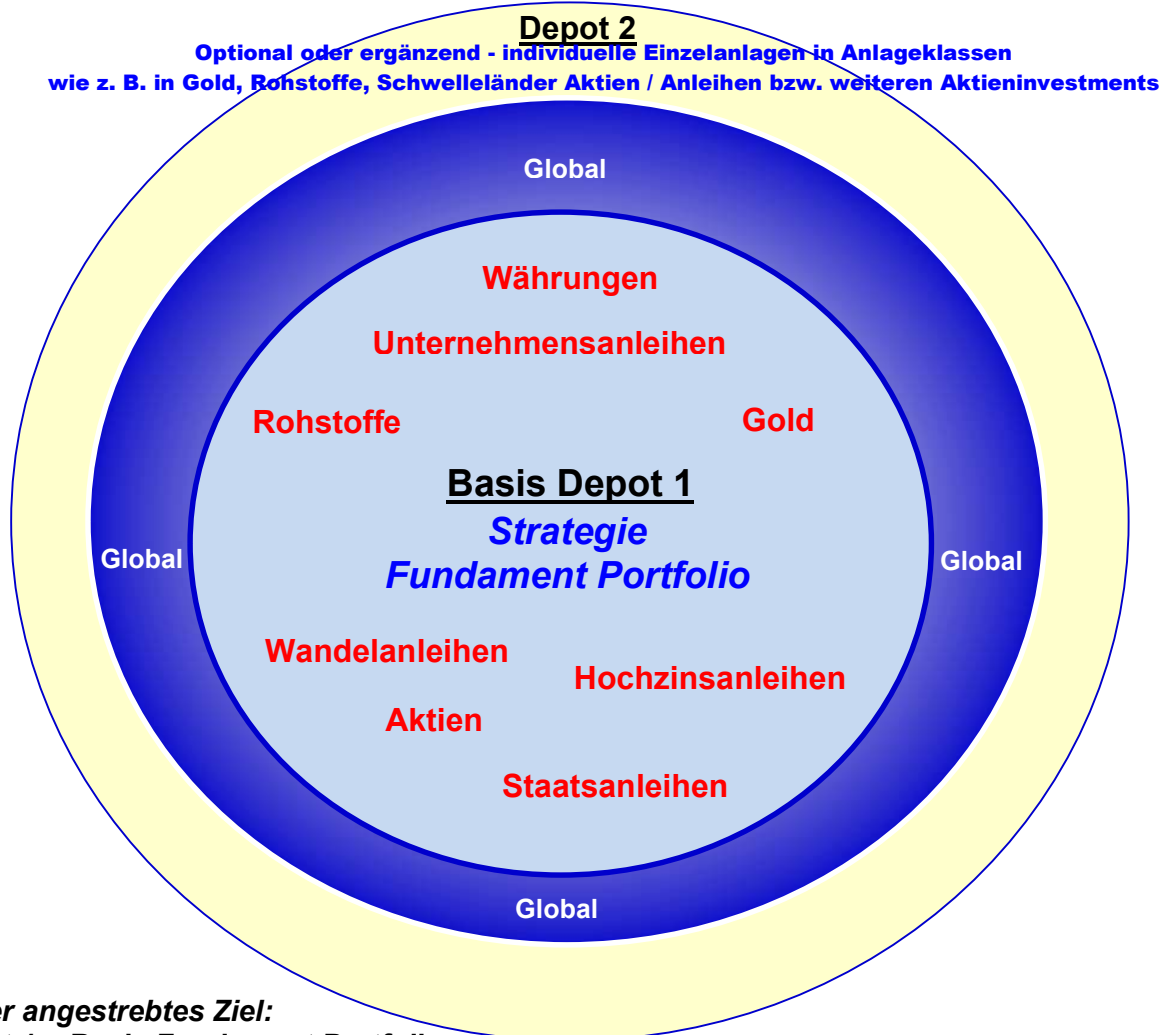
Mit steueroptimierenden Strategien

Ansprechpartner

Der „Kümmerer“ Rainer Frank in Kooperation mit einem Kompetenzteam-Partner mit Kernkompetenz in diesem Segment (seine erfolgreiche Arbeit wird durch einen angewachsenen Kundendepot-Bestand von über 100 Mio. Euro bestätigt. **Beste Referenzen runden das Bild ab**). Auch hier nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten und § 34f GewO = Fachspezifische Kenntnisse zum Produkt und zur Beratung

Die **Fondsgebundene Vermögensverwaltung** deckt nachfolgend aufgeführte Segmente ab:

mit der Fundament(Basis) - Satelliten-Strategie



Unser angestrebtes Ziel:

Depot 1 – Basis Fundament Portfolio:

Vermeidung hoher Schwankungen. Die erwartete Schwankungsbreite (Volatilität) liegt deutlich unter der der Aktienmärkte
(Beispiel: Strategiedepot: 2,6% bis 3% DAX: ca. 17% - 1 Jahr bis 30.05.2013)

Depot 2 – optional oder ergänzend zu Depot 1:

Höhere Renditechancen bei höheren Schwankungen (Volatilität).

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



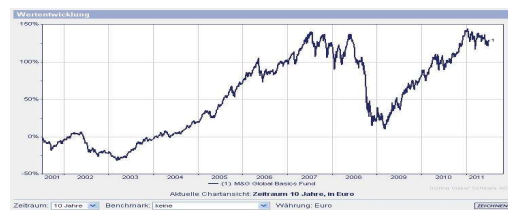
Rainer Frank
 Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
 Telefon +49 (0) 88 23-92 69-0
 Telefax +49 (0) 88 23-92 69-20
 Mobil +49 (0) 171-44 33 50 6
 E-Mail: info@rainer-frank.de

Beispielhaft dafür steht ein vor Jahren in Depots eingebauter Aktienfonds → der M&G Global Basics Fonds sowie Carmignac A EUR Investissement. Sie gehören sicher zu den besten internationalen Aktienfonds. Einige Zahlen zur Fondsentwicklung, verglichen mit einigen Indizes seit dem 01.01.2001. Die Zahlen beinhalten somit auch die Börsenkrise Anfang der 2000er:

Stand 30.04.2013 - *nach* Kosten

M & G Global Basics:	+ 128%
Carmignac Investissement A EUR:	+ 120%
DAX:	+ 19%
DJ Euro Stoxx 50:	- 20,20%
MSCI World:	- 3,64%



Der Durchschnitt aller in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen international anlegenden Aktienfonds liegt bei - 11%

Von besonderer Bedeutung ist bei unseren Mandanten die **Bankenunabhängigkeit**, denn sie haben ausreichend Erfahrungen bei Bankinstituten gesammelt. So enthüllte die „WirtschaftsWoche“ skandalöse Zustände im Bankvertrieb.

Wie Banken Milliarden verzockt haben, ist uns allen aus den Medien bekannt. Mandanten möchten ihr hart erarbeitetes Geld nicht mehr „*ins Spielcasino*“ bringen.

Basis-Investment zur Vermögenssicherung → Das neue Strategie FundamentPortfolio

- ↪ **Merkmale:**
 - **Bankenunabhängig**
 - **Jederzeit verfügbar**
 - **Bester Kunden-Service**
 - **Geschützt vor Bankenpleiten**
- ↪ **Zielsetzung:**
 - **geringe Volatilität**
 - **ein dem Risiko angemessener Ertrag**
 - **positive Renditen auch in schwierigen Marktphasen** angestrebt
 - **Ø Rendite von 4 - 6% p. a. nach Kosten**



©Claudia Hautumm / PIXELIO

↪ **Vorläuferstrategie** auf Einzelfondsbasis, die seit Ende 2007 bei vielen Kunden eingesetzt wurde, erzielte **Ø eine Rendite von 7% p. a. nach Kosten** und das bei einem höheren Aktienanteil als im FundamentPortfolio – bei einem maximalen Verlust von nur 6,5% in 2008 (DAX – 40,73%, MSCI World - 42,08%).

→ bereits am 1. Januar 2012 aufgelegt

→ Jahresergebnis 2012: 8,84% nach allen Kosten bei extrem niedriger Volatilität von 2,6% bis 3%.

Das Strategie FundamentPortfolio

- ↪ **Basisprodukt einer Kapitalanlage** mit Schwerpunkt auf **ausgewogenen** und zum Teil **äußerst flexiblen Anlagestrategien** → mit Investmentfonds umgesetzt.
- ↪ **Breite Diversifikation** → 10 bis 20 Zielfonds bzw. Positionen.
- ↪ **Philosophie** = Auswahl der Fondsmanager mit langjähriger Erfahrung und **überdurchschnittlicher Qualität**
- ↪ **Unterschiedliche Managementmodelle und -stile** → Fondsmanager, die nicht mit dem Mainstream denken und handeln.
- ↪ **Tägliche Überwachung der Fonds** → innerhalb der Vermögensverwaltungsfonds schnelle und flexible Anpassungen der Aktien- und Anleihequoten an den Markt - je nach Marktphase (in einigen Fonds 0-100%)
- ↪ Faire Kostenstruktur

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23-92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23-92 69-20
Mobil +49 (0) 171-44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

- ↪ **Ertragserwartung** liegt deutlich **über Verzinsung** von erstklassigen europäischen Staatsanleihen
- ↪ Die erwartete **Schwankungsbreite (Volatilität) sollte deutlich unter** der der Aktienmärkte liegen.
- ↪ Das gemanagte Investmentportfolio (kein Dachfonds) wird von **einem der erfahrensten Dachfondsmanager** Deutschlands gesteuert, begleitet durch einen Anlageausschuss mit jahrzehntelangen Erfahrungen
- ↪ **Basis bei der Auswahl der Zielfonds**
 - Intensive Kenntnis der jeweiligen Zielfonds
 - laufende Fondsmanagergespräche
 - intelligente Kombination unterschiedlicher Denkweisen und Marktmeinungen
- ↪ **Zielgruppe:** Anleger, deren Anlagehorizont als mittel- bis langfristig bezeichnet werden kann, die kontrollierte Wertschwankungen in Kauf nehmen und somit eine gewisse Risikobereitschaft aufbringen

Bester Kundenservice mit Alleinstellungsmerkmal

Unsere Mandanten erhalten per E-Mail

- monatlich Markt- und Anlegerinformationen → „Übrigens...“
- vierteljährlich ein ausführlicher Depotbericht
- Berichte zu besonderen Vorfällen (z. B. Krise offener Immobilienfonds)
- jederzeitige Depoteinsicht im geschützten Anlegerbereich möglich (auch über Ihre pers. App)

Krisenservice / Management

Wenn es eng wird, wie beim Börsencrash im dritten Quartal 2008 und auch im August 2011 steht der R. F. Kooperationspartner im ständigen Kontakt zu Ihnen und das auch einmal **über die normale Geschäftszeit** hinaus.

Mindestbeteiligungen

- 20.000 € Mindestzielsumme für Einmalzahlung
- Sparplan auf Anfrage
- **Neu! Für Anleger in berufsfreien Jahren!** Bezug einer monatlichen Investmentrente aus dem Vermögensverwaltungsdepot. **Die bessere Alternative zur privaten Rentenversicherung!**

Kosten

- Sehr faire Kostenstruktur → komplette Offenlegung aller Kosten

Depotvarianten

Depot 1 – strukturierte Vermögensverwaltung

→ Strategie Fundament Portfolio als Basis Investment

Depot 2 – klassische Vermögensverwaltung

→ Individuelles Depot → ab € 100.000 Gesamtinvestment (incl. Fundament Portfolio)

- **Vorstellung** des Unternehmens und der Arbeitsweise
- **Depotanalyse**
- **Erarbeitung einer optimierten Depotstruktur** nach Ihren Zielen und Wünschen
- **Umsetzung** über Investmentfonds (geschützt vor Bankenpleiten, da Sondervermögen)
- **Tägliche elektronische Depotüberwachung**

Der gesamte Geldverkehr läuft über bekannte Abwicklungsbanken. Falls gewünscht auch außerhalb Deutschlands und der Euro-Zone (bei Ersten Adressen in der Schweiz). Sie haben jederzeit Depoteinsicht. Wir haben keinen Zugriff auf Ihr Geld.

Wir sind nur Ihre „Kümmerer“

Falls Ihnen Arbeitsweise und der Service mit Alleinstellungsmerkmalen der **Abteilung 5 des R. F. Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses** gefallen sollte, dann vereinbaren Sie am besten heute noch Ihren Erstberatungstermin mit uns. Nutzen Sie hierfür den beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen.

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69-20
Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Abteilung 6

Gesunderhaltung *mit Verbesserung des täglichen Wohlbefindens*

Ansprechpartner

→ Der „Kümmerer“ - „Finanz-Arzt Rainer Frank“
auch genannt „Der Bergdoktor aus Mittenwald“

Meist zu Anlässen – wie Geburtstag, Weihnachten
oder Neujahr – *wünscht man sich gegenseitig zu allererst
Gesundheit.*

Wir wünschen nicht nur Gesundheit!

Wir möchten aktiv einen Beitrag zu Ihrer Gesunderhaltung leisten.

Damit versuchen wir auch die Voraussetzungen für einen kleinen Nebeneffekt zu schaffen:
*Sich wohlfühlen und gesund sein – das motiviert natürlich, auch wieder etwas für die finanzielle
Fitness zu tun – und das so lange, wie möglich.*

Die Hinweise und Anregungen, die R. F. Ihnen in unserer Gesundheitsabteilung geben kann,
hat R. F. persönlich alle ausprobiert bzw. nutzt diese auch in der täglichen Praxis.

Lassen Sie sich überzeugen!



„Bewusstheit für Körper und Geist“
©Marianne J. / PIXELIO

Therapeutenempfehlungen

Beispiel: Ein Mandant hat zum 01.07.1989 eine private Krankenversicherung über uns beantragt. Wegen allergischem Asthma bekam er einen Risikozuschlag in Höhe von 85 DM monatlich.

Durch eine Therapeuten-Empfehlung von R. F. wurde der Risikozuschlag nach 2 Jahren aus der Police herausgenommen.

Beispiel: Atlas-Korrektur durch einen Spezialisten

Der Atlas (erster Halswirbel) trägt nicht nur den Kopf und ist – wenn er sich in einer ungesunden Lage befindet (und das meist bereits seit der Geburt) – verantwortlich für eine Vielzahl von Beschwerden und Erkrankungen.

Es gibt eine Methode, die die Fehlstellung des ersten Halswirbels (Atlas) *ohne Einrenken oder Manipulieren* mit einer einzigen Anwendung präzise, gefahrlos und dauerhaft zu korrigieren. Es handelt sich dabei um eine Massagetechnik, die Selbstheilungskräfte weckt.

Fragen Sie Ihren „Kümmerer“ nach seinen Erfahrungen!

Ein Gesundheitssaft wirkt wie ein Lebenselixier

Fachleute bestätigen die einzigartige, ganzheitlich umfassende Kombination von Bioaktivstoffen zur Nahrungsergänzung. Testsieger gegen Müdigkeit. Der Gesundheitssaft führte zu den besten Blutwerten im Vitamintest in der TV-Ratgeber-Sendung „Schau Dich schlau“ (RTL2 im März 2010).

Der Sport- und Ernährungsmediziner aus Köln, Dr. Thomas Kurtscheid (bekannter TV-Experte u. a. ZDF und Buchautor) sagt: „Der Gesundheitssaft ist ein ganzes **Vitalstoff-Orchester.**“ Er hat bisher kein besseres Konzept zur Nahrungsergänzung kennen gelernt.

- 2 kg Obst und Gemüse in einem Glas
- Alle Zutaten rein natürlich.
- Umgerechnet für 1 € pro Tag.

Was kostet im Gegensatz dazu das tägliche Glas Bier oder Wein?

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT

Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“

Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69- 20
Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Ihr „Kümmerer“ hat in den letzten Jahren einige teure Nahrungsergänzungsmittel in Form von Pillen ausprobiert. Der wohlschmeckende Gesundheitssaft ist bisher das wirkungsvollste Mittel und ist zudem wesentlich kostengünstiger sowie einfacher im Handling. Ein Glas von diesem köstlichen Saft nach dem Aufstehen und man hat den ganzen Tag die Gewissheit, dass man mit allen wichtigen Vitaminen versorgt ist.



©Thomas Siepmann / PIXELIO

**Lebenselixier für
Körper, Geist und Seele.
Die reinste Energie für
die fünf Sinne.**

Zufriedene Kunden – u. a. auch Leistungssportler bescheinigen **gestiegene Vitalität, größeres Wohlbefinden und höhere Leistungsfähigkeit.**

Dem kann sich R. F. aus persönlicher Erfahrung nur anschließen!

„Meine Frau und ich nehmen seit September 2008 jeden Morgen dieses kleine Wundermittel. In ca. ¼ Liter lauwarmen Wasser geben wir jeweils 2 Esslöffel dieses wohlschmeckenden Saftes (= erhöhte Dosis), rühren um und trinken es Schluckweise.

Ergebnis: Seit 2009 keine Erkältungen bzw. grippale Infekte mehr. Davor hat es uns zweimal jährlich erwischt und für ca. 2 Wochen außer Gefecht gesetzt.

Deutet sich ein Infekt an, wird eine Zusatzdosis eingenommen. Bereits nach 3 Monaten regelmäßiger Einnahme stellten sich die Verbesserungen ein. Neben einem allgemein verbesserten Wohlbefinden haben sich auch unsere Blutwerte verbessert.

Jeder Neukunde der Rainer Frank GmbH erhält eine Flasche Gratis zum Probieren.

Infrarot - / Tiefenwärme-Kabine

Diese bringt Ihnen eine **Wohlfühl-Entspannungs-Therapie** für Körper, Geist und Seele. Die Lebensfreude wird gesteigert und neue Energie getankt. Ihr „Kümmerer“ ist seit seinem 20. Lebensjahr begeisterter Sauna-Gänger und hat auch seine eigene Heimsauna. R. F. hat sich im Jahr 2007 mit der modernen Alternative zur klassischen Sauna auseinandergesetzt (auch Angebote verglichen) und sich zusätzlich eine Infrarotkabine zugelegt. Hier findet er **Erholung, Entspannung und gesundes Wohlergehen** auf schnelle und sanfte Weise. Denn Infrarot-schwitzen ist sehr intensiv und dabei ausgesprochen angenehm - und *im Gegensatz zur klassischen Sauna* (die nicht jeder verträgt) - **kreislaufschonend**.

Ein weiterer Vorteil: Diese Kabine ist sehr platzsparend – sie passt ab einer Fläche von 1 m² Fläche in jede Wohnung.

Einfacher und glücklicher leben

Leitlinien und Tipps darüber erhalten die Mandanten von Rainer Frank meist zu Weihnachten oder auch einmal zwischendurch – wenn wir in diesem Bereich Handlungsbedarf erkennen – meist in Form von Hörbüchern (z. B. als Begleiter auf langen Autofahrten).

Beispiele:

- „Break and Smile“ - über Missmanagement und Neuanfang (Jochen Pink)
- „Die Stille zum Erfolg“ - Innensicht eines Außergewöhnlichen (Felix Gottwald - 3fach Olympiasieger + 3fach Weltmeister)
- „Wenn Du es eilig hast, gehe langsam“ - Mehr Zeit in einer beschleunigten Welt (Lothar J. Seiwert)

Zu den einzelnen Gesunderhaltungs- und Wohlfühl Tipps aus der **Abteilung 6 des R. F. Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses** erhalten Sie weitere Informationen, wenn Sie sich mit uns in Verbindung setzen. Nutzen Sie hierfür den beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen.

Die Abteilungen 7 – 10 des R. F. **Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses** werden nicht ständig – sondern nur bei entsprechendem Bedarf unserer Mandanten in Anspruch genommen. Daher haben wir diese im Folgenden hintereinander dargestellt.

Abteilung 7

Betriebliche Altersversorgung

Ansprechpartner

→ Der „Kümmerer“ Rainer Frank in Kooperation mit Kompetenzteam-Partnern mit Kernkompetenz in diesem Segment
Auch hier nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten

Die Durchführungswege der Betrieblichen Altersversorgung sind:

Pensionszusage, Pensionskasse, Unterstützungskasse, Direktversicherung.

Auch die **Arbeitszeitkonten** werden durch diese Abteilung abgedeckt.

Der R. F. Kompetenzteampartner in Sachen BAV (er ist ausschließlich mit BAV beschäftigt) überprüft und heilt z. B. bestehende Pensionszusagen.

- ca. 80 % der GGF-Zusagen sind fehlerhaft.
- Durch den Renditeschwund bei dem meistverwendeten Rückdeckungsbaustein - der Kapitallebensversicherung – haben sich hohe Deckungslücken aufgetan. Ihr „Kümmerer“ hat für dieses Problem die Lösungen parat.
- Einrichten einer neuen Pensionszusage (z. B. GGF-Versorgung)
- Einrichtung einer Mitarbeiterversorgung mit Vorteilen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer (ab 50 Mitarbeiter)



©Tony Hegewald / PIXELIO

Der **Unternehmernutzen** durch solche Konzepte

- Schaffung von Liquidität
- Mitarbeitermotivation

Abteilung 8

Finanzierungen Subventionsberatung

Ansprechpartner

Der „Kümmerer“ Rainer Frank in Kooperation mit Kompetenzteam-Partner mit Kernkompetenz in diesem Segment
Auch hier nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten

Finanzierungen

Hier ist Ihnen R. F. mit seinem Kompetenzteam-Partner behilflich bei der Finanzierung Ihrer Wohn- bzw. Gewerbeimmobilien (Mindestsumme > 200.000 €).

Bei bestehenden Finanzierungen ist auch häufig der Einsatz von „Forward-Darlehen“ hilfreich (z. B. Ablauf eines bestehenden Darlehens in 2 Jahren / Sicherung der Zins- und Darlehensbedingungen schon heute).

Subventions-Beratung

Sie benötigen für Ihr Unternehmen Fördermittel – z. B. für ein neues Betriebsgebäude mit Schaffung von neuen Arbeitsplätzen. Von uns erhalten Sie eine bankenunabhängige Beratung durch einen Spezialisten, der erst bei Förderzusage mit einer Erfolgsvergütung honoriert wird.

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69- 20
Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Abteilung 9

Immobilien im In- und Ausland

Ansprechpartner

Der „Kümmerer“ Rainer Frank mit Kernkompetenz in diesem Segment
Auch hier nach § 93 HGB = Erfüllungsgehilfe / Sachwalter des Mandanten

Geht es um den Kauf / Verkauf einer inländischen Wohn- bzw. Gewerbeimmobilie, steht Ihnen R. F. mit seiner Erfahrung und seinem Netzwerk hilfreich zur Seite.

Sofern Sie eine Ferienimmobilie auf Mallorca suchen, kann Ihnen R. F. im besonderen Maße bei Ihrem Immobilieninvestment behilflich sein - seit 1998 besitzt er dort selbst eine eigene Zweitimmobilie

Abteilung 10

Steuerberatung (StB / WP), Rechtsberatung (RA), Unternehmensberatung, andere Dienstleistungen

Ansprechpartner

→ Der „Kümmerer“ Rainer Frank

Sie benötigen einen Steuerberater / Wirtschaftsprüfer, einen versierten Rechtsanwalt oder einen Unternehmensberater für Ihr Unternehmen?

R. F. „kümmert“ sich darum. Er kann Ihnen den richtigen Ansprechpartner aus dem R. F. Mandantenkreis bzw. aus dem R. F. Netzwerk empfehlen.

Beispiel: Ein Wirtschaftsprüfer (= Mandant von Rainer Frank) sucht für einen seiner eigenen Mandanten (ein Bauträger – baut in Spanien) einen Spezialisten für Spanisches Steuerrecht. Der „Kümmerer“ Rainer Frank „liefert“ einen Steuerberater / Wirtschaftsprüfer von einer internationalen WP-Gesellschaft – einen Spezialisten auf dem Gebiet Spanisches Steuerrecht.

→ Es kam zu einer Kooperation für einen Einzelfall.

Wenn Sie weitere Informationen zu den **Abteilungen 7 - 10**

des R. F. Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Hauses wünschen, setzen Sie sich mit dem Abteilungsleiter in Verbindung. Nutzen Sie hierfür den beiliegenden „Kümmerer“-Antwortbogen.

Lieber Leser,

mit den vorangegangenen Seiten habe ich versucht, Ihnen einen kleinen Einblick in mein **Finanzdienstleistungs-„Wohlfühl“-Haus** zu geben und Ihnen das **„Kümmerer-Konzept“** zu erläutern.

Dieses Haus wird für Sie stabil stehen - solange es gepflegt, modernisiert bzw. instandgehalten wird – und das ist mein oberstes Ziel. Wenn Ihnen der Streifzug durch mein Gebäude gefallen hat, treten Sie einfach ein. Verlangen Sie an der Rezeption nach dem „Kümmerer“ Rainer Frank. Ich hole Sie persönlich ab, um in meinem Büro im ausgebauten Dachgeschoss Ihren Bedarf in den einzelnen Abteilungen zu besprechen. Ich werde Sie auch immer in die einzelnen Abteilungen (aktiv) begleiten.

Füllen Sie einfach den „Kümmerer“-Antwortbogen aus!

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69-20
Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

„Kümmererkonzept“
Unterstützung für Ihre private Finanz- und Vermögensplanung

Ich gebe Ihnen zusammengefasst einen Überblick über meine Arbeitsphilosophie

Ich biete eine zuverlässige, unabhängige, ganzheitliche Beratung.

Seit nunmehr 39 Jahren unterstütze ich Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmer und Selbstständige bei der privaten Finanz- und Vermögensplanung.

Meine Mandanten sind beruflich meist so stark eingebunden, dass ihnen die Zeit fehlt, sich mit der sonst gewohnten Sorgfalt um die eigenen Belange zu kümmern. Deshalb betrauen sie mich und meine Kompetenzteam-Partner mit dieser Aufgabe. Ich übernehme als ihr Privatsekretär in Finanzfragen das „Kümmern“ für sie – **ganzheitlich und zuverlässig**. Von Finanzierungsfragen über Versicherungsbelange bis hin zur steueroptimierten Sicherung und Mehrung des Vermögens. Wenn Sie es wünschen, können wir das „Kümmern“ auch nur auf einzelne Teilbereiche bzw. auf ein bestimmtes Projekt beschränken.

Meine Angebots-Module:

Ob Sie Beratung zu Einzelmaßnahmen oder eine Gesamtbetreuung wünschen – meine Empfehlungen orientieren sich stets an Ihrem persönlichen Lebenskontext:

- ☞ Beratung zu einzelnen Maßnahmen und Investments
- ☞ Betreuung einzelner Segmente vom Anfang bis zum Ende – von der Planung über die Durchführung bis zur Zielerreichung
- ☞ Ganzheitliche Betreuung Ihrer persönlichen Finanz- und Vermögensplanung

Ihre Vorteile / Mehrwert:

- ☞ **Entlastung** – mehr Zeit für Familie und Hobbys
- ☞ **Einfachheit** – ein Ansprechpartner für alle Fragen
- ☞ **Unabhängigkeit und das zweifach** – gemäß §93 HGB bin ich verpflichtet, allein die Interessen meiner Mandanten zu vertreten und nicht als Erfüllungsgehilfe von Banken und Versicherungen oder Investmentgesellschaften zu agieren. Durch die finanzielle Unabhängigkeit unterliege ich keinem Einkommensdruck.
- ☞ **Beratungsqualität** – großer Know-how-Vorsprung durch Spezialisierung auf das Gebiet der Finanzwirtschaft mit 35-jähriger Erfahrung
- ☞ **Vollständigkeit** – bessere Informationsgrundlagen für Anlageentscheidungen (Ihr Informationsbroker)
- ☞ **Renditechancen** – bessere Konzepte für schnelleres Vermögenswachstum
- ☞ **Sicherheit** – Reduzierung des Risikos von Fehlentscheidungen
- ☞ **Schutz** – Überprüfung und Enttarnung unseriöser Standardprodukte von Produktanbietern
- ☞ **Kontinuität** – Bankberater wechseln. Ich begleite Sie mit meinem Kompetenzteam langfristig (siehe Referenzen)
- ☞ **Unterstützung** – gemeinsam mit meinem Kompetenzteam wahre ich Ihre Interessen in Gesellschafterversammlungen und Beiräten als Ihr persönlicher Vertreter (wenn gewünscht)
- ☞ **Reaktionsfähigkeit** – mit meinem Kompetenzteam sichere ich Ihre Investments, indem ich bei Bedarf die Geschäftsleitung von Fondsgesellschaften unterstütze bzw. einen notwendigen Austausch des Geschäftsbesorgers mit initiiere – wie zuletzt bei der Streichung der Anschlussförderung im Sozialen Wohnungsbau (1. Förderweg) durch das Land Berlin.

KOMPETENZ - ERFAHRUNG - ZUVERLÄSSIGKEIT
Seit 39 Jahren Ihr „Kümmerer“
Ich kümmere mich um Sie!



Rainer Frank
Geschäftsführer

Obermarkt 11 · D-82481 Mittenwald
Telefon +49 (0) 88 23 -92 69-0
Telefax +49 (0) 88 23 -92 69- 20
Mobil +49 (0) 171 - 44 33 50 6
E-Mail: info@rainer-frank.de

Mein „Kümmerer“-Konzept an Hand eines Beispiels verdeutlicht:

Mein Konzept funktioniert ähnlich wie bei einem Hausbau mit anschließenden Werterhaltungs- oder Wertsteigerungsmaßnahmen. Beim Hausbau gibt es idealerweise einen Fachmann für die gesamte Planung und die Bauleitung. In meiner Branche könnte man ihn den „Architekten des Vermögens“ nennen. Im weiteren Verlauf werden für jeden Bauabschnitt die entsprechenden Spezialisten eingesetzt, deren Arbeit von mir koordiniert wird. Nach dem Hausbau sorgt das gleiche Personal im weiteren Verlauf für die langfristige Pflege und Instandhaltung bzw. Erneuerung des Objektes mit dem Ziel, erst Werterhaltung dann Wertsteigerung zu erreichen. Das heißt bei mir: Ich verfolge zuerst das Ziel der Vermögenssicherung, dann das Ziel der Vermögensmehrung.

Ich kenne die Gesichter hinter den Fondsprospekten: Papier ist geduldig. Besonders in Fondsprospekten. Bevor ich eine Empfehlung ausspreche, überprüfe ich deshalb persönlich die Qualität der Anlage. Ich führe Hintergrundgespräche mit Initiatoren, Geschäftsträgern, Verantwortlichen sowie neutralen Personen und empfehle nur Anlagen, die ich gesehen habe und von denen ich überzeugt bin.

Fazit: Ich bin der „Kümmerer“ für meine Mandanten

Referenzen – Vertrauen ist der Lohn für meine Leistung

Wie gut eine Zusammenarbeit funktioniert, zeigt ihre Dauerhaftigkeit. Viele meiner Mandanten betreue ich schon seit den 80er Jahren. Dazu gehören unter anderem:

- ↪ Partner und Vorstände der vier großen WP-Gesellschaften, wobei wir für Einzelne sämtliche Investitionen verwalten
- ↪ institutionelle Anleger wie z. B. Stiftungen und Pensionskassen
- ↪ mehrere vermögende Familien erfolgreicher Mittelständler
- ↪ zahlreiche Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Selbständige.
- ↪ Jeder meiner spezialisierten Kompetenzteampartner kann ebenso auf sehr gute Referenzen verweisen
- ↪ Verwaltetes / betreutes Vermögen von über 250 Mio. Euro

Persönliche Unterstützung für alle Lebensphasen

Aus vielen Gesprächen mit meinen Mandanten, die ihre gesamte Energie für ihren Beruf einsetzen, weiß ich, dass ihren privaten Dingen oft nicht die notwendige Aufmerksamkeit zuteil wird. Nutzen Sie deshalb **meine Erfahrung, Kompetenz und Zuverlässigkeit** für Ihre private Vermögensplanung. Ich berate Sie unabhängig und ganzheitlich zur richtigen Finanz-Strategie in jeder Lebensphase.

Mit dem beigegefügteten Antwortbogen können Sie Ihre gewünschte Unterstützung anfordern. Gerne stehe ich Ihnen auch direkt unter Tel. 0 88 23 – 92 69 0 für weitere Informationen zur Verfügung.

Abschließend noch der Hinweis: Als regelmäßigen, kostenfreien Service liefere ich meinen Mandanten sowie einem ausgewählten Leserkreis Informationen über aktuelle Premium-Vermögensbausteine.

Über Ihr Feedback und Ihre Fragen freue ich mich jederzeit.

Ihr
Rainer Frank