

# Kapital-markt-intern

Der Insider-Report des freien Kapitalmarktes für Anlageberater, Banken, Initiatoren und Anleger

DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

## ProService: Edelmetalle für den freien Vertrieb!

"Wird der Wert von Edelmetallen und Rohstoffen über die nächsten Jahre steigen? Wenn Sie dieser Meinung sind, dann ist die **ProService AG** der richtige Partner für Sie", bringt der in Liechtenstein ansässige Edelmetallanbieter die zunächst grundsätzlich zu klärenden Pro- oder Contra-Argumente bei Rohstoffinvestments auf den Punkt. Und in 2010 stand bei den Investoren die Gold-Anlage als Depot-Absicherung, nicht zuletzt wegen zunehmender Inflationsängste sowohl beim US-\$ also auch beim € aufgrund der gewaltigen Milliarden-Geldmengenflut zwecks Stützung der jeweiligen Wirtschaftskreisläufe, ganz hoch im Kurs. Die Performance des Goldpreises von rund 30 % p. a. in 2010 unterstreicht, daß die Anlagestrategie mit Gold im Vorjahr voll und ganz aufgegangen ist. Eine vor Abzug der Kosten noch deutlich bessere Performance von rund 57 % p. a. in 2010 erzielte die Pro Service AG/FL-Triesen für ihre Anleger beim Investment in Edelmetalle. Der eingebundene Rohstoffverwalter **Dux Partners AG/FL-Triesen** investierte bis Frühsommer 2010 drei Viertel des Kapitals in Gold, das restliche Viertel in Silber, prognostizierte dann rechtzeitig die in der zweiten Jahreshälfte einsetzende Aufholjagd des Silbers gegenüber dem Gold, indem er das Portfolio zu 50 % in Silber und zu je 25 % in Gold und Platin neu aufteilte. Die positive Entwicklung sowohl bei Silber als auch bei Platin im Vergleich zu Gold hat sich in 2011 weiter fortgesetzt, so daß die ProService AG voll auf Kurs bei ihrer Anlageentscheidung liegt. Doch wie können Vermittler ihren Kunden die Anlagewelt der Edelmetalle über diesen Anbieter erschließen?



Drei Produktalternativen stehen hierzu zur Auswahl ++ 'Begehrte Werte' ist das Standardprodukt, das eine Kombination aus Einmalzahlung (min. 500 €) und regelmäßigen Zahlungen (min. 50 € monatlich) ist. Dem Kunden wird hier eine Strategiegebühr in Höhe von 8,75 % bezogen auf die Gesamtzahlungssumme belastet, zzgl. von vier Monatsbeiträgen, soweit auch regelmäßige Zahlungen vereinbart werden. Eingehende Zahlungen werden anfangs zu 70 % auf die Kosten angerechnet, die restlichen 30 % werden für den Kunden direkt investiert. Für den Vertriebspartner bedeutet dies, er erhält die Vertriebskosten in dem Verhältnis, in dem dem Kunden die Kosten belastet werden. Die Verwaltungsgebühr des Anbieters bzw. die Lagerung und Versicherung liegen bei 0,15 % p. M. und 0,07 % p. M. ++ 'Wahre Werte' unterscheidet sich lediglich durch niedrigere Kosten und kann den Kunden analog zur Assekuranzwelt als ein Gruppentarif mit besseren Konditionen angeboten werden. Die Strategiegebühr liegt hier bei 6,75 % p. a. plus ggf. der vier Monatsbeiträge. Eingehende Zahlungen werden bereits zu 50 % investiert, die restliche Hälfte auf die Kosten angerechnet ++ 'Reale Werte' ist ein Spezialprodukt für reine Einmalzahlungen mit einem Mindestbetrag von 3.000 €. Weitere Nachzahlungen sind ab mindestens 1.500 € möglich. Die ausgewiesene Strategiegebühr beträgt 8 %, kann jedoch vom Vermittler auf bis zu 3 % verringert werden. Bei Erstzahlungen von über 10.000 € sogar auf 2 % und ab Erstzahlungen in Höhe von 30.000 € liegt gar eine Reduzierung der Gebühr auf 1 % im Ermessen des Vertriebspartners, womit sich im gleichen Verhältnis entsprechend seine Provision reduziert.

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440  
e-mail: [kmi@markt-intern.de](mailto:kmi@markt-intern.de)  
...für das vertrauliche Gespräch

**kapital-markt intern** – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Rechtsanwalt Carsten Nilles, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

**markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, [www.markt-intern.de](http://www.markt-intern.de). Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Olaf Weber, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen.

ISSN 0173-3516

Gemeinsam für alle Produktalternativen gilt, daß der Kunde jederzeit seine im Eigentum befindlichen Edelmetallbestände zu Tageskursen verkaufen oder reduzieren, also sich seine Anlage in bar ausbezahlen oder in physischer Form aushändigen lassen kann. Die Abwicklung der Anlage läuft wie folgt: Der Kunde leistet Zahlungen auf das deutsche Sonderkonto der **Larona Trust Reg.**, die als Liechtensteinische Treuhandgesellschaft unter Kontrolle der Liechtensteinischen Finanzmarktaufsicht steht. Der Rohstoffverwalter entscheidet, in welche Rohstoffe die Anlagegelder investiert werden. Edelmetalle werden ausschließlich von renommierten Scheideanstalten erworben. Die Lagerung der Rohstoffe erfolgt in einem Hochsicherheitstresor, der nur gemeinsam von je einem Vertreter der Betreibergesellschaft des Tresors, des Sicherheitsunternehmens **Securitas AG** und der ProService-Unternehmensgruppe betreten werden darf. Jedes Jahr werden die Rohstoffbestände von einem Wirtschaftsprüfer bestätigt. Derzeit lagert das Unternehmen mehr als 10 Tonnen Edelmetalle für mehr als 5.000 Kunden. Getrennt von der öffentlich zugänglichen Internet-Präsenz der ProService AG ist die ganz neu eingerichtete Service- und Support-Palette über die Homepage [www.vertrieb.proservice.li](http://www.vertrieb.proservice.li) für Partner abrufbar, wo sich die Vermittler für Online-Konferenzen wie auch -Schulungen anmelden können.

**'k-mi'-Fazit:** Welche Höhen und Tiefen die Edelmetallkurse in 2011 erreichen werden, kann niemand heute mit Gewißheit vorhersagen. Doch wenn auch Ihre Kunden von langfristig steigenden Edelmetallkursen ausgehen, so ist eine Portfoliobeimischung mit Gold, Silber und Platin alleine schon als Inflationsschutz und Vermögensabsicherung sinnvoll. ProService bietet dem freien Vermittler über die sehr flexible Handhabung bei der Vertragsgestaltung viele Optionen, um individuell auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse angepaßt eine Investitionsentscheidung zu treffen.

Auszug aus 'k-mi' 07/11 vom 18.02.2011