



Information nur für Vermittler in Deutschland

Vertriebsnews

Dienstag, 7. Oktober 2025

Wer zuerst kommt, verdient zuerst

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Die EU-Kommission möchte mehr Bürger zum Investieren bringen, denn die Menschen in Europa sparen Billionen, legen sie aber nicht rendite-orientiert an. Den Grund dafür sehen die Experten in mangelnder Finanzbildung und einem teils undurchsichtigem Zugang zu seriösen Investitionsmöglichkeiten, also dem Was und Wie?

Die Kommission möchte den Weg zum Investieren durch verschiedene Massnahme fördern. Das passt gut zu den durch die deutsche Bundesregierung angekündigten Investitionsplan von mehreren hundert Milliarden Euro in den nächsten Jahren. Dieses Kapital soll z. B. in Infrastruktur, Energiewende, Verteidigung, Digitalisierung und einiges mehr fließen.

Was könnte diese beiden Massnahmen nach sich ziehen? Steigende Investitionen erzeugen erhöhte Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, was zu mehr Umsatz und Gewinn bei den Unternehmen/Branchen führen kann, die hier im Focus stehen. In der Folge ist zu vermuten, dass der Wert der Unternehmen und damit auch die Kurse sowie Dividenden ihrer Aktien steigen.

Wer partizipiert von steigenden Kursen und Dividenden? Genau, die Aktionäre, die über Einzelaktien oder Finanzinstrumente wie ETFs und Fonds an den Unternehmen beteiligt sind. Wer sein Ersparnis weiter in Festgeldern oder Sparbüchern hält, wird daran natürlich nicht beteiligt.

Und Sie als BeraterIn? Wenn Kurse der Finanzinstrumente steigen, die Sie vermittelt haben z.B. in ETFs oder Fonds, steigt automatisch Ihr Investment-Bestand und damit Ihre Bestandsprovision.

Ganz einfach? Nein, denn die Unternehmen, ETF und Fonds, die auf diese Nachfrage und daraus resultierende Kurssteigerungen hoffen können, müssen erstmal gefunden werden.

Wie findet man diese Unternehmen, ETF und Fonds? Zum Beispiel durch Analysten und Asset Manager, die die Strategien des Vermögensverwaltungskonzeptes «Schweizer Vermögensdepot» steuern. Dadurch müssen Sie sich nicht mit Selektionen und Bewertungen beschäftigen, sondern überlassen Profis diese Arbeit. Ihre Aufgabe bleibt primär die Beratung und Motivation Ihrer Kunden, endlich vom Sparer zum Investor zu werden, um an dem geplanten Aufschwung teilzuhaben.

Sie haben die Option, das bei Ihren Kunden vorhandene Sparpotenzial zu einem mehr oder weniger grossen Teil mittels des Schweizer Vermögensdepots zu Ihrem Investmentbestand zu machen.

Tipp: Auch mit einer Zulassung gem. § 34 d GewO können Sie das «Schweizer Vermögensdepot» vermitteln, denn auch Ihre (Versicherungs-) Kunden verfügen über (zu hohe) Einlagen und Sparpotenzial. Bei Beratern/Beraterinnen mit § 34 f spüren wir einen Trend, von der Einzelfonds-Vermittlung zur Vermögensverwaltung zu wechseln. Weniger Arbeit, weniger Haftung, meist mehr Provision.

Wenn Sie Rückfragen oder einfach ein Gespräch unter Kollegen führen möchten, dann melden Sie sich gern bei uns.

Weitere Informationen und das Rechentool «[Schweizer Vermögensrechner](https://www.schweizer-vermoegensdepot.ch)» finden Sie unter www.schweizer-vermoegensdepot.ch. (Benutzer: SVD | Passwort: SVD2023bzpl!)

Einladung: Bleiben Sie informiert und neugierig. Dazu laden wir Sie zu unseren nächsten Webinaren ein. Inhalte und Anmeldung finden Sie [hier](#).

Für weitere Fragen insbesondere zu Kundendepots steht Ihnen unser Service Line Team unter der **gebührenfreien Telefonnummer 00800 0077 7700** gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüsse aus Zürich
Ihre bank zweiplus ag



Roland Donder
Director, Head of Sales Germany
roland.donder@bankzweiplus.ch
T +49 (0)170 245 82 65



Oliver Honigmann
Director, Sales Manager Germany
oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
T +49 (0)151 414 584 37

Kontakt

Für weitere Fragen erreichen Sie unser Service Line Team unter der E-Mail-Adresse:
ServiceLine@bankzweiplus.ch.

Hinweis: Die vorliegende Vertriebsnews dient ausschliesslich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland. **Die Kenntnissgabe an Privatkunden ist nicht erlaubt.** Die Fondsdepot Bank GmbH ist das zuführende Kreditinstitut in Deutschland. In dieser Eigenschaft nimmt sie die Eröffnungsunterlagen und sonstige Unterlagen von den unabhängigen Vermittlern entgegen, prüft diese auf Vollständigkeit und Plausibilität und übermittelt der bank zweiplus ag diese als Botin. Eine Prüfung der Eignung oder Angemessenheit der Anlage durch die Fondsdepot Bank GmbH erfolgt nicht. Die Anbahnung von Geschäften erfolgt ausschliesslich über die von der Fondsdepot Bank GmbH und der bank zweiplus ag unabhängigen Vermittler. Fondsdepot Bank GmbH, D-95025 Hof, T (09281) 7258-0, F (09281) 7258-46118, www.fondsdepotbank.de.

[Newsletter abbestellen](#)