



Information nur für Vermittler in Deutschland

Vertriebsnews

Donnerstag, 4. Juni 2026

Der Lohn für Ihre Souveränität ist ...

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Es gibt Ereignisse, die gehen an die Nerven. Letztes Jahr war es der Zollhammer des US-Präsidenten und dieses Jahr der Angriff auf den Iran inkl. der negativen Folgen auf wichtige Lieferketten. Zudem will der Krieg in der Ukraine leider auch nicht aufhören. Wie sollen die Märkte unter diesen Vorzeichen Wachstumsziele, Unternehmensgewinne und eine niedrige Inflation erreichen?

Wir vertrauen auf die Dynamik und die Innovation der Wirtschaft als auch auf eine vorausschauende Börse, die schliesslich ihre eigenen Regeln hat. Reicht das schon? Nein, es braucht noch umsichtige Zentralbanken und impulsierende Politik. Nicht alles klappt gleich gut. Daher gibt es immer Gewinner und Verlierer in den Märkten, die besser oder schlechter mit den Bedingungen zurechtkommen. Nun beschäftigen wir «Scouts», die Gewinner aufspüren und Verlierer meiden sollen. Das sind unsere Analysten und Asset Manager. Ihnen vertrauen Sie und wir, dass sie in den Weltmärkten erfolgversprechende Investmentoptionen herausfiltern.

Ihre Souveränität, unserem Asset Management unaufgeregt zu vertrauen und Ihre Kunden weiter investiert zu lassen, belohnt Ihre Kunden und auch Sie. Wie? Mit Renditen. Sie wissen, wenn von Renditen gesprochen wird, ist damit keine Garantie verbunden und der Blick in die Vergangenheit lässt nicht auf die Zukunft schliessen. Aber schauen darf man.

Mit aktuellen Renditen (31.05.2026) von 10,3 % in diesem Jahr, immerhin 20,2 % über die letzten 12 Monate in der Strategie F darf man sicher von einem Lohn für Ihre Kunden fürs «Aussitzen» sprechen.

Bei Ihnen steigt der Lohn in Form von Bestandsprovision durch Renditen, Zusatzinvestitionen und Sparraten. Der Bestand ist die Grundlage für Ihre Bestandsprovision (nicht nur der Jahresbeitrag wie bei Policen). Oben können Sie ablesen, dass allein durch die Rendite Ihre Provision in den letzten 12 Monaten um bis zu 20 % gestiegen ist, je nach Strategie. Das ist der Lohn für Ihre Souveränität, kontinuierlich in das Funktionieren der Märkte und in die Kompetenz unserer Asset Manager zu vertrauen. Weiter so, es «lohnt» sich.

Wenn Sie Fragen haben oder sich mit uns austauschen möchten, freuen wir uns auf Ihre Mail oder Ihren Anruf.

Weitere Informationen und das Rechentool «[Schweizer Vermögensrechner](#)» finden Sie unter www.schweizer-vermoegensdepot.ch. (Benutzer: SVD | Passwort: SVD2023bzp!)

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 Kenntnisgabe 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](#)