



FONDSKONZEPT

AKADEMIE 2026

📍 Hotel Jagdschloss Kranichstein

📅 11.02.2026 - 12.02.2026

Herzlich Willkommen!

UNSER TEAM EXTERNE REFERENTEN

vor Ort



Norman Wirth

Vorstand AFW

Wolfgang Schreiner

Vertrieb Versicherungen |
FondsKonzept AG



Hadi Tawil

Vertriebsmanager Süd/West |
FondsKonzept AG

Michael Leis

Vertriebsmanager & Prokurist
WealthKonzept
Vermögensverwaltungs AG

VIELEN DANK

an unsere Produktpartner vor Ort!



Niclas Lorentz

Sales Manager

Claus Tumbrägel

Vorstand & Geschäftsführender
Gesellschafter



Gerhard Mayer

Portfoliomanager



**Vivian de Oliveira
Schmidt**

Sales Manager | Germany & Austria



Nina Majstorovic

Investment Strategist

Anastassia Engel

Executive Director, Head of Sales Germany

Max Lauer

Capital Formation, Sales Associate



Armin Sabeur

CIO & Equity Fund Manager

Jörn Schiemann

Geschäftsführer



AGENDA

Tag 1



09.00 bis 09.30 Uhr	Get together
09.30 bis 10.00 Uhr	Eröffnung & Vorstellungsrunde
10.00 bis 11.00 Uhr	„FondsKonzept Update - Entwicklungen, Zahlen, Zukunft“ FondsKonzept AG, Hadi Tawil
11.00 bis 11.20 Uhr	<i>Pause</i>
11.20 bis 11.50 Uhr	„Monatliche Ausschüttungen mit steigender Tendenz“ <i>Das monatliche Zusatzeinkommen mit Substanzerhalt für Sie und Ihre Kunden.</i> Heemann Vermögensverwaltung AG, Gerhard Mayer
11.50 bis 12.20 Uhr	„Verbraucher Kredite: Von Mesopotamien zur digitalen Kreditrevolution“ nordIX AG, Claus Tumbrägel
12.20 bis 13.30 Uhr	<i>Gemeinsames Mittagessen</i>
13.30 bis 14.15 Uhr	„Versicherungsgeschäft next level: Update & Deep Dive ins Vergleichsrechner Universum der FondsKonzept“ - (mit 45 gutberaten Bildungsminuten) FondsKonzept AG, Jan Gräf
14.15 bis 14.45 Uhr	„Aus der Praxis für die Praxis: Leuchtturmmakler on stage <i>Der FK-Leuchtturmmakler Jörg Wenzel stellt sein Geschäftsmodell vor & gibt wertvolle Impulse – Seien Sie gespannt!“</i>
14.45 bis 15.00 Uhr	<i>Pause</i>
15.00 bis 15.30 Uhr	„Tikehau International Cross Assets – Der Triathlet unter den Multi-Asset-Fonds“ Tikehau Investment Management, Max Lauer
15.30 bis 16.30 Uhr	„Die unsichtbare Logik erfolgreicher GmbH-Gewinnung - Ein erster Einblick ins GGF-Zielgruppenkonzept“ (mit 60 gutberaten Bildungsminuten) FondsKonzept AG, Wolfgang Schreiner
16.30 bis 17.00 Uhr	Offene Fragen, Abschluss Tag 1 & Ausblick Tag 2
19.00 Uhr	<i>Gemeinsames Abendessen</i>

AGENDA

Tag 2



09.45 bis 10.30 Uhr

„Die WealthKonzept: Digital. Skalierbar. Erfolgreich.“

Erfahren Sie, wie Sie und Ihre Kunden von der Vermögensverwaltung profitieren – durch Vermittlung oder mit der eigenen Strategie.“

WealtKonzept AG, Michael Leis

10.30 bis 11.00 Uhr

„OPTINOVA Metals & Materials – Rohstoffe im Portfolio professionell gesteuert“

OPTINOVA Investmentaktiengesellschaft, Armin Sabeur

11.00 bis 11.20 Uhr

Pause

11.20 bis 11.50 Uhr

„Die Alternative im Mischfondsbereich – R-co Valor!“

Rothschild & CO Asset Management, Vivian Schmidt

11.50 bis 13.00 Uhr

„Zwischen Regulierung und Vertriebspraxis: Orientierung & Impulse!“

Erhalten Sie von Norman Wirth Branchenupdates aus erster Hand.

Bundesverband Finanzdienstleistung - AfW, Norman Wirth (Geschäftsf. Vorstand)

13.00 bis 14.15 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.15 bis 15:15 Uhr

„Umsatzbooster durch Reform der Altersvorsorge“

Update & Vertriebsimpulse zur Neugestaltung der privaten Riester-Rente & der staatlich geförderten Altersvorsorge für Kinder „Frühstartrente“

FondsKonzept AG, Hadi Tawil

15.15 bis 16.00 Uhr

Feedback- & Abschlussrunde

16.00 Uhr

Offizielles Ende der Veranstaltung



VORSTELLUNG

KURZE AUSFÜHRUNGEN ZU

NAME

FIRMA

POSITION

GESCHÄFTSMODELL



smartMSC

Update FondsKonzept

Akademie 2026

Hadi Tawil

Vertriebsmanager Süd/West

Herzlich Willkommen!

VOM EINEN JUBILÄUM INS NÄCHSTE...



ASSETS UNDER ADMINISTRATION

20.5
Mrd.€

Assets und Administration beim gesamten
FondsKonzept Konzern.

Stand 02.02.2026

18.2
Mrd.€

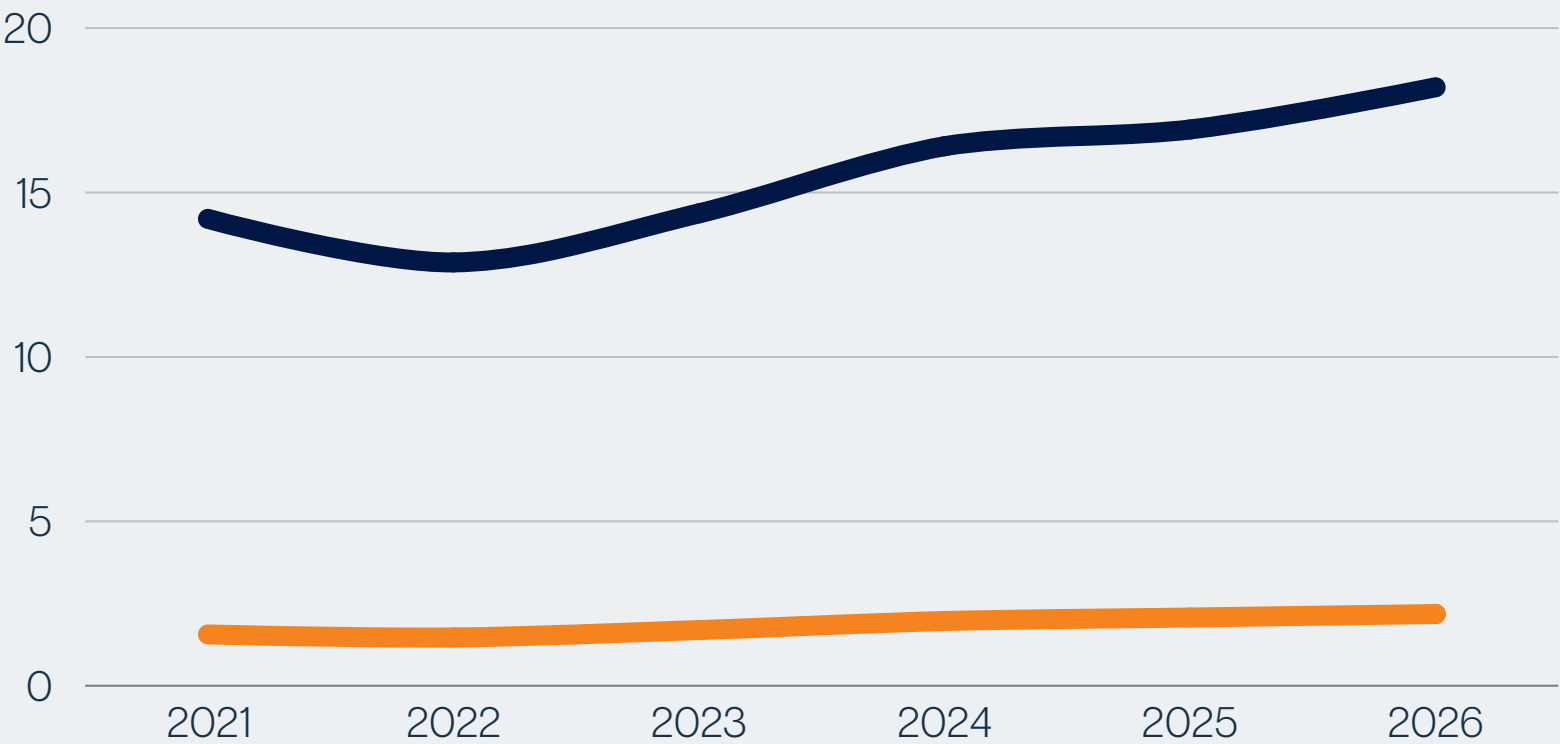
Assets und Administration bei der FondsKonzept
Investmentmakler GmbH im Vertriebsgebiet
Deutschland.

Stand 02.02.2026

2.3
Mrd.€

Assets und Administration bei der FinanzAdmin
Wertpapierdienstleistungen GmbH im
Vertriebsgebiet Österreich.

Stand 02.02.2026



ASSETS UNDER ADMINISTRATION

im zeitlichen Verlauf von 2021 bis heute

NETTOMITTEL- NEUZUFLÜSSE

761
Mio.€

Nettomittelneuzufluss bei der FondsKonzept AG
(Gesamtkonzern)

Stand 31.12.2025

01/2026: 49 Mio. Euro

688
Mio.€

Nettomittelneuzufluss bei der FondsKonzept
Investmentmakler GmbH im Vertriebsgebiet
Deutschland.

Stand 31.12.2025

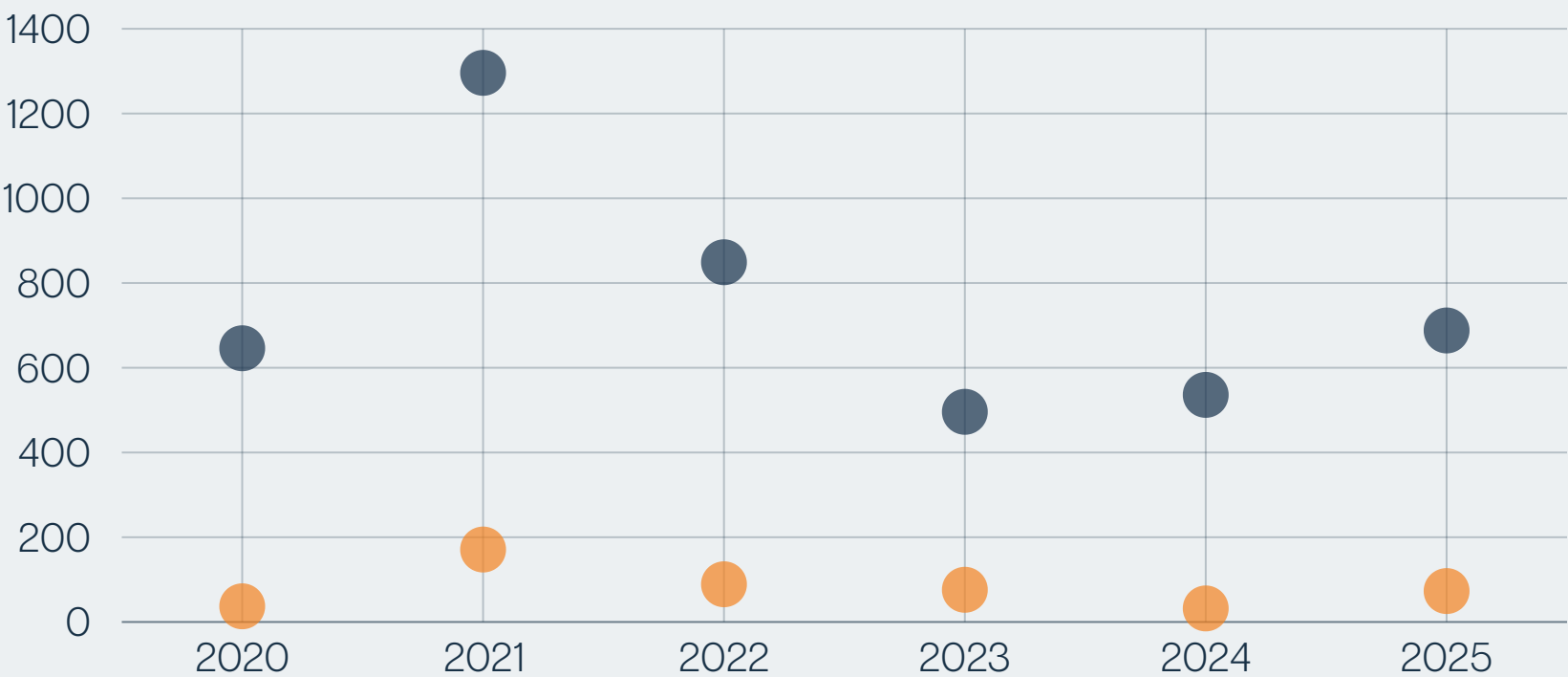
01/2026: 37 Mio. Euro

73
Mio.€

Nettomittelneuzufluss bei der FinanzAdmin
Wertpapierdienstleistungen GmbH im
Vertriebsgebiet Österreich.

Stand 31.12.2025

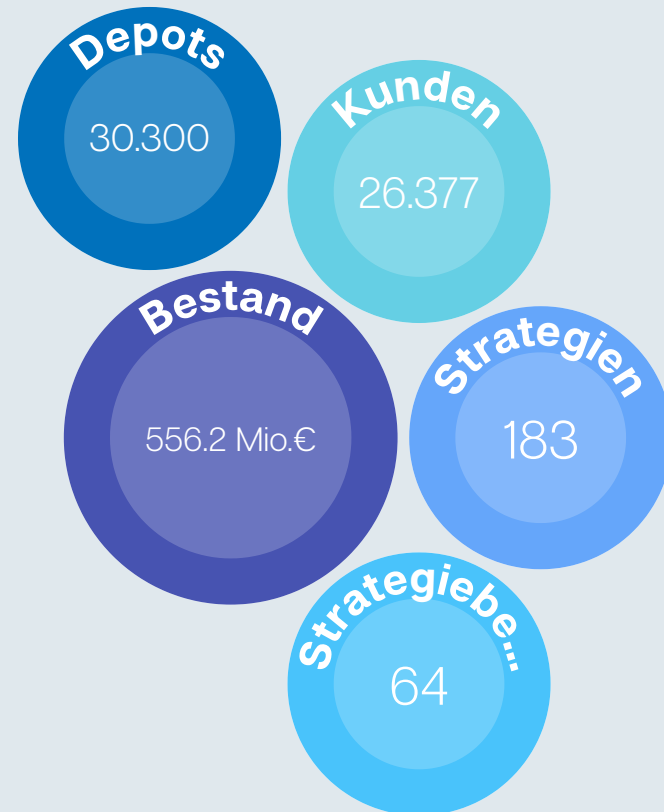
01/2026: 12 Mio. Euro



Nettomittelneuzufluss (Mio.€)

im zeitlichen Verlauf von 2020 bis heute

WEALTHKONZEPT



Geschäftskennzahlen

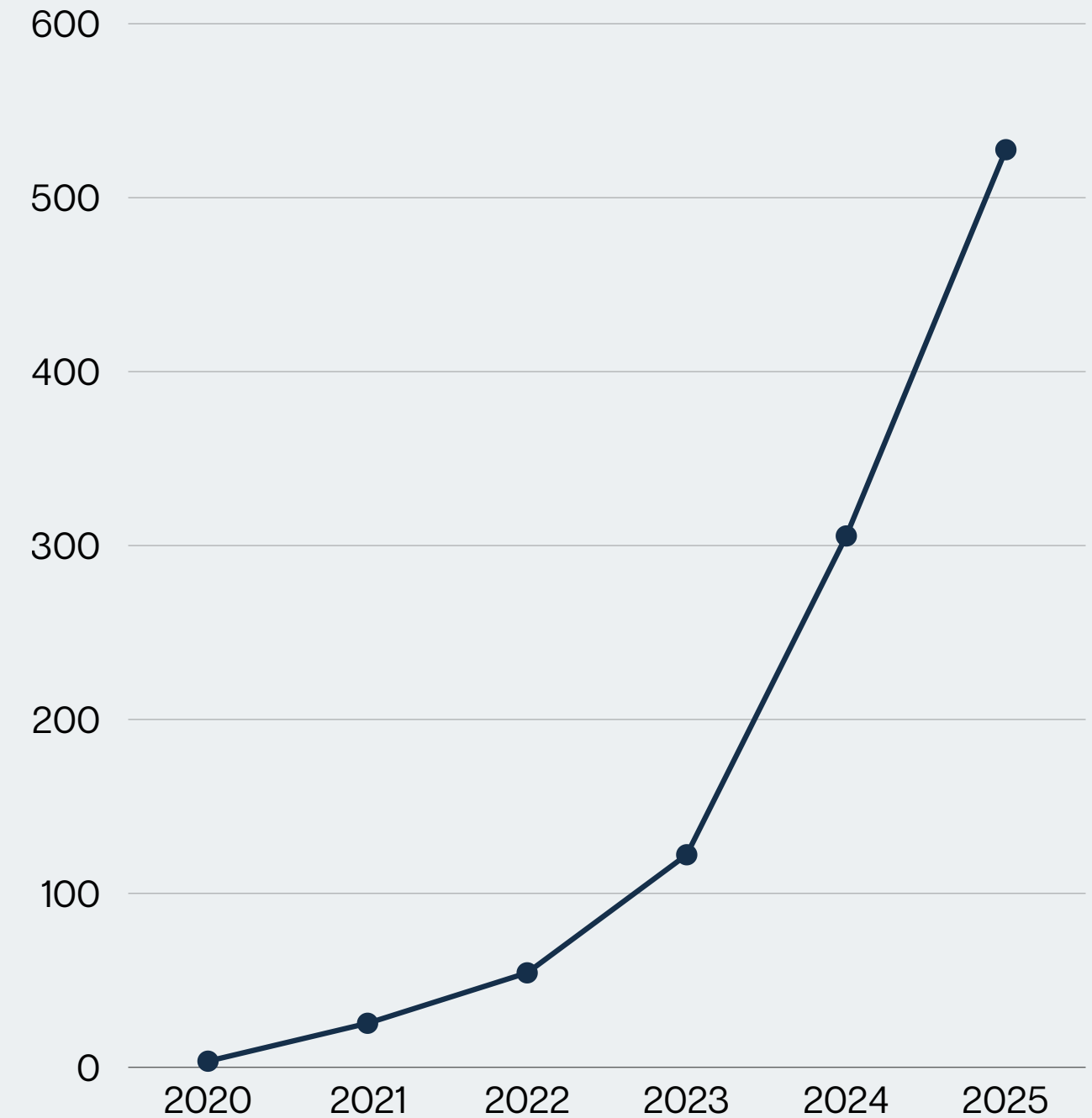
Angaben Stand 05.02.2026



Michael Müller

FIL Fondsbank

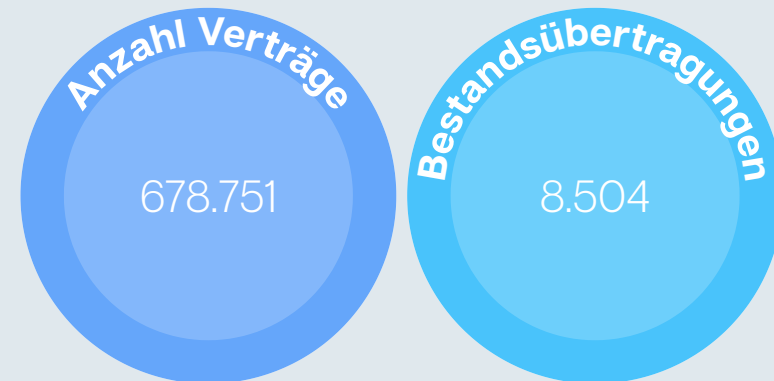
*“**Stärkere Wachstumsraten** wie bei der WealthKonzept konnten wir **innerhalb der FFB** bisher **bei keiner weiteren** Whitelabellösung für **Vermögensverwaltungsstrategien** verzeichnen.”*



Bestandsentwicklung (Mio. €)

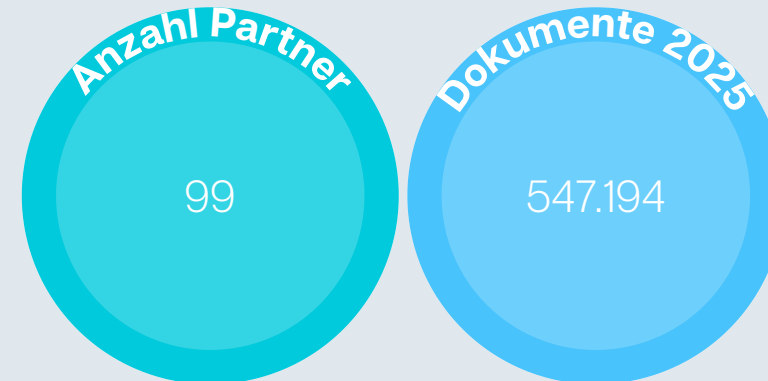
im zeitlichen Verlauf von 2020 bis heute

VERSICHERUNG



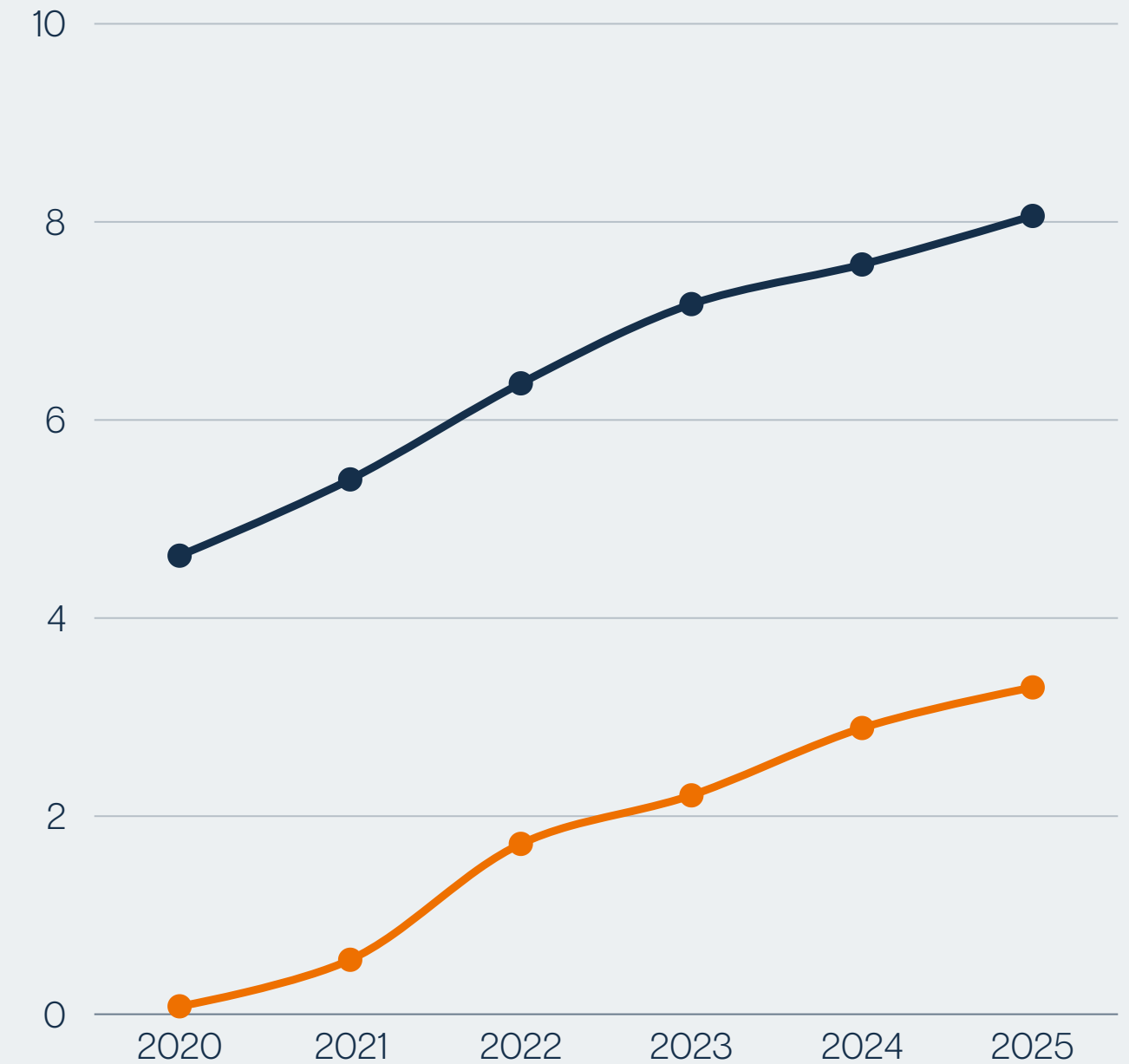
Geschäftskennzahlen

Absolute Angaben | Stand 31.12.2025



BIPRO

> 97% aller Dokumente werden
vollautomatisch & dunkel verarbeitet



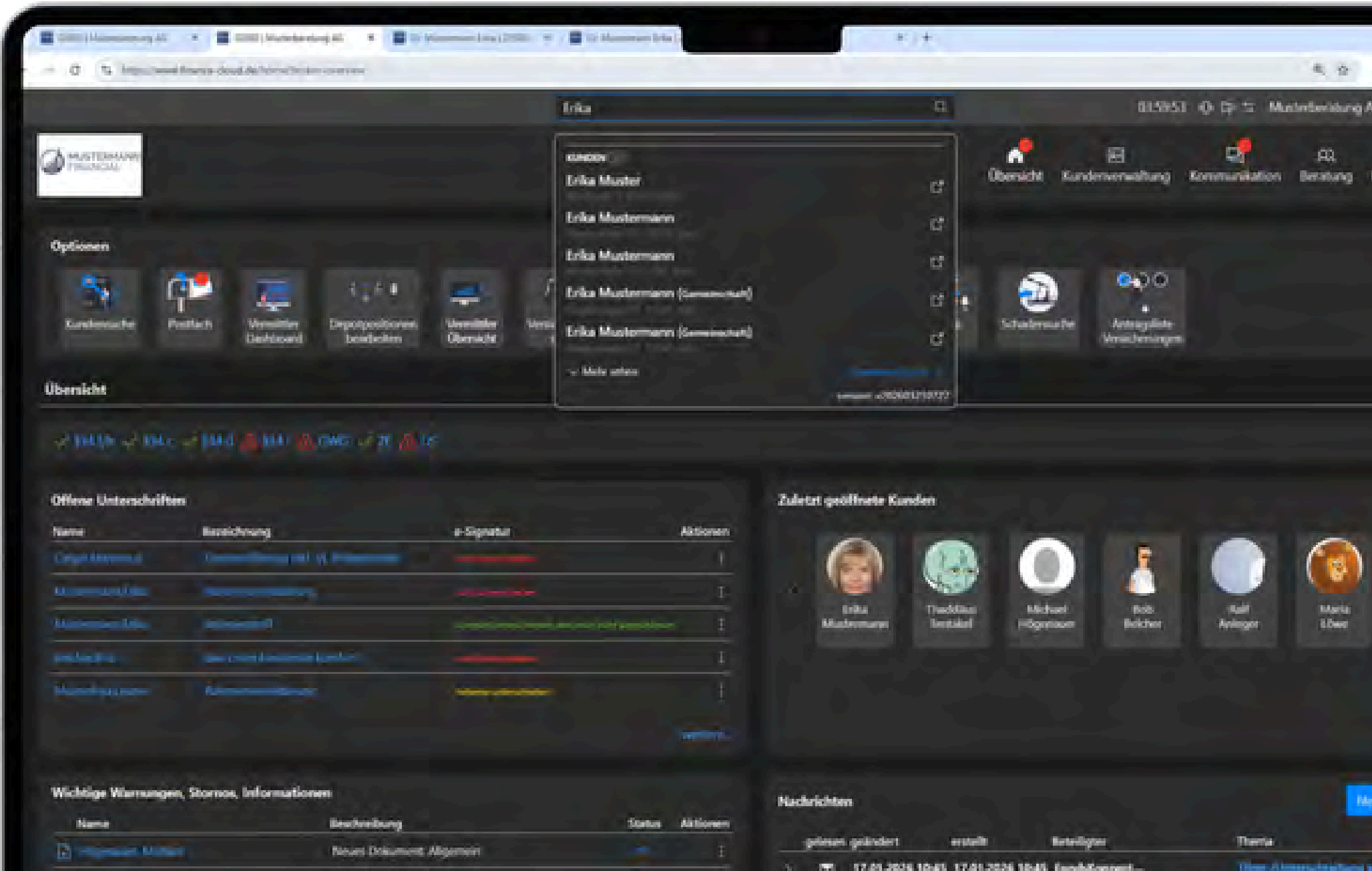
Courtageentwicklung (Mio.€)

im zeitlichen Verlauf von 2020 bis heute
stand 31.12.2025: 11,36 Mio€ (AT + DE)

UI UPDATES

smartMSC-Neuerungen

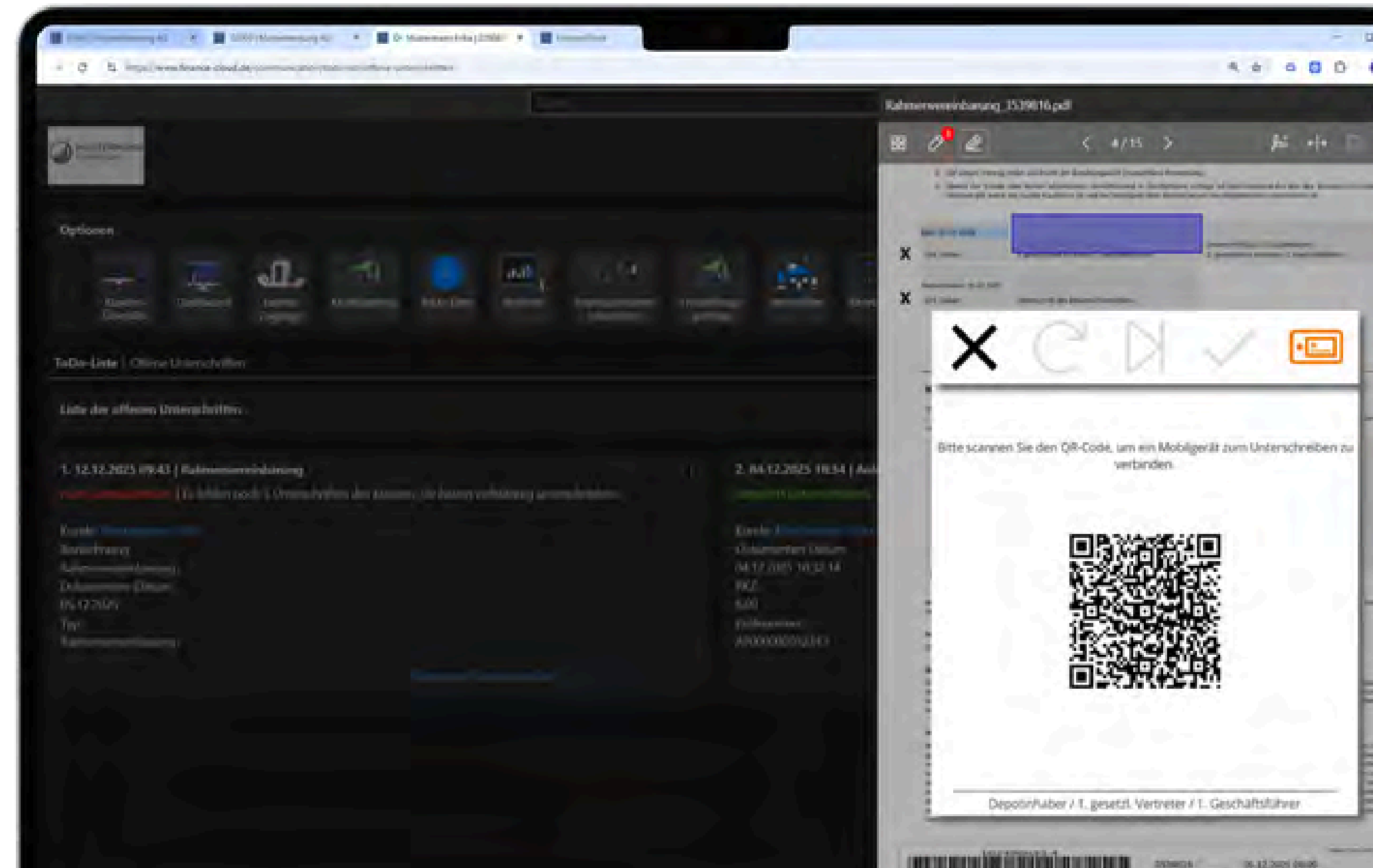
- Globale Suche als Suchfeld
- Dashboard-Card - Kundengruppen



SIGNOTEC

smartMSC-Neuerungen

- bessere Integration in UI
- unterschreiben per QR-Code
- wenn bereits teilunterschrieben ist können Unterschriften hinzugefügt werden

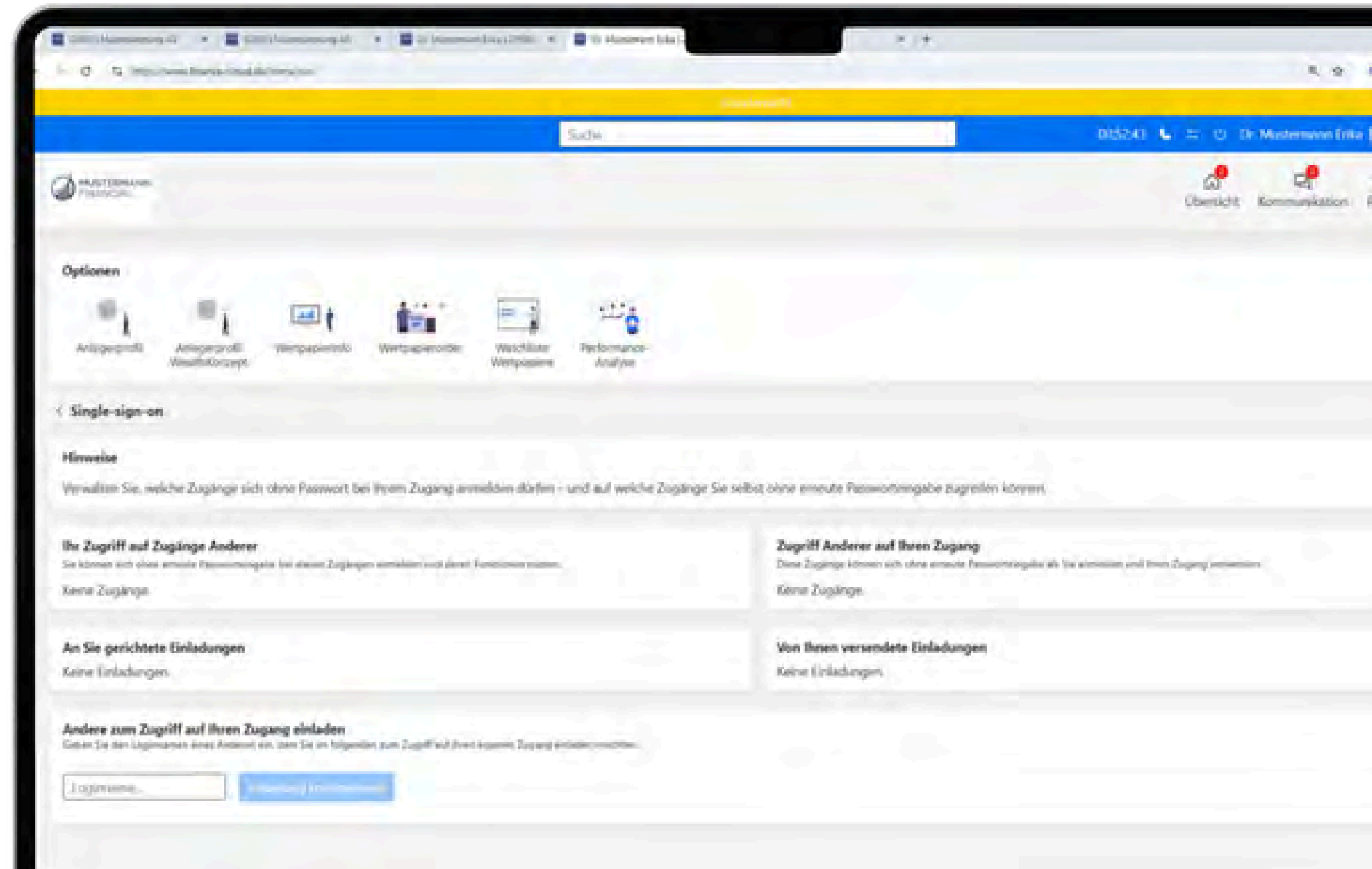


SINGLE SIGN ON

smartMSC-Neuerungen

- Verbesserte Nutzerführung
- Kundennummer bevollmächtigt andere Kundennummer auch Einblick zu nehmen (inkl. Vollberechtigung)
- Sichtrechte
- Vollzugang
- Lösung auch für Gruppen (Familien, ...)

zur Funktion

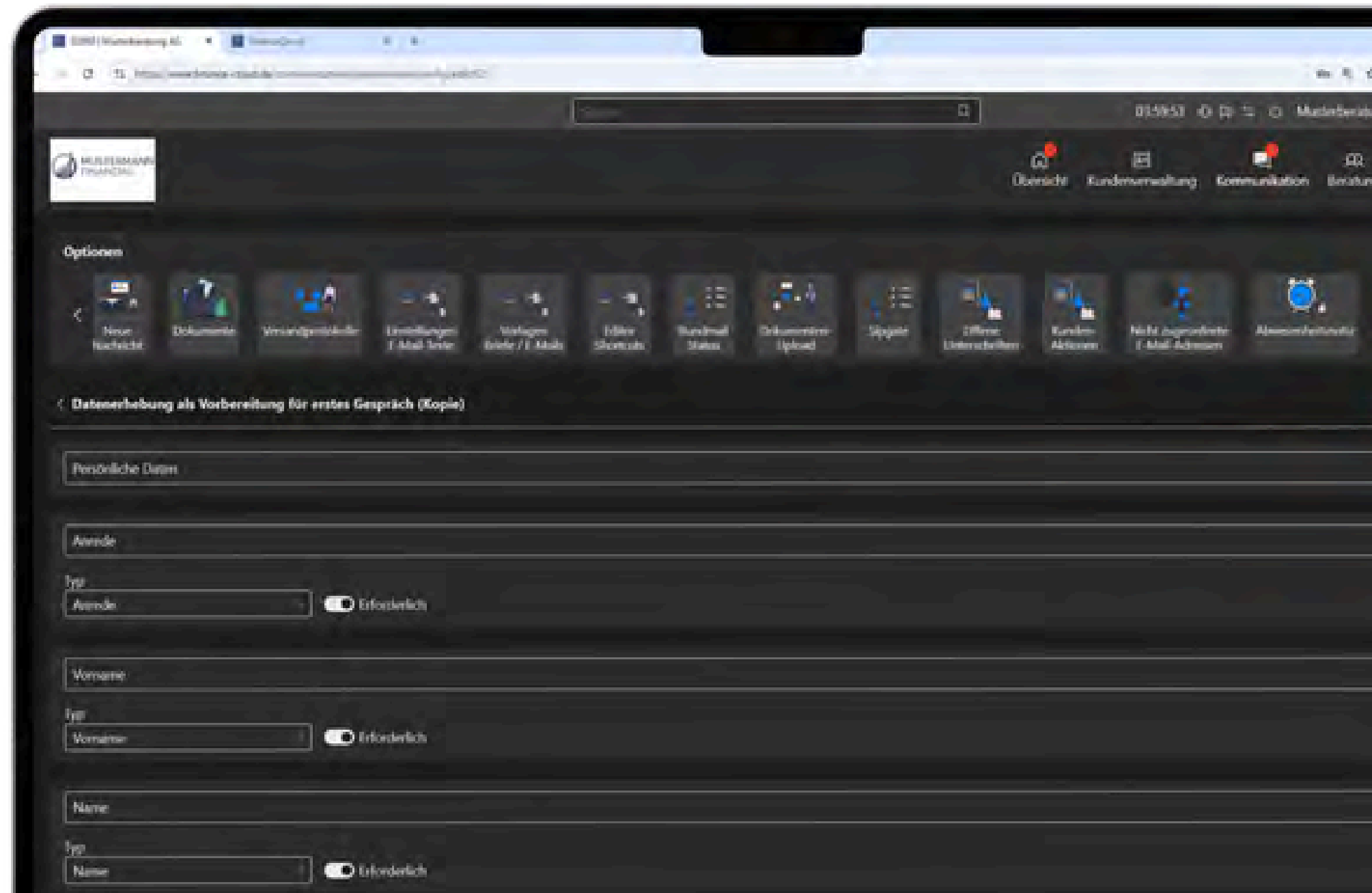


UMFRAGETOOL

smartMSC-Neuerungen

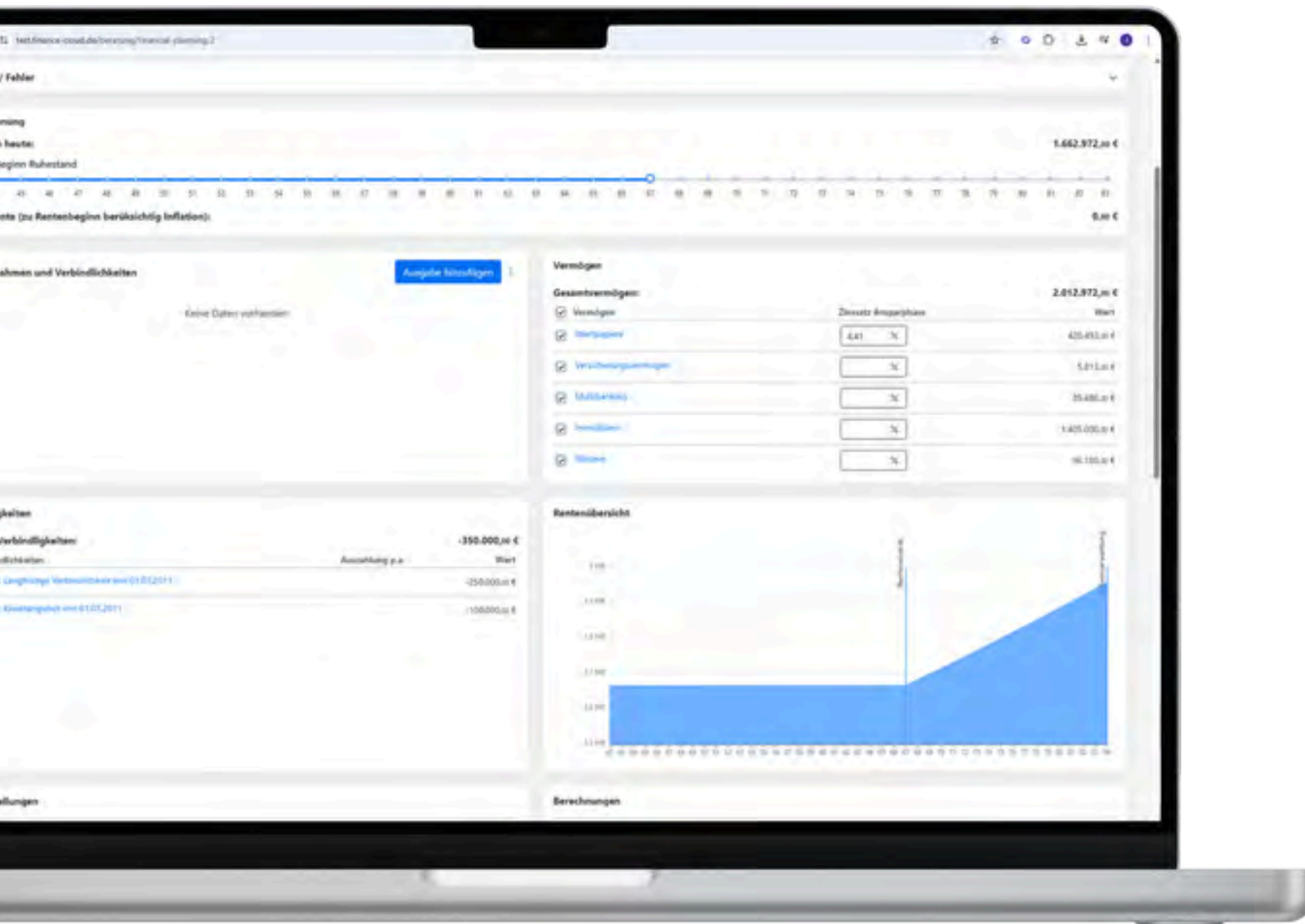
- Flexibel eigene Fragebögen entwerfen
- Zum Beispiel
 - Jahrescheck
 - Datenabfrage
 - uvm.
- bestehende Kunden
- Neu-Interessenten
- aus Interessent → Neukunde
- inkl. Vorlagen

[zur Funktion](#)



FINANCIAL PLANNING

smartMSC-Neuerungen



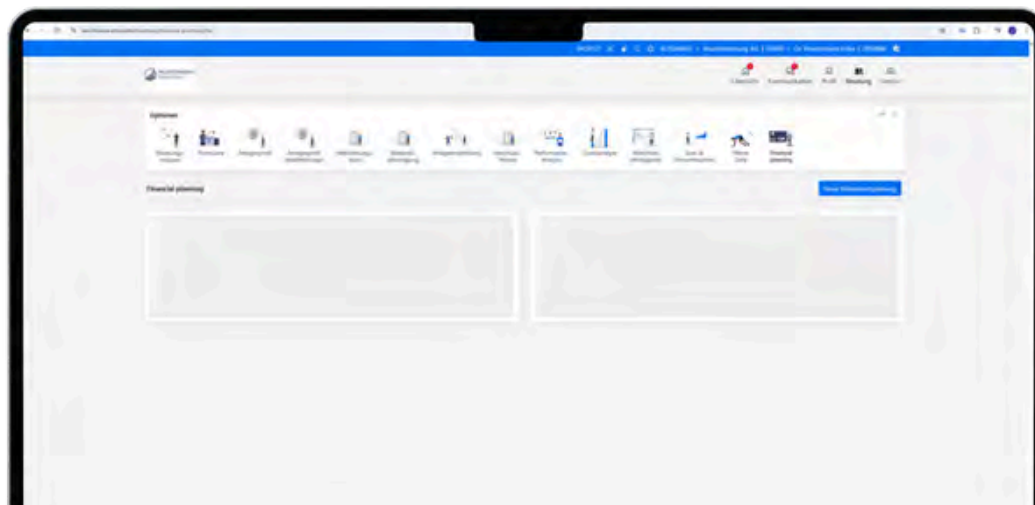
- Funktionalität bekannt aus JavaMSC
- Eingebaut auf Kundenebene unter **Beratung > Financial Planning**
- Berechnung von versch. Lebensszenarien und Auswirkungen auf die finanzielle Situation des Kunden
- **gezielte Ansprache von nötigen Investitionen**
- Für tiefgehende Finanzplanungen - Finanzplaner24

ABGRENZUNG FINANCIAL PALLANNING



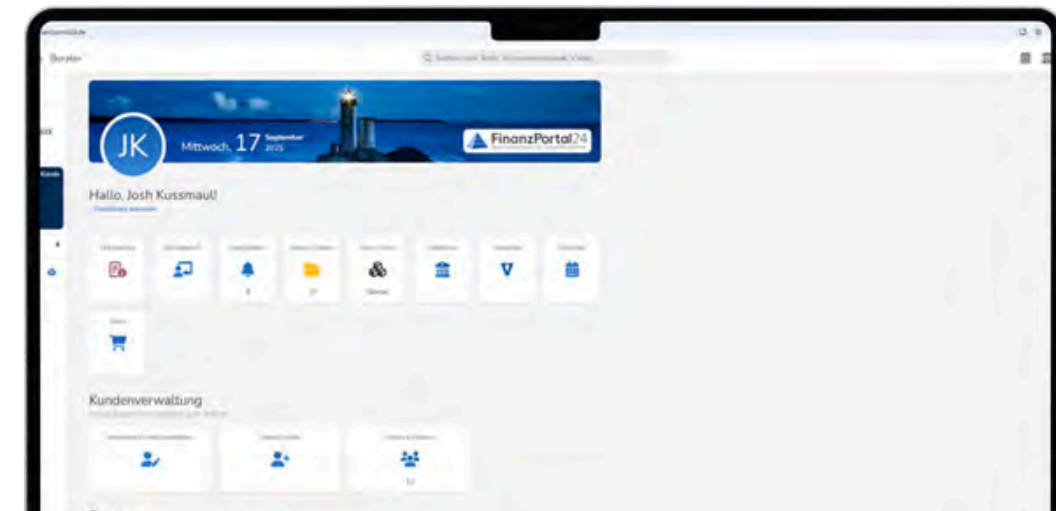
- schnell und einfache visuelle Darstellung von finanziellen Auswirkungen einzelner Lebensereignisse
- kostenfrei

→ schnelles Aufzeigen im Beratungsgespräch



- steuerliche Betrachtung
- Beratung nach DIN-Norm 77230
- Biometrische Risiken
- inkl. Förderrechner
- BaV
- inkl. kompletter Ruhestandsplanung
- kostet bis zu 41 - 92€ im Monat (je nach Zusatztools)

→ Umfangreiche Bedarfsanalyse



MULTIBANKING / OPEN FINANCE

- **Open Finance:** Von Nische zur Pflicht durch EU-Verordnung FiDA
- **Zeitplan:** Verabschiedung geplant 1. Halbjahr 2026
- **Umfang:** Erweiterung von Open Banking (Zahlungsverkehr) auf Kredite, Depots, Versicherungen
- **Kundensicht:** 54 % bereit, Daten zu teilen – erwarten sehr hohe Sicherheit

UMSETZUNG

ENDKUNDE

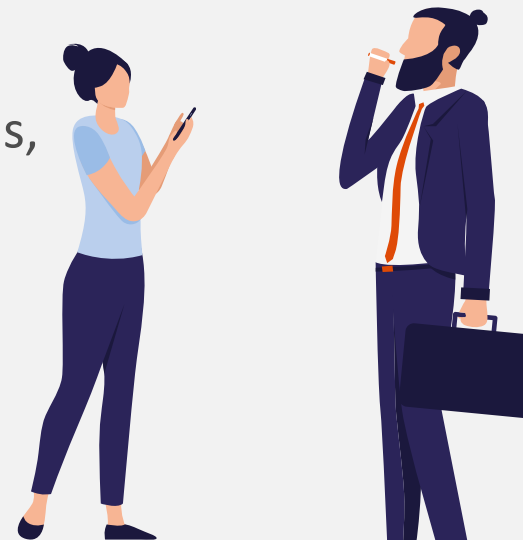
Multibanking für den Endnutzer

- Vertragsordner/ Kostenentwicklung 
- Vermögen/ Reinvermögen 
- Umsatzanalyse **kontoübergreifend** 
- Verfügbares Einkommen/ "Wasserstand" 
- Businessregeln+ Warnungen: Überziehung, Verteuerung, Verbesserung, Änderung des Lebensstils,
- Trigger für Anlagemöglichkeiten 
- Trigger für Betriebliche Altersvorsorge
- Finanzielle Gesundheit
- Empfänger Datenbank für Überweisungen 

VERMITTLER

Vertriebsanlässe & Insights

- Liste Fremdverträge(Sparte, Produkt, Beitrag, Anbieter, etc), z.B.Lebensversicherungen 
- Einkommen, auch Sonderzahlungen, Gehaltserhöhungen, sekundäre Einkunftsarten
- Situative bzw. Individuelle Zahlungen: Rechtsanwalt, Pflege, ...
- Ungenutztes Einkommen, ungenutztes Vermögen > x% 
- Propensity to Buy / Kaufwahrscheinlichkeit
- Umschuldungsmöglichkeiten: Kreditlinien > x%
- Impulse / Businessregeln



DIE MACHT DES BRANDINGS

- ✓ Jede Öffnung der App = **Sichtbarkeit deiner Marke**
- ✓ Wiederholte Markenexposition → **höhere Markenbekanntheit**
- ✓ Vertrauen durch **Wiedererkennung**
- ✓ **Emotionale Nähe** durch konstante Präsenz

Psychologie: Je öfter ein Kunde dein Branding wahrnimmt, desto vertrauter und bevorzugter wird es.



FondsKonzept

NEXT GEN CLUB

- **Netzwerken** mit und unter **FK-Jungmaklern**
- **Stärkung** unserer **Zukunft**
- Auftakt beim Jahresauftakt 2026
- Leitung Hadi Tawil & Marten Landrock
- **NextGenerationForum** - 27. bis 29.04.2026



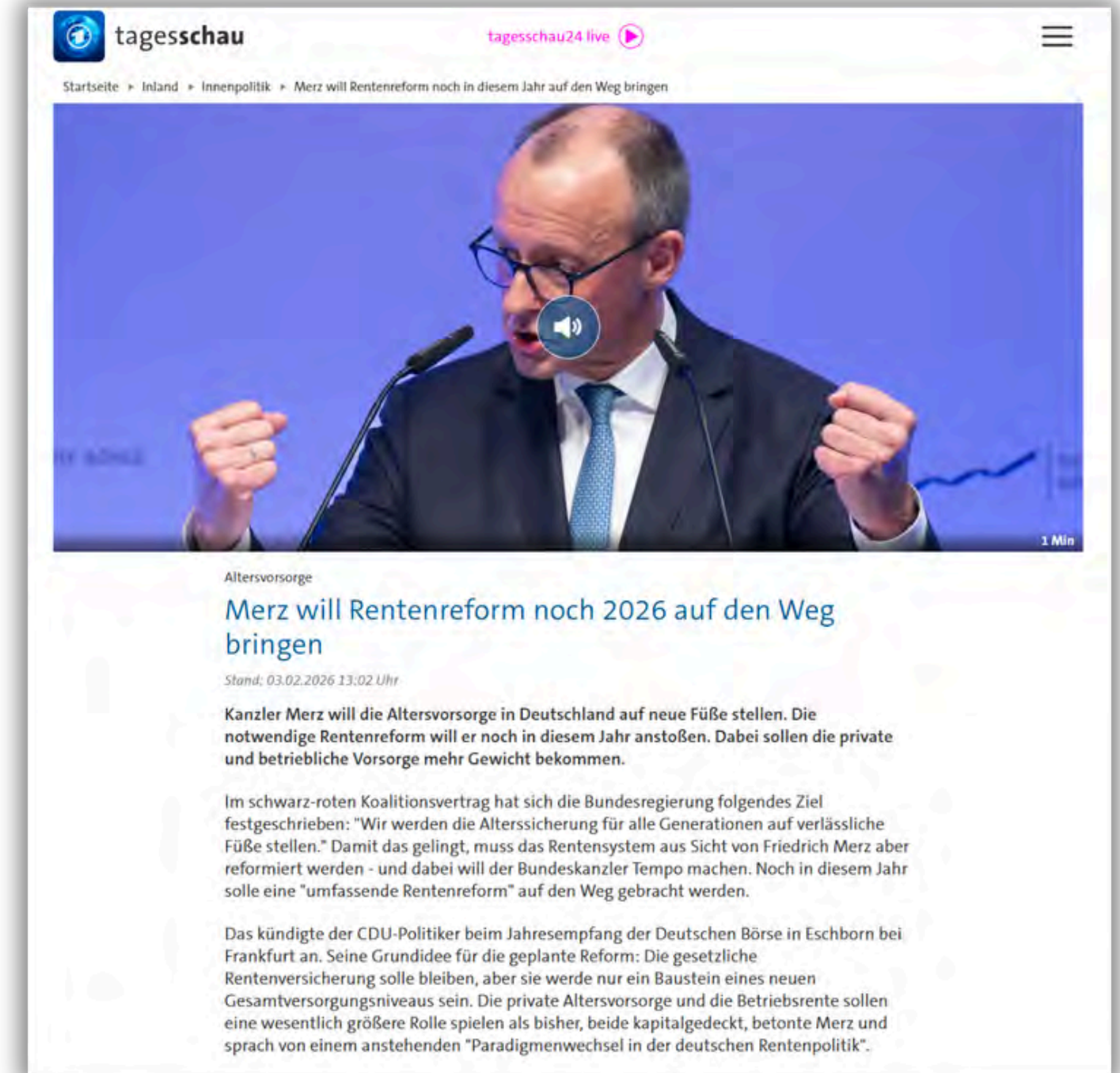
ALTERSVORSORGE REFORM

- Das neue Altersvorsorgedepot
- Die drei Säulen der zukünftigen privaten Altersvorsorge
 - gesetzliche Rentenversicherung
 - private Vorsorge
 - betriebliche Vorsorge



Mehr dazu morgen im Vortrag!

“Umsatzbooster durch Reform der Altersvorsorge”



Wir haben **ChatGPT** ins
smartMSC integriert!



 smart**MSC**

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

im smartMSC



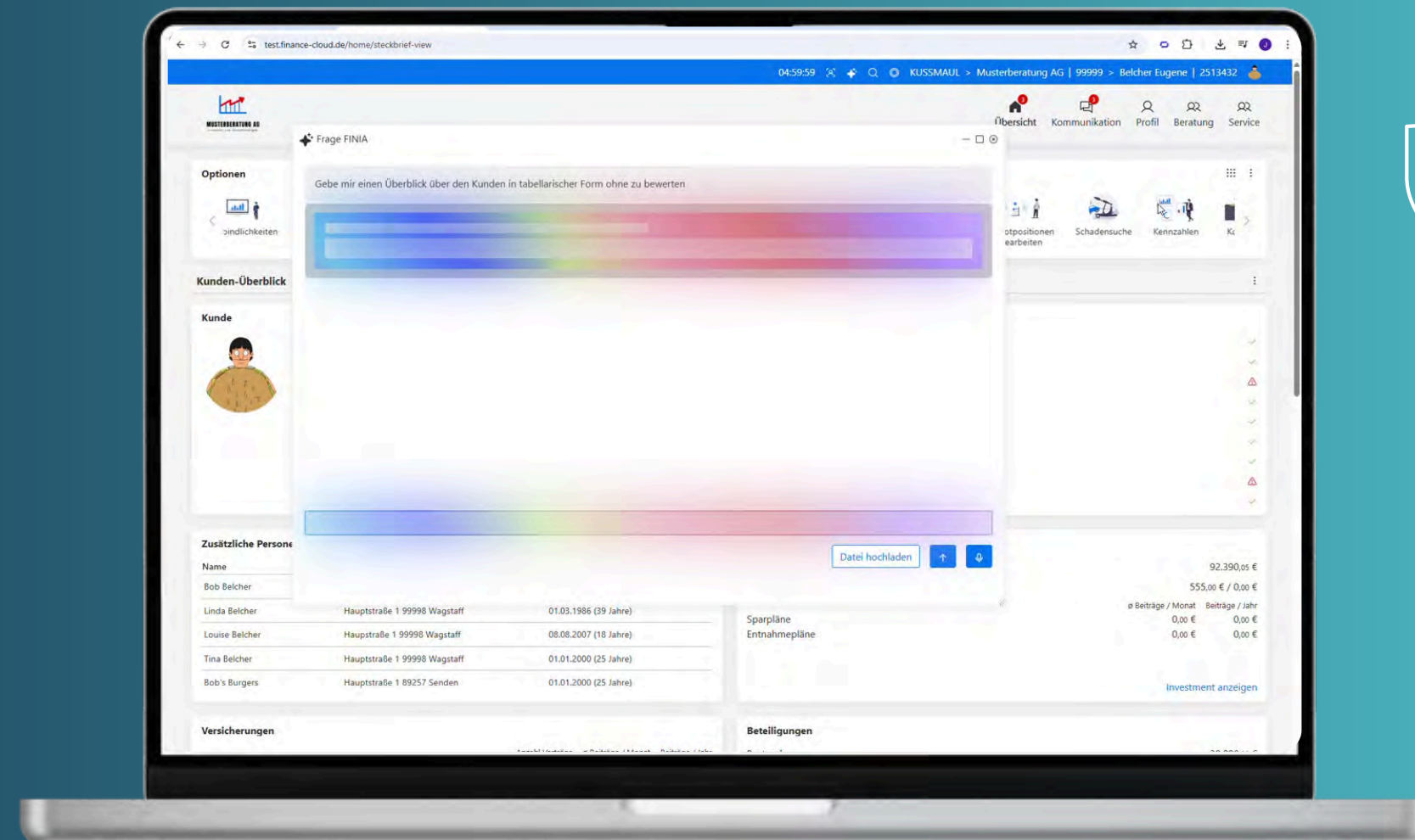
Kundenorientierte Innovation

- Personalisierte Empfehlungen für Vermittler
- Verbesserte Benutzerführung und Nutzererlebnis
- Intelligente Analyse von Kunden- und Geschäftsdaten
- uvm.



Operatives Geschäft

- Automatisierung von Routineaufgaben
- Weniger Fehler & Nachbearbeitungen
- uvm.



Datenschutz & Sicherheit

- 100 % Serverstandort Deutschland
- DSGVO-konform und speziell für Vermittler entwickelt
- Keine Datenweitergabe an externe Anbieter

In die Maklerrente mit der

WEALTHKONZEPT

Gestaltungsmöglichkeiten



Kundenbetreuung

- ausgewählte Kundenkreise können mit der WealthKonzept durch sehr hohe Effizienz auch mit wenig zeitlichem Input betreut werden



Advisor-Tätigkeit

- Die Betreuung der Kunden wird an einen Geschäftspartner abgegeben - man selbst ist aber noch für die Betreuung und Ausrichtung der Strategien zuständig
- 0,3% Advisor-Fee



Verkauf

- Gut gepflegte Kundendaten + GM das gut übernommen werden kann > Höherer Verkaufserlös
- Bessere Übernahmemöglichkeit durch das übernehmende Maklerhaus

TOP EVENTS

- 3 Top-Events pro Jahr
 - Jahresauftakt (15. – 19.01.2026)
 - Frühjahrsseminar (15. – 19.03.2026)
 - Herbstseminar (19. – 23.09.2026)
- 4-5 Tage
- ausgewählte FondsKonzept Partner



Jetzt **mehr erfahren** und
anmelden!

INVESTMENTSTAMMTISCHE & SMARTMSC WORKSHOPS

- An 7 Top-Locations quer durch Deutschland
- Vormittag: smartMSC Workshop
- Nachmittag: Investmentstammtisch mit Rahmenprogramm
- Abend: Austausch & Dinner
- 20-25 Teilnehmer & 1 Produktpartner je Standort



INVESTMENTSTAMMTISCH & SMARTMSC
WORKSHOP IN EINEM FORMAT / 2 TAGE
BERLIN VOM 19.-20.05.2026
19. Mai, 13:00 – 20. Mai, 15:00



INVESTMENTSTAMMTISCH & SMARTMSC
WORKSHOP IN EINEM FORMAT - RHEINGAU
2026
27. Mai, 9:00 – 22:00



INVESTMENT &
VERSICHERUNGSTAMMTISCH INKL.
SMARTMSC WORKSHOP IN EINEM FORMAT -
HAMBURG 2026
27. Mai, 9:00 – 22:00



INVESTMENTSTAMMTISCH & SMARTMSC
WORKSHOP IN EINEM FORMAT - CHIEMGAU
2026
9. Juni, 9:00 – 22:00



INVESTMENTSTAMMTISCH & SMARTMSC
WORKSHOP IN EINEM FORMAT - WÜRZBURG
2026
9. Juni, 9:00 – 22:00



INVESTMENTSTAMMTISCH & SMARTMSC
WORKSHOP IN EINEM FORMAT - BODENSEE
2026
17. Juni, 9:00 – 22:00



INVESTMENTSTAMMTISCH & SMARTMSC
WORKSHOP IN EINEM FORMAT –
DIETENHEIM 2026
24. Juni, 9:30 – 21:30



Jetzt **mehr erfahren** und
anmelden!

THEMENTAGE & PRODUKTPARTNERWEBINARE & INVESTMENTFRÜHSTÜCKE

- **Thementage**

- 14 Stk. pro Jahr, davon 4x Investmentfrühstück
- Themenschwerpunkte
- 5-7 Produktpartner kompakt am Vormittag

- **Produktpartnerwebinare**

- 2x pro Woche
- jeweils 30-45 Minuten



Jetzt **mehr erfahren** und
anmelden!

VERSICHERUNGS- PRÄSENZTAGE

- 2 Standorte
- Je 180 - 210 gutberaten Bildungsminuten
- Jeweils 4-5 Gesellschaften
- im Speeddating-Format



FONDSKONZEPT
VERSICHERUNGSTAMMTISCH IN DER
BMW-WELT MÜNCHEN
18. Mai, 9:30 – 21:30



FONDSKONZEPT
VERSICHERUNGSTAMMTISCH IN DER
PORZELLAN-MANUFAKTUR MEISSEN
17. Juni, 9:30 – 21:30



Jetzt **mehr erfahren** und
anmelden!

**IHRE
FRAGEN?**





smartMSC

VIELEN DANK!