

---



*KW:* FINANCIAL SERVICES

---



## ALLE FINANZDIENSTLEISTER SIND GLEICH. AUSNAHMEN BESTÄTIGEN DIE REGEL.

Die Gesellschaft hat sich verändert, die Menschen sind anspruchsvoller, informierter und insgesamt kritischer. Genau wie Sie, genau wie wir.

Wer die klassischen Finanzdienstleistungen mit den neuen Kundenanforderungen vergleicht, wird feststellen, dass echter Handlungsbedarf besteht. Die logische Konsequenz: ein Beratungskonzept, das sich immer wieder aus sich selbst heraus erneuert, indem es sich direkt an den aktuellen Kundenwünschen orientiert und sogar darüber hinaus denkt. Oder anders ausgedrückt: Sie als Kunde können erwarten, dass Ihr Finanzdienstleister Sie auf die besten Ideen bringt, wenn es um Vermögensverwaltung, Immobilien, Baufinanzierungen oder Versicherungen geht.

SCHÖN, WENN MAN VERMÖGEN HAT.  
SCHÖNER, WENN MAN WEISS, WAS MAN  
DAMIT ALLES MACHEN KANN.



Immer mehr Menschen haben mehr Geld und mehr Anlagemöglichkeiten. Daraus ergeben sich für Kunden neue Fragen: Welche Geldanlagen gibt es überhaupt, welche passen zu mir und meinem Lebensplan, wie objektiv können Vermögensverwalter sein und wer hat mein Vertrauen verdient?

Die richtigen Antworten darauf entwickelt ein Finanzdienstleister heute sehr nah am Kunden und mit einem Produktportfolio, das sich durch Objektivität und Vollständigkeit auszeichnet.

Konzeptschwerpunkte der  
KW Financial Services

Kompetenz und Vertrauen:  
die KW-Mitarbeiter

Vermögensverwaltung

Immobilien-Management

Baufinanzierung

Versicherungsservice

Die KW-Kundenveranstaltungen

6

8

10

12

14

16

18

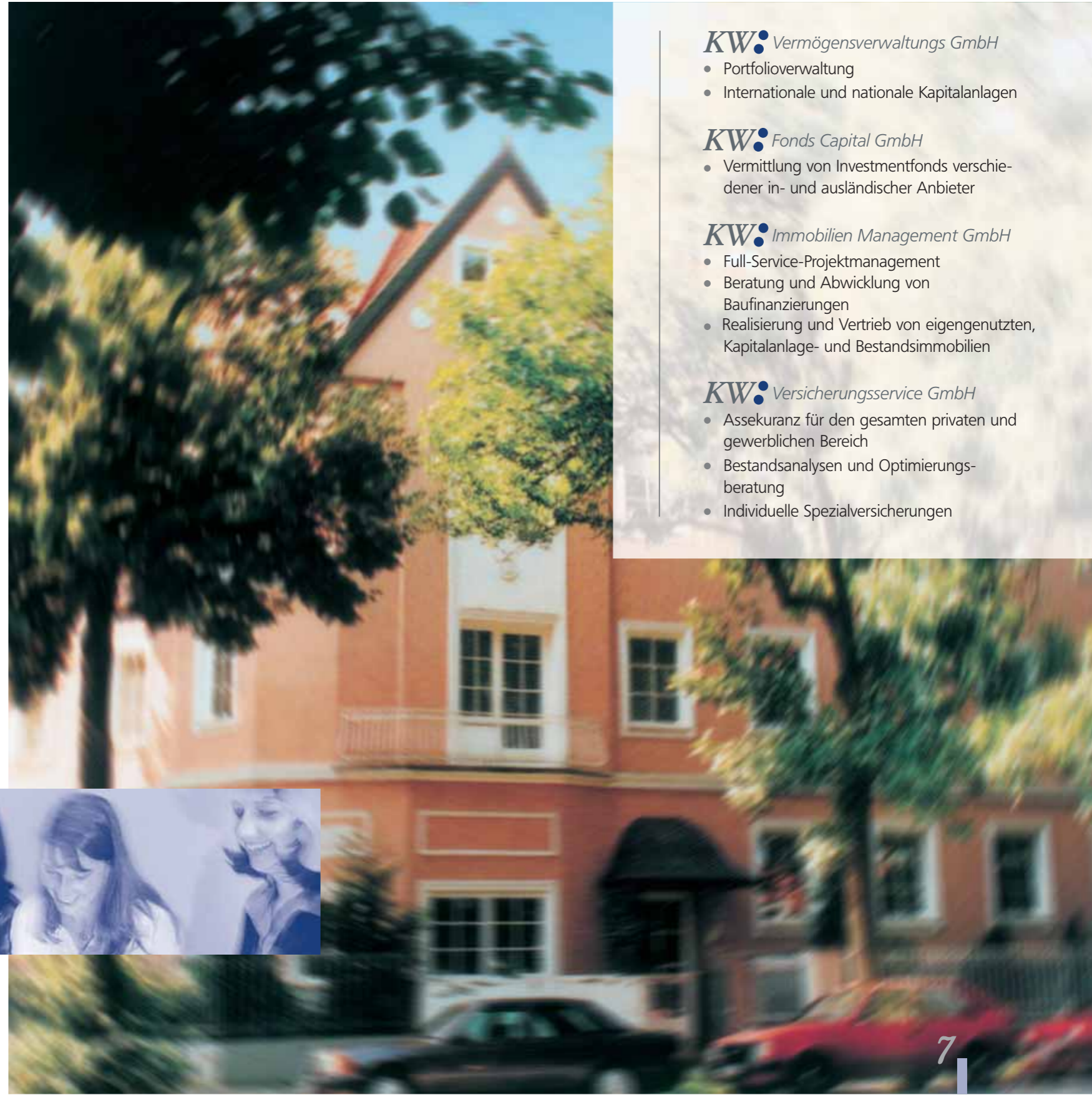
## WORAN MAN EIN GUTES KONZEPT ERKENNT? WIE IMMER: AM ERFOLG.

Die Grundidee zu unserem Unternehmen entstand aus einer klaren Überzeugung: Die Komplexität des Allfinanzmarktes erfordert eine intensive und höchst individuelle Kundenbetreuung.

Das können die meisten Finanzdienstleister aus Zeit- und Personalmangel nicht bieten. Mit der Gründung der Klaus Wallner Vermögensverwaltung 1990 wurde die Basis für die heutige Firmengruppe geschaffen. Mittlerweile verstehen sich bereits 25 Mitarbeiter darauf, den hohen Anforderungen eines Kundenstammes gerecht zu werden, der sich aus der persönlichen Empfehlung heraus kontinuierlich erweitert hat. Eine Bestätigung, auf die wir sehr stolz sind.

### VON DER VERMÖGENSVERWALTUNG ZUR HOLDING.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für langjährige und erfolgversprechende Kundenbeziehungen ist die Kompetenz in möglichst allen relevanten Finanzdienstleistungen. Unter einem Dach wird hier das gesamte Spektrum angeboten. Gleichzeitig gelingt es den Partnern, die Synergieeffekte dieses gebündelten Fachwissens und der Erfahrungswerte konsequent zu nutzen und in Kundenvorteile umzusetzen.



### DIE KOMPETENZ-SCHWERPUNKTE DER KW-GESELLSCHAFTEN

#### **KW** Vermögensverwaltungs GmbH

- Portfolioverwaltung
- Internationale und nationale Kapitalanlagen

#### **KW** Fonds Capital GmbH

- Vermittlung von Investmentfonds verschiedener in- und ausländischer Anbieter

#### **KW** Immobilien Management GmbH

- Full-Service-Projektmanagement
- Beratung und Abwicklung von Baufinanzierungen
- Realisierung und Vertrieb von eigengenutzten, Kapitalanlage- und Bestandsimmobilien

#### **KW** Versicherungsservice GmbH

- Assekuranz für den gesamten privaten und gewerblichen Bereich
- Bestandsanalysen und Optimierungsberatung
- Individuelle Spezialversicherungen

## KOMPETENZ IST DIE ERSTE VORAUSSETZUNG. VERTRAUEN IST DIE BESTE.

Wir werden Ihnen nicht versichern, wie kompetent und vertrauenswürdig unser Unternehmen ist. Das dürfte ja wohl eine Grundvoraussetzung sein. Viel wichtiger und letztlich entscheidend für Ihre Zufriedenheit und unseren Erfolg sind die Menschen, die dahinter stehen.

Jeder einzelne Mitarbeiter setzt sich für seine Kunden genauso ein wie für sich selbst oder einen guten Freund. Deshalb entsteht allmählich eine echte Kundenbeziehung, die sich durch gegenseitiges Vertrauen und Verantwortungsgefühl auszeichnet. Vielleicht brauchen wir deshalb keine Werbung, sondern wachsen einfach durch Ihre persönlichen Empfehlungen.



### KW Vermögensverwaltungs GmbH

- Helmut Klein  
Geschäftsführer, Bankkaufmann
- Gerhard Sterr  
Geschäftsführer, Diplom-Kaufmann
- Alexander Haugg  
Prokurist, Bankfachwirt
- Jens Radke  
Vermögensberater, Bankkaufmann
- Marina Blumberg  
Vertriebsassistentin, Bankkauffrau

### KW Fonds Capital GmbH

- Peter Gerlmeier  
Geschäftsführer, Bankfachwirt

### KW Immobilien Management GmbH

- Klaus Wallner  
Geschäftsführer, Bankfachwirt
- Christiane Diehl  
Assistentin der Geschäftsleitung
- Anja Neunzig  
Leiterin Baufinanzierung, Bankkauffrau
- Rainer Aigner  
Stellv. Vertriebsleiter
- Marion Subotic  
Vertriebsassistentin, Bankkauffrau

### KW Versicherungsservice GmbH

- Brigitte Kucz  
Geschäftsführerin, Versicherungskauffrau BWV
- Claudia Bernard  
Vertriebsleiterin, Diplom-Betriebswirtin
- Martina Wex  
Vertriebsassistentin, Versicherungskauffrau



## DIE RENDITECHANCEN WAREN NIE BESSER. ABER WELCHE NUTZT MAN?

Die Vielfalt der weltweiten Anlageprodukte ist für Laien kaum mehr zu durchschauen. Mehr denn je kommt es darauf an, aus den unzähligen Möglichkeiten die jeweils richtigen auszuwählen. Jede Entscheidung erfordert sorgsames Abwägen zwischen Chance und Risiko. Wobei die persönlichen Anlageziele immer im Mittelpunkt stehen.

Das KW-Depot-Management-Team hat aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen ein sehr gutes Gespür für erfolgreiche und individuelle Anlagestrategien entwickelt.

Ihr Helmut Klein



## DAS RISIKO IST UNBERECHENBAR. SIND SIE SICHER?

Gewinn und Risiko, diese Beziehung gilt es optimal auszuloten. Gemeinsam mit Ihnen wird zunächst bestimmt, welches Risikoprofil Sie haben und wie sich das Anlagegeschäft möglichst harmonisch in Ihre gesamte Vermögens- und Lebensplanung einpassen lässt. Eine persönliche Beratung, ja fast ein persönliches Kennenlernen bietet hier die wichtigste Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Daraus entwickelt das KW-Depot-Management-Team eine Anlagestrategie, die wie eine zweite Haut zu Ihnen passt. Wobei Sie sich darauf verlassen können, dass wir eine konservative Anlagepolitik bevorzugen, die eine langfristig ausgelegte Strategie verfolgt, aber sich doch darauf versteht, kurzfristige Marktchancen zu erkennen und auszunutzen.

Nähere Informationen finden Sie unter [www.kwag.de/verm](http://www.kwag.de/verm)



**GELD ALLEIN MACHT  
NICHT GLÜCKLICH.  
ES GEHÖREN AUCH NOCH  
AKTIEN, DEISEN UND  
FONDS DAZU.**

## WENN DIE GEWICHTUNG STIMMT, DANN STIMMT AUCH DER GEWINN.

Eine der wichtigsten Entscheidungen für den Anlageerfolg ist die Aufteilung der Vermögenswerte. Der stetige Anstieg der Fondsangebote am Markt stellt den einzelnen Anleger aber zunehmend vor die Qual der Wahl. Unsere Aufgabe ist es, die Vielzahl der Produkte am Markt zu sichten, zu prüfen und mit den persönlichen Anlagezielen abzugleichen.

## JE VIELFÄLTIGER DAS ANGEBOT, DESTO SCHWIERIGER WIRD DIE ENTSCHEIDUNG. FÜR SIE VIELLEICHT.

Viele Anleger wollen und können sich nicht ständig mit der Beobachtung von Aktienmärkten beschäftigen. Um aber trotzdem an den enormen Wachstumschancen in den einzelnen Marktsegmenten partizipieren zu können, bietet sich eine Vielzahl von attraktiven Investmentfonds an. Die Anzahl dieser weltweit angebotenen Fonds ist auf über 55.000 gestiegen. Die Favoriten wechseln aber ständig. Um trotzdem bei den Besten der

Besten dabei zu sein, heißt eine mögliche Lösung: Dachfonds. Die Auswahl der geeigneten Angebote richtet sich immer nach den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Kunden, die wir in einem persönlichen Beratungsgespräch erörtern. Qualität, Wirtschaftlichkeit und Unabhängigkeit sind dabei unsere wichtigsten Grundsätze.

Wir freuen uns auf Sie.

## *DIE ZUKUNFT WIRD GUT UND GERN DISKUTIERT. HIER WIRD SIE STEIN FÜR STEIN AUFGEBAUT.*

„Die bedeutendsten Vermögen in diesem Jahrhundert wurden am Immobilienmarkt erzielt. Denn Grund und Boden sind nicht vermehrbar und deshalb besonders in wirtschaftlichen Ballungszentren von unschätzbarem Wert. Wir gehen davon aus, dass sich die Preise nach wie vor überproportional entwickeln, auch wenn die extremen Wertsteigerungen auf diesem Markt der Vergangenheit angehören.“

Insgesamt sollten Immobilien in einer ausgewogenen Vermögensplanung unbedingt berücksichtigt werden – als Kapitalanlage oder zur Selbstnutzung.“

Ihr Klaus Wallner



Nähere Informationen finden Sie  
unter [www.kwag.de/immo](http://www.kwag.de/immo)

### *GIBTS EINEN GRUND IN IMMOBILIEN ZU INVESTIEREN? NEIN, VIELE.*

Das Wichtigste und Schwierigste im Immobiliengeschäft sind die Auswahlkriterien. Sie als Kunde brauchen also einen Partner, der die Spielregeln des Marktes kennt und zu Ihrem Vorteil nutzen kann. Die KW Immobilien Management GmbH hat nicht nur die entsprechenden Erfahrungen, sondern auch ein Prinzip:

Jede von uns angebotene Immobilie ist wirklich ihren Preis wert. Weil jedes Objekt bis ins Detail geprüft und anschließend bewertet wird. Denn gerade auf dem Immobilienmarkt können die gewünschten Gewinne nur erzielt werden, wenn wirklich alle Kriterien optimal aufeinander abgestimmt sind: Lage, Qualität und Preis.

### *DER DIREKTE WEG ZUR WERTSTEIGERUNG: AM BESTEN ÜBER DIE VERWALTUNG.*

Der Erwerb und der Besitz stehen natürlich immer am Anfang. Aber auch danach ist es wichtig, seiner Immobilie eine angemessene Aufmerksamkeit zu schenken, um eine langfristige Werterhaltung bzw. Wertsteigerung sicherzustellen. Die KW betreut Ihre Immobilien umfassend – auch nach dem Kauf; auf

Wunsch übernehmen wir für Sie die Teilnahme an Eigentümerversammlungen, kontrollieren die Nebenkostenabrechnungen, erstellen eine Standortanalyse oder begleiten Sie in Bauphasen. Dafür hat die KW-Gruppe ein spezielles Programm entwickelt: „ImmoFit“ bringt Ihre Immobilie in Bestform.

## ÜBER GELD SPRICHT MAN NICHT. OH DOCH, UND ZWAR KLAR UND DEUTLICH.

„Sie haben sich also für eine Immobilie entschieden, die genau Ihren Wünschen und Anforderungen entspricht. Das ist der erste Schritt. Nun sollte es Ihnen darum gehen, diese Investition auch so gut und sicher wie möglich zu finanzieren. Eine spannende Aufgabe, denn die Modalitäten sind vielfältig und fordern das Team der KW Immobilien Management GmbH immer wieder zu neuen Höchstleistungen, wenn es darum geht, die besten Konditionen für Sie und Ihren persönlichen Lebensplan herauszuholen.“

Das ist der zweite Schritt, und wenn der richtig platziert ist, dann läuft der Rest wie von selbst. Denn eine vernünftige Baufinanzierung kann sowohl die Wertsteigerung als auch eine Wiederveräußerung sehr günstig beeinflussen – bei der Eigennutzung genauso wie bei der Vermögensbildung.“

Ihre Anja Neunzig

## DER WEG IST DAS ZIEL. REDEN WIR ALSO ÜBER DIE FINANZIERUNG.

Mal ehrlich, beim Stichwort Baufinanzierung denken Sie zunächst auch an den Zeitaufwand, der dahinter steckt. Grundsätzlich muss geklärt werden, ob und wenn ja, welche Förderungen Sie erhalten können. Verschiedene Banken sind zu kontaktieren, Angebote zu vergleichen. Disagio, Zinsbindung, Tilgungsaussetzung, Splitting von Zinsfestschreibungen, steuerliche Aspekte – die Komplexität der Materie erfordert Erfahrung und Verhandlungsgeschick. Mal ganz davon abgesehen,

dass man gerade in diesem Bereich ein geschultes Auge fürs Kleingedruckte haben sollte. Kurzum, die KW Immobilien Management GmbH hält Ihnen gern den Rücken frei und entwickelt für Ihre Lebenssituation den richtigen Lösungsvorschlag. Das ist kostenlos und selbstverständlich unverbindlich. Auch bei der Vertragsabwicklung mit der Bank sind wir der richtige Partner – wir begleiten Sie bis zur letzten Darlehensauszahlung und haben als Ansprechpartner jederzeit ein offenes Ohr.

Nähere Informationen  
finden Sie unter  
[www.kwag.de/bauf](http://www.kwag.de/bauf)



## VERSICHERUNGEN MACHT DOCH JEDER. WOLLEN SIE ETWA JEDEM IHRE SICHERHEIT ÜBERLASSEN?

Wie oft haben Sie schon den Satz gehört: „In Deutschland sind fast alle überversichert und wenn's drauf ankommt, zahlt doch keine Versicherung.“

Der Versicherungsmarkt ist unüberschaubar groß geworden und in diesem Dschungel lauert auch das Risiko: Kaum jemand hat die Zeit, alle Vertragsbedingungen haarklein zu studieren, zu verstehen und dann abzuwägen, welche Versicherung wirklich die beste für ihn ist. Dazu muss man noch sein Alter, Einkommen und seine eigenen Zukunftspläne mit in die Auswahl einbeziehen.

Welches Versicherungskonzept in jeder Beziehung zu Ihnen passt, kann Ihnen durch unser KW-Versicherungs-Team jederzeit und ganz persönlich ausgearbeitet werden.

Ihre Brigitte Kucz



## IHR LEBEN UND IHRE ANSPRÜCHE SIND EINMALIG. GENAU WIE IHR VERSICHERUNGSKONZEPT.

Zuerst analysieren wir Ihr bestehendes Versicherungspaket. So lassen sich Schwachstellen erkennen und beheben. Im Anschluss stellen wir Ihnen eine Alternative vor, die von uns im Hinblick auf größtmögliche Sicherheit und ohne finanzielle Risiken für Sie zusammengestellt wird.

Nach Vertragsabschluss gewährleisten wir eine optimale Betreuung Ihrer Verträge und sorgen auch im Schadensfall für eine rasche und unkomplizierte Abwicklung. Was sowohl für die Standardversicherungen wie auch für den Bereich der Spezialversicherungen gilt.

## NEUE MÄRKTE, NEUE ANFORDERUNGEN, NEUE PRODUKTE.

Im Zeitalter der sich rasch wandelnden Märkte und Lebenssituationen greifen wir aus dem großen Versicherungsangebot laufend interessante Spezialversicherungen heraus, um sie unseren anspruchsvollen Kunden anzubieten. Darüber hinaus entwickeln wir zusammen mit namhaften Versicherungsgesellschaften auch neue Versicherungsprodukte.

## MANCHMAL MUSS ES EBEN WAS SPEZIELLES SEIN.

So bieten wir zum Beispiel eine nach deutschem Vorbild gestaltete private Krankenversicherung für Europäer an, die in den USA leben. Und eine speziell für IT-Unternehmen entwickelte Haftpflichtversicherung, die auch den großen Risikofaktor Vermögensschäden mit abdeckt. Oder eine Betriebsunterbrechungsver-sicherung für Freiberufler, die sowohl den entgangenen Gewinn wie auch die weiterlaufenden Betriebskosten mit absichert. Oder eine Risikoversicherung gegen finanzielle Einbußen infolge schwerer Krankheiten. Wir stehen bereit, um für Sie aktiv zu werden: Ein Anruf genügt!



Das interessiert Sie ganz genau?  
Anruf genügt oder: [www.kwag.de/vers](http://www.kwag.de/vers)



## BEIM GELD HÖRT DER SPASS AUF. NEIN, DA FÄNGT ER AN.

Als Geschäftspartner haben Sie das KW-Team ja nun schon etwas näher kennen gelernt. Das ist uns aber nicht genug. Deshalb bleiben wir auch in der Freizeit für Sie, und wenn Sie möchten auch gegen Sie, am Ball. Sie haben die Wahl zwischen Golf oder Tennis. In beiden Disziplinen stellen wir uns gemeinsam mit unseren Kunden immer wieder neuen Herausforderungen. Die KW-Open beim Tennis wie auch beim Golf sind seit Jahren eine Institution und schaffen immer wieder eine spannende Atmosphäre.

## EVENTS & Co.



### WECHSELWIRKUNG ERWÜNSCHT.

Bei unseren Veranstaltungen wollen wir Ihnen entweder Wissen vermitteln (z. B. zum Thema Immobilien: „Sanierungsobjekte in Berlin“ oder „Gesund Wohnen nach Feng-Shui Tradition“) oder mit Ihnen gemeinsam eine abwechslungsreiche Zeit in gelöster Stimmung verbringen. Und im Idealfall können wir beides miteinander verbinden. Unser „KW-Gesundheitsforum“ bietet dafür zum Beispiel eine gute Gelegenheit. Insgesamt verstehen wir diese etwas privateren Zusammenkünfte mit

unseren Kunden als Chance. Denn außerhalb von Alltag, Büro und Stress lernt man sich viel besser kennen, hier und da entwickeln sich sogar Freundschaften und ganz allmählich entsteht schließlich das, was wir in der Zusammenarbeit mit Ihnen am meisten schätzen: gegenseitiges Vertrauen.

Ihr KW-Team freut sich bereits darauf, Sie bei einer der nächsten Veranstaltungen begrüßen und mit neuen Themen überraschen zu können.

*„MANCHE GESCHÄFTSVERBINDUNGEN SIND  
SO ANSPRUCHSVOLL WIE EINE FREUNDSCHAFT.“*

*KLAUS WALLNER, VORSTANDSVORSITZENDER  
KW FINANCIAL SERVICES HOLDING AG*