



**Apella**<sup>®</sup>  
AKTIENGESELLSCHAFT



# Warum gerade Apella?

Ein Makler hat die Wahl – bei den Produkten, aber auch bei seinen Partnern. Er entscheidet selbst, mit wem er eine lange Wegstrecke seines geschäftlichen Lebens geht. Aber was zählt bei der Auswahl eines solch langfristigen Partners?

## » Unabhängigkeit & Freiheit

Wer selbst unabhängig ist, bindet sich nicht an einen abhängigen Partner. Ein Makler wird in Zukunft dauerhaft nur dann frei und unabhängig bleiben, wenn das auch auf den Dienstleister zutrifft, über den er seine Geschäfte abwickelt. Also: keine Beteiligungen von Produktlieferanten. Apella ist eigentümergeführt. Kein Versicherer, keine Fondsgesellschaft entscheidet in einem Aufsichtsgremium mit über die Politik und Strategie des Unternehmens. Fast 90 Prozent der Aktien von Apella befinden sich im Besitz der Geschäftsleitung. Zum Aktionärskreis gehören Makler und Mitarbeiter, aber keine fremden Gesellschaften. Das wird auch so bleiben. Überraschungen sind ausgeschlossen, weil vinkulierte Namensaktien zusätzliche Sicherheit vor Fremdbestimmung geben.



Vorstand: Guntram Schloß, Dr. Eva-Marie Lemke, Harry Kreis





- » **Finanzstärke & Sicherheit**

Unabhängigkeit gründet sich nicht nur auf gesellschaftsrechtliche Strukturen, sondern auch auf finanzielle Stärke. Apella erzielt Jahr für Jahr seit seiner Gründung Gewinne und hat inzwischen ein Eigenkapital von ca. drei Millionen Euro gebildet.

Apella ist komplett eigenkapitalfinanziert.

Während Versicherer oder Banken durch EU-Richtlinien und Gesetze gezwungen werden müssen, durch mehr Eigenkapital die Erfüllbarkeit ihrer Verbindlichkeiten gegenüber den Kunden zuverlässig zu garantieren, trägt Apella schon lange freiwillig Vorsorge für die Verpflichtungen gegenüber seinen Partnern. Unverdiente Provisionen sind mit rund 30 Prozent Eigenkapital und Stornoreserve hinterlegt. Dies ist fast der vierfache Wert, der von Banken als Eigenkapital gefordert wird. Deshalb können sich die Partner auf Apella verlassen.

- » **Vertrauen & Verständnis**

Die Maklervereinbarung, die eine im Markt einzigartige Treuhandklausel enthält, schafft die Basis für weit in die Zukunft reichendes Vertrauen. Noch vor dem ersten eingereichten Vertrag sichert Apella jedem Partner zu, dass er unter allen Umständen Herr über seine Bestände und Einnahmen bleibt.

Apella verwaltet die vermittelten Verträge treuhänderisch und tritt z. B. bereits mit der Vertriebsvereinbarung sämtliche Ansprüche auf die Courtagen, an den Vermittler ab. Die Courtageansprüche werden für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Treuhänders nicht Bestandteil der Insolvenzmasse.

- » **Rating & Ranking**

Das unbestechliche Urteil Dritter zählt: Apella erzielt in Bonitätsratings zum Beispiel von Hoppenstedt oder Creditreform als kleineres mittelständisches Unternehmen Indexwerte, die gewöhnlich nur an große Firmen vergeben werden. In der Rangliste der Branchenzeitschrift Cash rangiert Apella seit fünf Jahren nunmehr unter den Top 10. Das Versicherungsmagazin hat Apella 2012, 2013 und 2014 den Titel „Makler-Champion“ verliehen. Apella wurde mit dem Prädikat „Besonders empfehlenswerter Arbeitgeber“ weitreichende soziale Verantwortung bescheinigt. Investmentdirektor Ulrich Harmssen ist für die Verwaltung des Top Select Plus als Fondsmanager des Jahres 2012 ausgezeichnet worden. Das sind verschiedene Facetten des Erfolgs, von denen die Apella-Partner profitieren.



## » Beteiligung & Mitsprache

Das Wort der Partner hat bei Apella Gewicht. Alle Entscheider bei Apella waren früher selbst Makler, kennen die Arbeit ihrer Partner aus eigenem Erleben. Sie wissen daher die Meinung ihrer Partner zu schätzen. Makler können sich durch den Erwerb von Aktien an Apella beteiligen und auf den Hauptversammlungen mit über die strategische Entwicklung von Apella entscheiden.



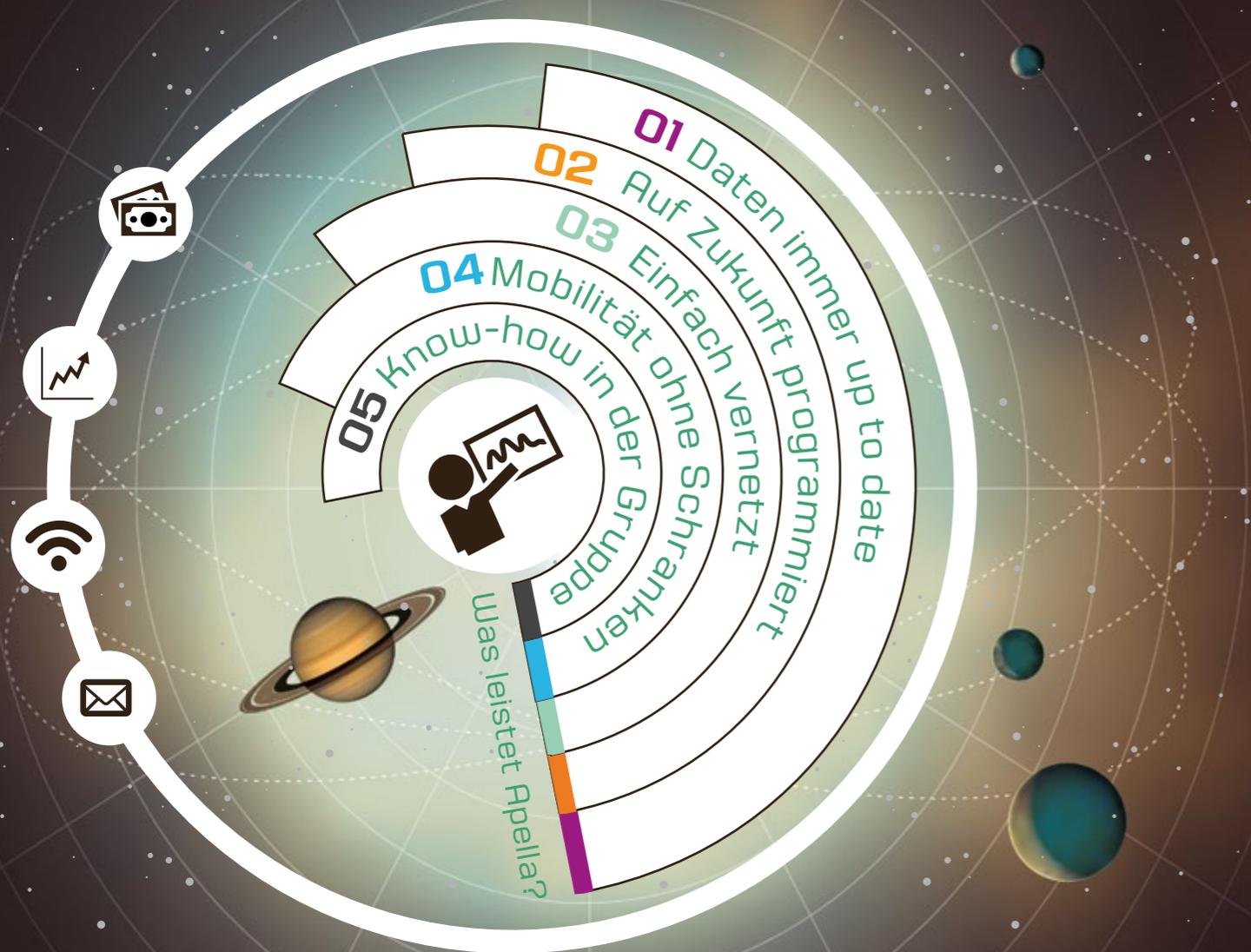
„Man muß sich stets Gedanken über die Zukunft machen und nie glauben, dass man es geschafft hat.“

T. Watson-Gründer IBM

## » Wachstum & Innovation

Apella ist attraktiv für Makler: Die Vergütung fällt im Marktvergleich überdurchschnittlich aus, sie ist leistungs- und qualitätsabhängig. Das entspricht dem Selbstverständnis erfolgreicher Makler. Ein faires und differenziertes Sicherheitenmodell für diskontierte Provisionen findet bei allen Beteiligten Akzeptanz und schafft Verlässlichkeit. Die Zahl der Partner wächst von Jahr zu Jahr. Darauf basiert die stetige Geschäftsentwicklung, die Raum schafft für Investitionen und Innovationen.





## Was leistet Apella?

Die Zahl der Vorschriften, denen sich Makler unterwerfen müssen, nimmt immer weiter zu: Pflicht zur Information vor Beginn der Beratung, Pflicht zur umfassenden Analyse, Pflicht zur lückenlosen Dokumentation. Makler, die nicht gesetzeskonform beraten, stellen ihre Existenz aufs Spiel. Apella hat es sich auf die Fahnen geschrieben, alles zu tun, damit genau dieser Fall zuverlässig ausgeschlossen bleibt, und unternehmenseigene Lösungen für die Prozessunterstützung von Maklern entwickelt. Dadurch steht heute ein umfassendes, dienstleisterunabhängiges System für die Verwaltung der Kunden- und Vertragsdaten, für die Vertragsdokumente und für die Analyse sowie Gutachtenerstellung zur Verfügung.

### » Daten immer up to date

Von Maklern wird nicht nur erwartet, dass sie jederzeit aktuelle Daten und Auswertungen bereitstellen können, sie sind von Gesetzes wegen sogar dazu verpflichtet. Datenpflege braucht viel Zeit, es sei denn, Verwaltungssysteme übernehmen automatisch den größten Teil dieses Aufwandes. Die Lösung von Apella für diese Aufgabe: ein onlinebasiertes CRM, das über Schnittstellen zu mehreren hundert Produkthanbietern verfügt. Die Aktualisierung der Daten erfolgt über einen automatisierten Import im GDV-Standard. Dokumente wie Briefe und Verträge werden bei Apella elektronisch eingelesen und umgehend in das System gestellt, so dass Makler damit ohne Verzögerung arbeiten können. Ganz gleich, wo sie sich gerade befinden. Der Zugriff auf die Daten erfolgt über einen geschützten Online-Zugang, der von jedem Ort aus genutzt werden kann.





## » Auf Zukunft programmiert

Alle 14 Tage werden 1,5 Millionen Datensätze korrekt abgewickelt, seit 20 Jahren nunmehr. Diese Erfahrungen bilden ein tragfähiges Fundament für zukünftige Geschäftsabwicklungen, auch bei deutlich zunehmenden Datenvolumina in den kommenden Jahren. Das Apella-System ist auf Wachstum und Ausbau programmiert. Fremde Produkt- und Vertragsbestände können problemlos integriert werden. Da es sich um eine eigene Entwicklung und selbst programmierte Schnittstellen handelt, besteht keinerlei Abhängigkeit von den Planungen und Entscheidungen eines fremden IT-Anbieters.



## » Mobilität ohne Schranken

Mit der App „Apella Mobile“ führen die Partner von Apella ihr Sekretariat überall mit hin. Der Online-Datenzugriff sichert auch Antworten auf unerwartete Fragen. Doch nicht nur das: Mit Apella Mobile lassen sich Vertretungen für den Urlaub oder bei Krankheit organisieren.

## » Einfach vernetzt

Datenerfassung, Analyse, Gutachten, Antrag, Police – jeder dieser Schritte erfolgt bei Apella in einem einzigen System. Es gibt keine System- oder Medienbrüche, die Zeit kosten und Fehler provozieren. Der gesamte Beratungsprozess läuft online und ohne Papier ab. Doppeleingaben für Berechnungen oder die Antragserstellung entfallen, weil alle Module und Berechnungstools auf die Kundenverwaltung zugreifen und die bereits vorhandenen Daten nutzen. Das spart Zeit, schafft Sicherheit und bringt Schnelligkeit bei der Erstellung aller erforderlichen Unterlagen. So bleibt mehr Raum für den kostbarsten Schatz eines jeden Maklers, für die Pflege der Kundenbeziehungen. Apella stellt seinen Partnern kostenfrei alle erforderlichen Rechnermodule zur Verfügung. Für alle wichtigen Sparten stehen Vergleichsrechner zur Verfügung: Leben, Kranken, Kfz, Bausparen, Finanzierung, Sachversicherungen.





## » Wissen ist Gewinn

Ohne ständige Weiterbildung stehen Makler auf verlorenem Posten. Gesetze ändern sich, neue Produkte halten Einzug, die Regulierung des Berufsstandes nimmt zu – nur wer diese Veränderungen verfolgt und sich ständig neues Wissen aneignet, kann darauf mit den richtigen Entscheidungen reagieren. Apella unterstützt Makler dabei. So werden alljährlich auf der Jahresauftaktveranstaltung in Antalya rund 60 verschiedene Themen und Produktanbieter in Workshops, Diskussionsrunden und Vorträgen behandelt. Zweiwöchige Tagesseminare mit Training machen Makler fit im Umgang mit dem Makler-Service-Center. Darüber hinaus gibt es spartenspezifische Ausbildungen für die Partner und Sonderkonditionen für berufsbegleitende Weiterbildungsmaßnahmen. Wissen zahlt sich aus – in Rechtssicherheit, in stabilen Kundenbeziehungen und in steigenden Umsätzen.



## » Know-how in der Gruppe

Zur Apella-Gruppe gehören Tochterunternehmen für verschiedene Spezialgebiete. Damit hat Apella auf Marktanforderungen reagiert und Strukturen geschaffen, die maßgeschneiderte Lösungen für die Partner liefern. Beispiel betriebliche Altersversorgung: Hier treffen Arbeitsrecht, Steuerrecht und Bilanzrecht aufeinander. Das macht bAV-Lösungen komplex.

**Apella**<sup>®</sup>  
WertpapierService GmbH

## » Apella WertpapierService GmbH

Mit der Apella WertpapierService GmbH ist ein Haftungsdach für den Vertrieb von Finanzprodukten eingerichtet worden. Jeder Apella-Partner kann also für sich entscheiden, ob er wie bisher als Makler Fonds vertreibt oder ob er als Vermittler unter das Haftungsdach geht. Dort bekommt er Zugang zu einem weiten Spektrum von Finanzinstrumenten, einschließlich der Portfolioverwaltung.

**Apella**<sup>®</sup>  
Nautica GmbH

## » Apella Nautica GmbH

Die Tochter Apella Nautica GmbH konzipiert und prüft Sachwertbeteiligungen für den Maklervertrieb. Sie nimmt den Apella-Partnern damit den aufwändigen Prozess der Marktsondierung im Beteiligungssektor ab und stellt eine Auswahl rechtssicherer und renditestarker Beteiligungsmodelle bereit.

**Apella**  
Konzept AG

## » Apella Konzept AG

Die Apella Konzept AG unterstützt größere Maklervertriebe mit Unternehmensberatung und Strategieentwicklung. Sie entwirft gemeinsam mit den Partnern Vertriebskonzepte, analysiert betriebswirtschaftliche Abläufe und betreut Makler bei der Umgestaltung ihres Unternehmens.

**bbvs**  
Vorsorge mit Präzision

## » bbvs GmbH

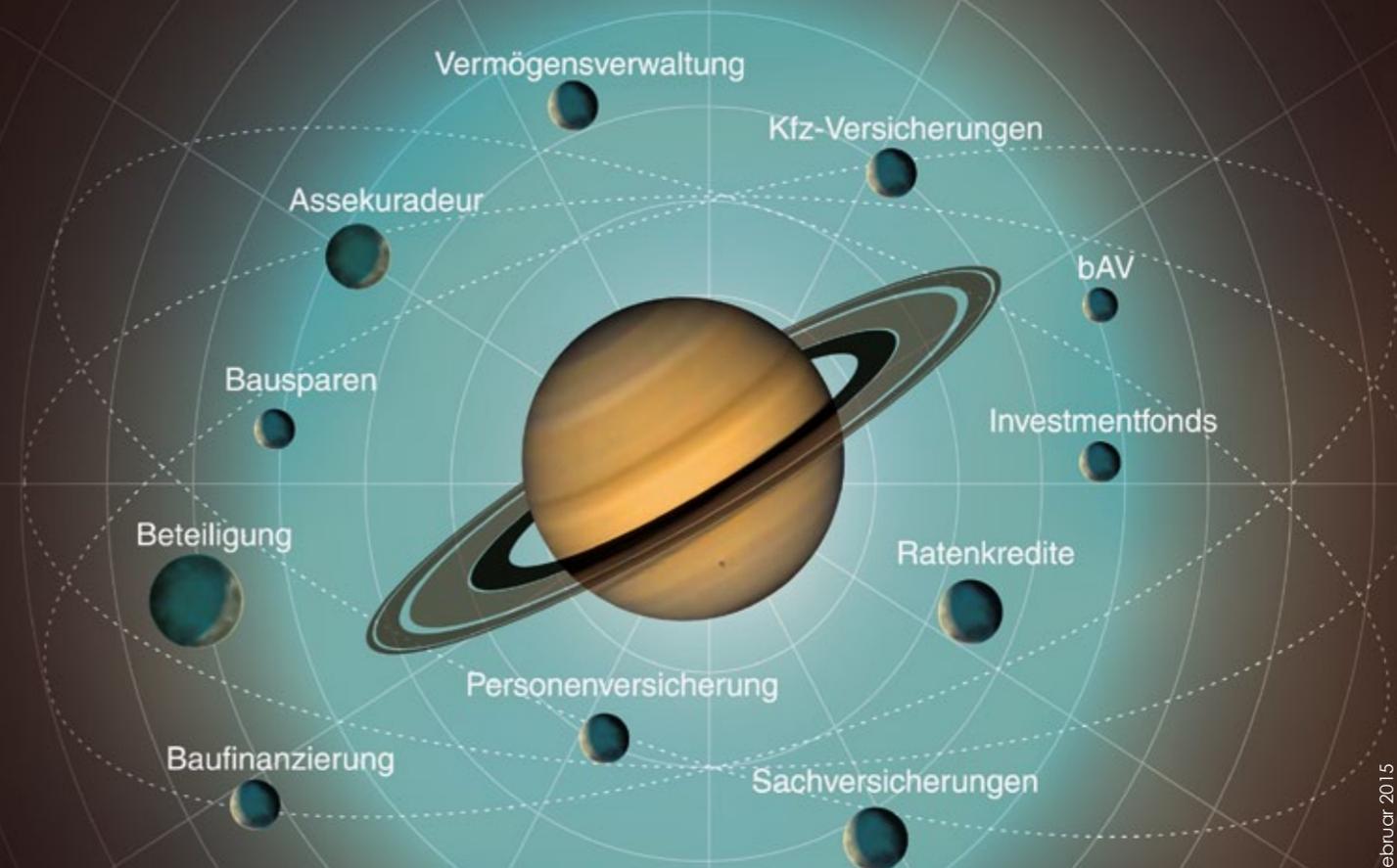
Apella hat mit der bbvs GmbH ein Tochterunternehmen gegründet, das mit und für Makler(n) rechtlich bis ins letzte Detail abgesicherte Konzepte für betriebliche Versorgungssysteme schnürt. Mit gerichtlich zugelassener Rentenberatung besteht für die Apella-Partner keinerlei Gefahr, in die Grauzone unerlaubter Rechtsberatung zu geraten, wenn sie gemeinsam mit der bbvs GmbH Lösungen für die betriebliche Altersversorgung bereitstellen.

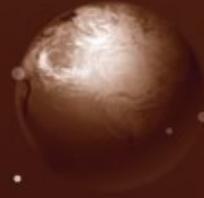
## » Deutsche Assekuradeur GmbH

Die Deutsche Assekuradeur GmbH, eine weitere Tochtergesellschaft, hat die Produktlinie „Plussimo“ entworfen und damit ihre Kreativität bei der Entwicklung von Sachversicherungskonzepten, mit denen sich Makler vom Markt abheben können, unter Beweis gestellt. Die Plussimo-Tarife haben unter anderem eine Leistungs-Upgrate-Garantie, mit der automatisch auch für alle Bestandskunden Leistungsverbesserungen wirksam werden. Das Plussimo-Konzept überzeugt durch seine einzigartige STABILITÄT, die durch untereinander austauschbare, deutsche Markenversicherer gewährleistet/garantiert wird. Das Versicherungskonzept „Plussimo“ hat sich mittlerweile zu einer starken Marke entwickelt, die es den Apella-Partnern erlaubt, über das Tarifwerk und die Versicherungsbedingungen im Wettbewerb zu bestehen, statt einen bloßen Preiswettbewerb zu führen. Durch konsequent automatisierte Prozesse, ist das Plussimo-Konzept der Deutsche Assekuradeur zudem extrem schnell und kostengünstig.

## » Umbrella Treuhand I GmbH

Die Umbrella Treuhand I GmbH eröffnet den Apella-Partnern einen kosteneffizienten Weg in eine haftungsbegrenzte Gesellschaftsform. Gerade mittlere und kleinere Maklerunternehmen scheuen den Aufwand, der bei der Gründung einer GmbH oder einer GmbH & Co.KG anfällt. Statt dessen arbeiten sie als Einzelkaufmann mit all seinen Risiken für das eigene Vermögen und für die Familie. Mit der Umbrella Treuhand I GmbH hat Apella ein Dach geschaffen, unter dem mehrere Kommanditgesellschaften andocken können. Damit begrenzen Makler nicht nur ihr eigenes Haftungsrisiko, sondern tragen schon heute Vorsorge für einen unkomplizierten Übergang auf einen Nachfolger. Außerdem schaffen sie eine optimale Ausgangslage für den Fall, dass der Unternehmensinhaber über einen längeren Zeitraum ausfallen sollte und vertreten werden muss.





*„Die Apella AG  
bleibt dauerhaft  
ein eigenständiges  
Unternehmen, das frei-  
en Finanzdienstleistern eine  
co-engagierte Gemeinschaft  
bietet, die sie persönlich stark  
macht. Unser Engagement um persön-  
liches Glück und Wohlbefinden bildet das  
Fundament wirtschaftlicher Profitabilität - dies  
wird von allen Partnern gelebt und verbreitet.“*