

dima24.de

Geschäftsführer:
Malte André Hartwig

Kurzporträt

Das Unternehmen

dima24.de hat die Dienstleistungen des traditionellen Anlageberaters virtuell umgesetzt und mit den Vorteilen des Internets verknüpft: Eine breite Angebotspalette, schnelle Reaktionen und TOP-Konditionen. In dieser Kombination ist das Angebot einzigartig. dima24.de ist Deutschlands erster unabhängiger virtueller Anlageberater.

Das Angebot

- Geschlossene Fonds
- Investmentfonds
- Zertifikate & Hedgefonds
- Versicherungen

Die Vorteile

- Die höchsten Rabatte
- Depot zum Nulltarif
- Individuelle Betreuung

Kontakt

dima24.de Holding GmbH
Postfach 1155
85765 Unterföhring
Freecall: 0800 – 242 5000
Fax: 01805 – 55 81 55 (12ct/min)
Internet: www.dima24.de



Flatman Returns

Die dima24.de Holding, Unterföhring, offeriert Anlegern umfassende Beratung und ein unabhängiges Produktangebot zu Investmentfonds, geschlossenen Fonds, Alternativen Investments und Zertifikaten.

Vielen Mitbewerbern ist dima24.de ein Dorn im Auge. Für Kapitalanleger ist die unabhängige Beratungsgesellschaft aus München jedoch eine Quelle der Ersparnis. Erfolgreich hat sie den Bogen zwischen traditioneller Beratung und den Vorteilen des Internets gespannt.

Eine breite Angebotspalette, schnelle Reaktionen auf Kundenanfragen und Top-Konditionen. Die Kunden von dima24.de müssen jedoch auf Beratung nicht verzichten: Jeder Anleger hat einen persönlichen Ansprechpart-

ner. Ohne fundierte Kenntnisse der Mitarbeiter wäre dies nicht umzusetzen. Mindestvoraussetzungen für die Beratertätigkeit sind ein abgeschlossenes volks- oder betriebswirtschaftliches Studium beziehungsweise ausgewiesene Erfahrungen im Bank- und Finanzdienstleistungssektor.

dima24.de ist an keine Produktpartner gebunden. Die Auswahl geeigneter Produkte erfolgt ausschließlich auf der Basis neutraler Ratings und dem Ergebnis der Analysten der Gesellschaft aus München.

■ Geschlossene Fonds mit 100 Prozent Rabatt

dima24.de bietet annähernd alle von der BaFin zum Vertrieb zugelassenen Beteiligungen mit FLAT-Agio an. Das bedeutet, dass in nahezu allen Fällen bei einer Zeichnung des Fonds über dima24.de das Agio zu 100 Prozent erstattet wird. Zusätzlich bietet dima24.de seinen Kunden die so genannte FLATMAN-RETURNS GARANTIE, die den höchsten Rabatt bei der Zeichnung von geschlossenen Fonds sichert.

Falls Investoren doch ein günstigeres Angebot für denselben Fonds und die gleiche Zeichnungssumme innerhalb von zehn Kalendertagen ab Zeichnungsdatum vorlegen, gewährt dima24.de die gleichen Konditionen. Obendrauf gibt es dann noch mal zehn Prozent zusätzlich zu dem Angebot des Mitbewerbers (siehe Interview-Kasten).

■ Investmentfonds-Depot zum Nulltarif

Das happyfonds.depot bei der ebase ist das wahrscheinlich günstigste Fondsdepot Deutschlands. Annähernd 4.500 Investmentfonds gibt es mit 100 Prozent Rabatt auf den Ausgabeaufschlag. Ab 10.000 Euro Bestand ist sogar die Depotführung kostenlos. Zum Stichtag am Jahresende wird das Depot automatisch bewertet. Der Kunde muss sich dabei um nichts kümmern. Es ist also auch kein Nachweis über den aktuellen Depotbestand notwendig. Ist der Bestand jedoch geringer, kostet das Depot pauschal 36 Euro.

■ Alternative Investments & Zertifikate

Über das spezial.depot bietet dima24.de auch Zertifikate an. Der Vorteil für Anleger: Bei annähernd allen Neuemissionen gibt es 100 Prozent Rabatt auf den Ausgabeaufschlag. Üblicherweise verlangen Banken und Broker einen Ausgabeaufschlag von ein bis drei Prozent bei der Neuemission von Zertifikaten. Im spezial.depot lassen sich außerdem auch Investmentfonds, Aktien, Hedgefonds, Optionsscheine und Anleihen verwahren. Die Depotgebühr beträgt 29 Euro pro Jahr.

DIE AUTORIN

Claudia Baumann
Presse und Öffentlichkeitsarbeit
dima24.de Holding GmbH

INTERVIEW

„Unsere Kunden sparen Zeit und Geld“



Malte André Hartwig, dima24.de Holding

dima24.de Holding Geschäftsführer Malte André Hartwig über die Zukunft der Qualitätsberatung.

Mit Ihrer aggressiven Preispolitik haben Sie schon für jede Menge Aufruhr im Markt gesorgt. Es ist auch die Rede von Drohbriefen und anonymen Anrufen. Können Sie noch ruhig schlafen?

Hartwig: Wie Sie sehen, konnte uns bisher noch niemand stoppen. Deshalb setzen wir jetzt noch eins drauf: Die FLATMAN RETURNS GARANTIE sichert Anlegern den höchsten Rabatt bei der Beteiligung an Geschlossenen Fonds. Falls Investoren doch ein günstigeres Angebot für denselben Fonds und die gleiche Zeichnungssumme innerhalb von zehn Kalendertagen ab Zeichnungsdatum finden, gewähren wir ihnen die gleichen Konditionen. Obendrauf gibt es noch einen Bonus für Anleger. Wir erstatten ihnen noch mal zehn Prozent zusätzlich zu dem Angebot des Mitbewerbers. Einzige Voraussetzung dafür ist ein schriftliches Angebot eines anerkannten Bank- oder auch Finanzdienstleistungsinstituts.

Spart der Kunde hier nicht am falschen Ende? Wäre es für den Kunden nicht vorteilhafter, sich persönlich beraten zu lassen, um langfristig eine höhere Rendite zu erzielen?

Hartwig: Bei einer Direktbank gibt es günstige Konditionen aber keine Beratung. Bei einem herkömmlichen Berater oder der Bank gibt es – leider auch nicht immer – eine gute Beratung aber keine günstigen Konditionen. Bei uns bekommt er beides: Eine persönliche Qualitätsberatung durch geschulte Spezialisten und Top-Konditionen.

Wie sieht für Sie die Zukunft der Qualitätsberatung aus?

Hartwig: Mal Hand aufs Herz: Hätten Sie Lust und Zeit, sich von einem Vertreter oder einem Bankberater stundenlang beschwatzen zu lassen? Unabhängigkeit ist da auch oft Fehlanzeige. Der Berater oder Banker kommt mit nur einem Prospekt unter dem Arm. Nach dem Motto: Friss oder stirb.

Wenn er das Produkt nicht verkauft, verdient er nichts. Viele Kunden denken ähnlich. Sie möchten einen Ansprechpartner, der kompetent, sympathisch und zu jeder Zeit für sie erreichbar ist. Und vor allen Dingen möchten sie selbst entscheiden. Wir beraten nur am Telefon. Das spart Zeit, Geld und eröffnet die Möglichkeit, bei Detailfragen sofort einen Spezialisten im Hause hinzuzuziehen. Und am Ende entscheidet der Kunde, ob, wieviel und in welchen Produkten er sein Geld anlegt.

Welche Vorteile haben die Kunden von dieser Form der Beratung?

Hartwig: In der Zeit, in der ein herkömmlicher Berater im Berufsverkehr zu seinem Kunden fährt, dort angekommen Kaffee schlürft und Kekse krümelt, haben wir schon ungefähr zehn Kunden beraten. Das spart Zeit und Geld. So können wir sehr hohe Vergünstigungen an unseren Kunden weitergeben.

Welche Vergünstigungen sind das?

Hartwig: In der Regel 100 Prozent Rabatt auf den Ausgabeaufschlag bei geschlossenen Fonds oder das Fondsdepot zum Nulltarif: 4.500 Investmentfonds mit 100 Prozent Rabatt und ab 10.000 Euro Volumen ist sogar die Depotführung kostenlos.

Und wovon leben Sie?

Hartwig: Wir haben keinen Außendienst, keine Glaspaläste und verzichten zudem auf kostspielige Imagewerbung. Durch das hohe Vermittlungsvolumen ist das Geschäftsmodell sehr rentabel. Willkommen in der Zukunft.