



## BCA: "Bankzinsen machen ärmer"

**In Verbindung mit der Leitzinssenkung können selbstständige Makler die Sparerinnen und Sparer mit Hilfe aussagekräftiger Unterlagen über alternative Anlagemöglichkeiten informieren. Plakate, Flyer und weitere Werbemittel — mit dieser Aktion unterstützt die BCA AG unabhängige Finanzberater konkret im Vertrieb.**

Doch Konsum fördert keinesfalls die nötige Altersvorsorge. Umso wichtiger ist es, dem Endverbraucher Möglichkeiten für vermögensbildende Maßnahmen aufzeigen zu können. Das BCA-Konzept fokussiert sinnvolle Alternativen zu liquiden Sichteinlagen und sonstigen gleichwohl chancenbehafteten wie abgesicherten Anlageoptionen. Der Pool stellt seinen Partnern nunmehr eine fix und fertig ausgestaltete Verbraucherkampagne zum Thema Niedrigzinsfalle und Bankenkrise zur Verfügung.

„Diese aktive Vertriebskampagne geht weit über eine branchenübliche Werbe- oder Marketingunterstützung hinaus. Wir stellen sie den BCA Partnern über unser hauseigenes [Marketingportal](#) ‚Marketing plus‘ zum Abruf per Mausklick bereit. Über individuelle Kommunikations- und Werbemaßnahmen als Marketingunterstützung für Makler oder unseren professionellen Websitemanager hinaus erweitern wir unser letztjährig erfolgreich gestartete s Marketingtool damit um konkrete Vertriebsunterstützung, bei der nicht ein Produkt im Vordergrund steht, sondern die Positionierung des freien Maklers. Weitere Vertriebskampagnen sind in Planung“, so BCA-Marketingleiter Mirko Faust.

### Stimmige Produktalternative für konservative Anleger

In diesem Zusammenhang ist man bei der BCA der festen Überzeugung, im Besonderen mit dem Mischfonds Veri-Safe (DE000A114530) der Frankfurter Veritas Investment GmbH ein erstklassiges Neukundengewinnungs- wie Bestandskundenbindungsinstrument anbieten zu können. Mit dem Veri-Safe ist es gelungen, ein neuartiges Konzept für sehr sicherheitsbewusste Anleger zu entwickeln. Das besondere Merkmal des Fonds ist dabei sein vorab definiertes Verlustlimit von maximal 2,5 Prozent innerhalb eines Kalenderjahres – demzufolge eine hervorragende Alternative zum Tages- oder Festgeldkonto für Investitionswillige, die ansonsten nicht bereit wären, für das Erreichen einer lukrativen Zielrendite erhöhte risikobehaftete Wertschwankungen in Betracht zu ziehen. Mit Veritas wissen die 9.500 BCA Maklerpartner bereits seit Jahren einen vielfach ausgezeichneten Fondsanbieter an ihrer Seite.

„Mit dem intelligenten Veri-Safe-Konzept verfügen unsere Partner über ein exzellentes Fondsangebot mit einer ausgezeichneten Mischfondsauswahl“, so das Fazit von BCA-Vorstand Dr. Frank Ulbricht, und er erklärt weiter:

„Im Rahmen unserer aktuellen Vertriebskampagne hat man damit bei der Frankfurter Investmentgesellschaft eine sicherheitsorientierte Alternative zur klassischen Tages- oder Festgeldanlage geschaffen, die auch bei heftigem Börsenfahrgewitter praktisch nicht vom eingeschlagenen Kurs abzubringen ist. Insofern stellt gerade auch dieser Fonds eine wertvolle Bereicherung für das ausgedehnte Angebotsuniversum unserer Maklerpartner dar.“

Ein Sahnehäubchen setzt Veritas-Geschäftsführer Dr. Dirk Rogowski auf: „Wir sind überzeugt von dem gesamten Konzept und haben uns im Hause Veritas kurzerhand dazu entschlossen, für alle BCA-Maklerpartner, die sich ihrerseits aktiv im Rahmen der aktuellen Vertriebskampagne ‚Bankzinsen machen ärmer‘ beteiligen wollen, 50 Prozent der hierfür entstehenden Marketingkosten zu übernehmen.“

Bild: © Photographee.eu/ fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942420/bca-bankzinsen-machen-aermer/>