



**CONQUEROR SALES & MARKETING**

**PRESSEMITTEILUNG**

## **Münchener Finanzdienstleister CSM Conqueror Sales & Marketing beruft Expertenausschuss für Produktauswahl**

**München, 05.12.2012.** Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Zumal dann, wenn es um Anlegergelder geht. Und es ließe sich noch ein Satz ergänzen: „Eine unabhängige Kontrolle ist eigentlich das, was man von einem Emittenten erwarten sollte“, sagt Dipl.-Kfm. Jens Behre, Head of Sales bei CSM Conqueror Sales & Marketing. Diesem Ansatz folgend, hat CSM nun einen Expertenausschuss für Geschlossene Fonds installiert, der darüber befindet, ob die Münchener Servicegesellschaft für Finanzdienstleister Produkte in den Vertrieb aufnimmt - oder eben nicht.

Sämtliche derzeit im Vertrieb befindlichen Beteiligungen wurden dabei „nachbegutachtet“, soweit nicht ohnehin - wie bei der Mehrzahl - die Voraussetzungen bereits erfüllt waren. Die Fonds wurden hierzu von den drei Spezialisten Farshid Tremel (Kapitalrating), Philip Nerb (Werteanalysen) und Dr. Frank Schuhmann (Chefanalyst dima24) zunächst individuell bewertet, um dann im Anschluss im Rahmen eines Monitoring mit den Verantwortlichen von CSM besprochen zu werden. Kommt es nicht zu einer insgesamt positiven Bewertung, wird die Beteiligung nicht für den CSM-Vertrieb zugelassen.

„Für uns zählen qualitative Aspekte dabei mehr als quantitative, die wirtschaftlichen Chancen halten wir für wichtiger als formale Prospektanforderungen. Was nicht heißt, dass wir keine Anforderungen an die Prospektvorgaben stellen“, so Behre. Der Grund hierfür ist schnell gefunden: So wurde in den vergangenen Jahren immer wieder deutlich, dass formale Änderungen an der Prospektdarstellung Raum ließen für Manipulationen an den tatsächlichen Chancen des Assets. CSM lässt daher zunächst die wirtschaftliche Perspektive unter Berücksichtigung der Leistungsbilanz der Assetmanager unter die Lupe nehmen und bringt sich dann bei der Umsetzung als Kapitalanlage-Angebot mit ein. „Für uns genießt der Anleger und somit auch der Vermittler höchste Priorität“, so der Vertriebsprofi Behre, der nichts dem Zufall überlässt.

Die drei genannten Experten im Beirat haben dabei volle Souveränität. Anders wäre eine Zusammenarbeit auch nicht vorstellbar. Mehrere hundert Prospekte gehen im Jahr über ihren Schreibtisch. „Wir wollen von deren Erfahrungen natürlich auch profitieren“, meint der Vertriebschef der CSM. Wer sich informieren möchte, findet unter <http://www.csm-sales.com/fonds> eine Übersicht über die derzeit angebotenen Fonds.

**2.468 Zeichen. Druckfreigabe erteilt. Belegexemplar erbeten**

Die **CSM CONQUEROR SALES & MARKETING** ist eine Vertriebsgesellschaft im Bereich B2B für exklusive geschlossene Fonds. Sie bietet eine große Bandbreite an vertrieblichen Dienstleistungen für die angeschlossenen Vertriebspartner im Segment der Beteiligungen an Sachwerten. Bei der Auswahl der Fonds-Angebote lässt das Unternehmen große Sorgfalt walten. Dieser hohe Qualitätsanspruch sorgt für nachhaltig gute Performance und eine exklusive Vertriebspartneranbindung.

**Weitere Informationen:** [www.csm-sales.com](http://www.csm-sales.com)

**Herausgeber:**

CSM CONQUEROR  
SALES & MARKETING GmbH & Co. KG  
Maximilianstr. 35a  
80539 München  
Tel: 089-24218-404  
FAX: 089-24218-331  
E-Mail: [info@csm-sales.com](mailto:info@csm-sales.com)  
[www.csm-sales.com](http://www.csm-sales.com)

**Presseanfragen:**

Capisol GmbH, Tel.: +49 30-327 65 797, E-Mail: [redaktion@capisol.com](mailto:redaktion@capisol.com)