



Back to the Future

Der Kampagnen-Fahrplan
für Ihren Erfolg im Bestand



Einige Worte vorweg.

Kürzlich haben wir Ihnen das „Back to the Future“-Webinar für Ihre Bestandskunden sowie unsere Kundenkampagne „Solarsprint Südostasien“ einschließlich der aktualisierten Konditionen für das Jahresendgeschäft vorgestellt.

Gerade das überwiegend positive Echo seitens unserer Kooperationspartner zur „Back to the Future“-Präsentation belegt, dass unsere Zielsetzung erreicht wurde: anhand eines umfassenden Rundblicks die Stabilität, Werthaltigkeit und Perspektive von Markt, Geschäftsmodell, Portfolio und nicht zuletzt von ThomasLloyd zu vermitteln.

Bewusst ausgeklammert wurde dabei das Thema aufgeschobener Auszahlungen, das schon immer Gegenstand unserer regelmäßigen Anlegerkommunikation war und ist.

Wir verstehen absolut, dass für manche Anleger regelmäßige Liquiditätszuflüsse wichtig sind. Jedoch wird die Qualität eines Investments weitaus stärker dadurch bestimmt, wie tragfähig es auf lange Sicht insgesamt ist und ob es dem Anleger gute Renditechancen über viele Jahre oder sogar Jahrzehnte eröffnet. Und genau das vermittelt unsere „Back to the Future“-Präsentation, wie auch viele unserer Partner meinen, überzeugend.



Kampagnen-Fahrplan

In diesem „Fahrplan“ finden Sie Tipps, wie Sie das „Back to the Future“-Webinar für Ihre Bestandskunden und unsere Kundenkampagne „Solarsprint Südostasien“ einschließlich der verbesserten Konditionen zu größtmöglicher Wirkung und Umsatzperspektive gegenüber Ihren ThomasLloyd-Bestandskunden verzahnen.

- Wir erläutern Ihnen Intention sowie den konzeptionellen Ansatz beider Kampagnen.
- Wir geben Ihnen Tipps für einen möglichen, mehrstufigen Ablauf in der Kundenkommunikation.
- Wir stellen Ihnen Formulierungshilfen für die Kommunikation mit Ihren Kunden zur Verfügung.



Die Kampagnen

Back to the Future

Der Fokus:

Über die regelmäßige Kommunikation mit unseren KG-, Anleihen- und ImpactPlus-Kunden hinaus, die auf das Thema Auszahlungen fokussiert, stehen bei „Back to the Future“ die Themen Stabilität, Werthaltigkeit und Zukunftsfähigkeit von ThomasLloyd im Vordergrund.

Der Ansatz:

Die sich weltweit grundlegend veränderte Situation der letzten Jahre, geprägt von globalen Krisen, wurde von ThomasLloyd schnell erkannt und auf die neuen Gegebenheiten angepasst. So konnten das Portfolio weiter ausgebaut und zahlreiche Etappenziele erreicht werden. Und es werden neue Ziele ins Auge gefasst: mit werthaltigen Projekten, in wachsenden Märkten.

Die Botschaft:

ThomasLloyd expandiert weiter. Mit anerkannter Expertise, einem etablierten Geschäftsmodell, einem werthaltigen Portfolio – und aus einer Position der Stärke heraus.

Solarsprint Südostasien

Der Fokus:

Es geht darum, in kurzer Zeit möglichst viel Kapital für die Realisierung der geplanten Solarkraftwerke bereitzustellen, um damit Renditechancen zu erhöhen und im Zuge dessen die Umsatzperspektive für das Jahresendgeschäft größtmöglich zu nutzen.

Der Ansatz:

Der Kampf gegen den Klimawandel wird in Asien entschieden. Daher kann es nicht schnell genug gehen, dort möglichst viele neue Solarkraftwerke ans Netz zu bringen. Das lohnt sich nicht nur für das Klima, sondern auch für alle Anleger, die schnell sind – zumal wir jetzt zusätzlich die Konditionen noch attraktiver gestaltet haben.

Die Botschaft:

Anleger sollten möglichst jetzt investieren, denn je früher und größer wir bauen, desto früher schaffen wir höhere Renditechancen.



Ihr möglicher Fahrplan

Stufe 1: Einladung Webinar versenden



Ihr Vorteil

Ihre Bestandskunden erfahren über die regelmäßige Kommunikation hinaus, wie lukrativ, werthaltig und zeitgemäß ihre getätigte Investition ist.

Ihr Mehrwert

Ihr Beratungsaufwand reduziert sich.

Stufe 2: Präsentation versenden



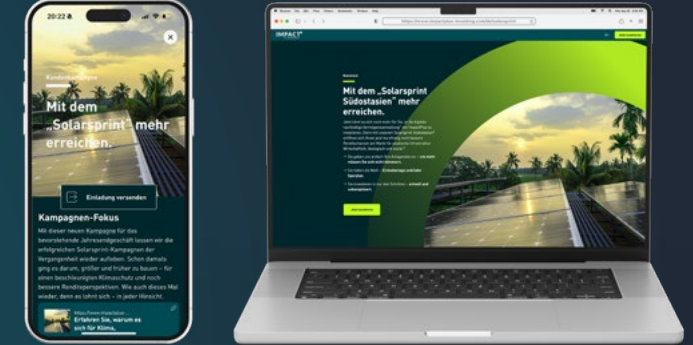
Ihr Vorteil

Ihre Bestandskunden haben die Möglichkeit, im Nachgang die Präsentation in Ruhe durchzulesen und ggf. mit Fragen auf Sie zuzukommen.

Ihr Mehrwert

Sie finden eine neue Basis für einen zukunftsorientierten Kundendialog.

Stufe 3: Solarsprint Südostasien anbieten



Ihr Vorteil

Aufgrund der positiven Wirkung der Präsentation sind Ihre Bestandskunden offen für Ihr Angebot.

Ihr Mehrwert

Sie schaffen Potenzial für einen Mehrumsatz.

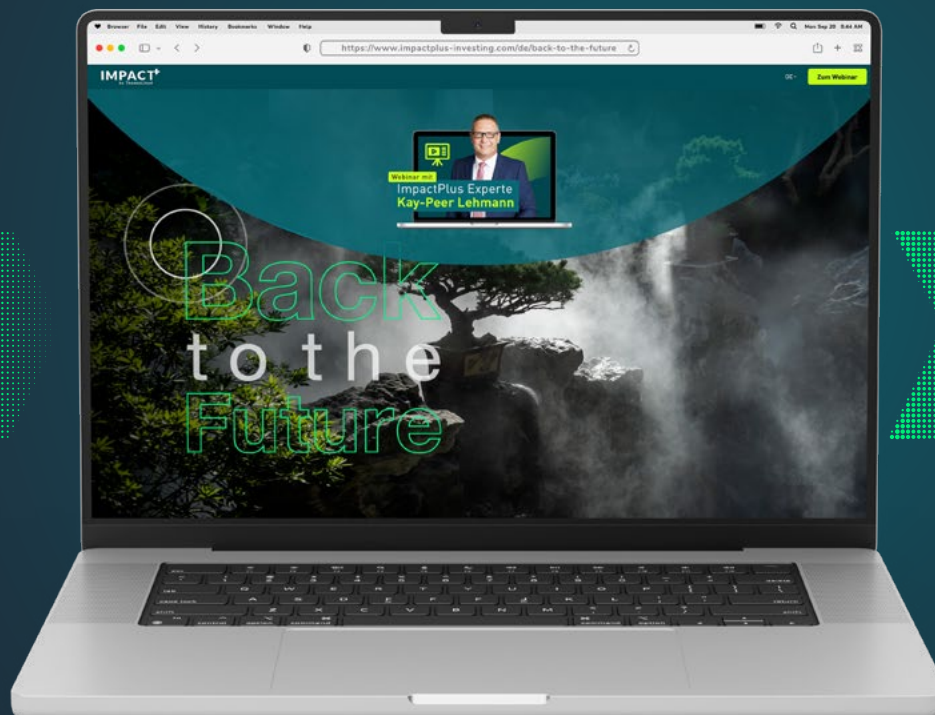
Stufe 1: Einladung Webinar versenden

Kampagne über Ihre App oder die Partnerwelt im Web versenden.



Partnerwelt

Bestandskunde meldet sich zum Webinar an.



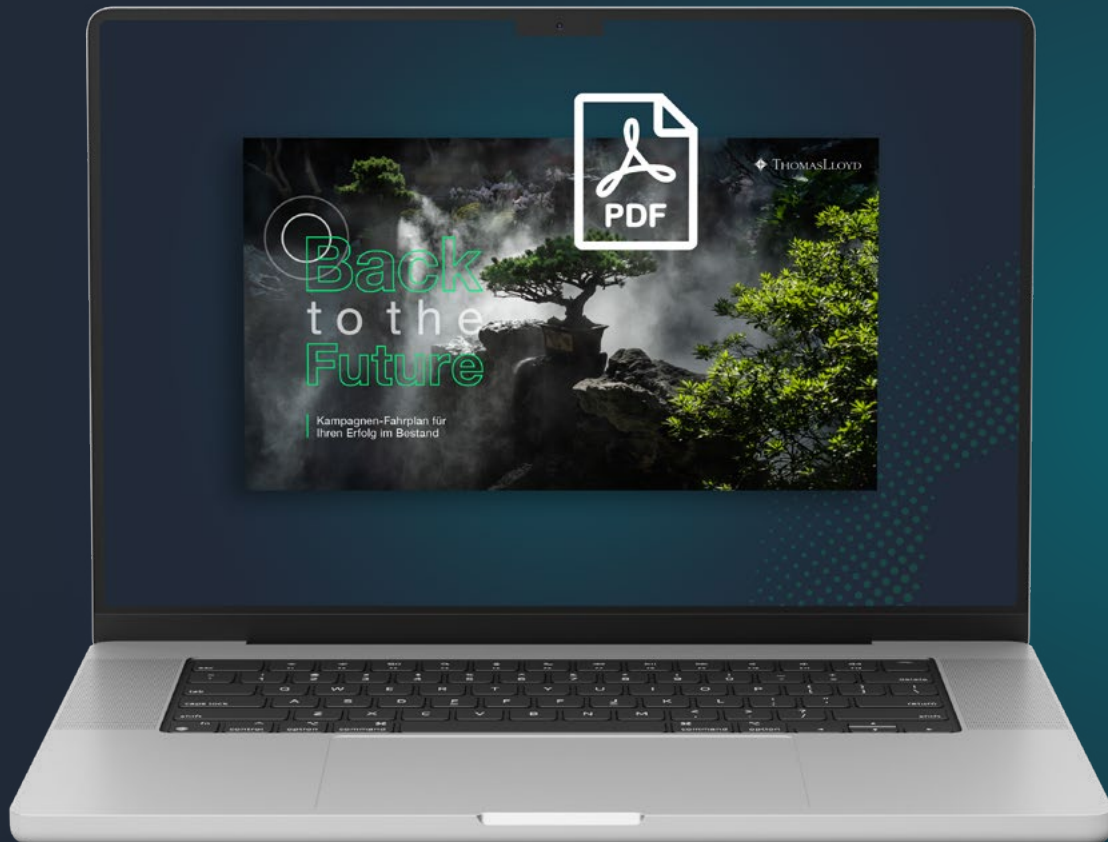
Landingpage

Zeigen Sie Ihren Bestandskunden auf, dass im Webinar wichtige, ergänzende Informationen zur regelmäßigen Anlegerkommunikation vermittelt werden und sich die Teilnahme daher lohnt.

Anregungen für Ihren Begleittext zum Versand des Einladungslinks finden Sie im Word-Dokument, das Sie hier herunterladen können.



Stufe 2: Präsentation versenden



Präsentation



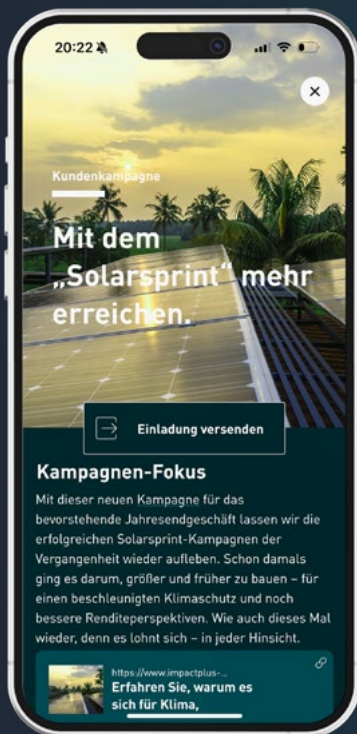
Versenden Sie im Nachgang an das Webinar die Präsentation. Teilnehmer des Webinars können so Inhalte noch einmal nachlesen, Inhalte vertiefen und ggf. Fragen formulieren, die im anschließendem Gespräch mit Ihnen besprochen werden. Für diejenigen Kunden, die das Webinar noch nicht gesehen haben, kann die Präsentation den Startpunkt für einen konstruktiven Kundendialog markieren.

Anregungen für Ihren Begleittext zum Versand der Präsentation finden Sie im Word-Dokument, das Sie hier herunterladen können.



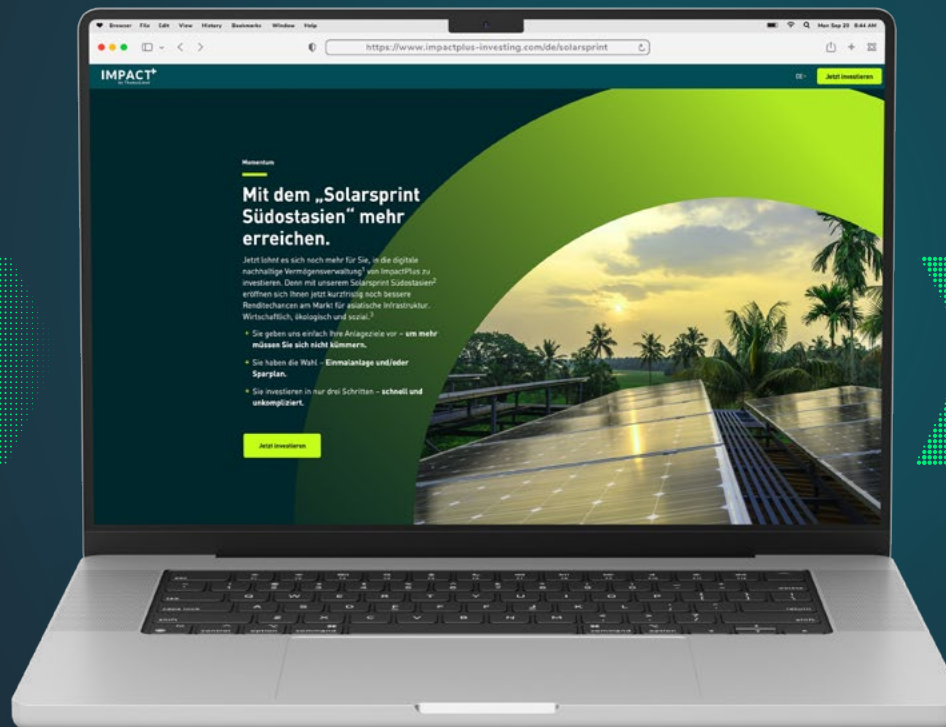
Stufe 3: Solarsprint Südostasien anbieten

Kampagne über Ihre App oder die Partnerwelt im Web versenden.



Partnerwelt

Bestandskunden informieren sich über die aktuelle, zeitlich begrenzte Opportunität und verbesserte Konditionen.



Landingpage

Mit „Back to the Future“ haben Sie das Vertrauen in ThomasLloyd gefestigt. Mit dem Versand des „Solarsprint Südostasien“, verbesserten Konditionen und der aktuellen und zeitlich begrenzten Opportunität höherer Renditechancen öffnen Sie die Tür für neues Umsatzpotenzial.

Anregungen für Ihren Begleittext zum Versand des Kampagnen-Landingpage finden Sie im Word-Dokument, das Sie hier herunterladen können.





Disclaimer

Dieses Dokument wird von der ThomasLloyd Global Asset Management GmbH, Hopfenstraße 8, 80335 München herausgegeben und stellt eine Werbemitteilung dar. Die hierin enthaltenen Informationen richten sich ausschließlich an den folgenden Empfängerkreis:

Empfängerkreis: Als Empfängerkreis zählen (i) die Kommanditisten der Cleantech Infrastrukturgesellschaft mbH & Co. KG, der Zweite Cleantech Infrastrukturgesellschaft mbH & Co. KG, der Dritte Cleantech Infrastrukturgesellschaft mbH & Co. KG, der Fünfte Cleantech Infrastrukturgesellschaft mbH & Co. KG sowie ggf. deren zu einer beruflichen Verschwiegenheit verpflichteten Berater, (ii) die Stillen Gesellschafter der ThomasLloyd Cleantech Infrastructure Holding GmbH sowie ggf. deren zu einer beruflichen Verschwiegenheit verpflichteten Berater, (iii) die Anleihegläubiger der ThomasLloyd Cleantech Infrastructure (Liechtenstein) AG und der ThomasLloyd Cleantech Infrastructure (Czech) a.s. sowie ggf. deren zu einer beruflichen Verschwiegenheit verpflichteten Berater, (iv) die Anteilseigner der ThomasLloyd SICAV – Energy Impact Credit Fund, ThomasLloyd SICAV – Sustainable Infrastructure Growth Fund, ThomasLloyd Cleantech Infrastructure Fund SICAV sowie ggf. deren zu einer beruflichen Verschwiegenheit verpflichteten Berater und (v) Kunden der von der First Capital Management Group angebotenen Vermögensverwaltung (ImpactPlus by ThomasLloyd). Zum Empfängerkreis zählen auch die Finanzintermediäre und Nachweismakler, welche Beteiligungen an den genannten Gesellschaften sowie Vermögensverwaltungsverträge mit der FCM vermittelt und vertrieben haben.

Dritte: Als Dritte zählen alle nicht zum Empfängerkreis gehörenden Personen.

Die Nutzung ggü. Dritten, Weiterleitung oder Vervielfältigung des Dokuments ist nicht gestattet. Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen über die Entwicklung von Unternehmen, Vermögensmassen und/oder Finanzanlagen einschließlich deren Erträge, die auf den gegenwärtigen Plänen, Einschätzungen, Prognosen und Erwartungen des Herausgebers basieren. Diese Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten. Denn es gibt eine Vielzahl von Faktoren, die auf künftige Entwicklungen einwirken und zu Teilen außerhalb des Einflussbereichs des Herausgebers liegen. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können also erheblich von den heute getroffenen Annahmen abweichen. Die in diesem Dokument dargestellten Vermögensverwaltungen („ImpactPlus by ThomasLloyd“) werden von der First Capital Management Group GmbH, Herzogstraße 60, 80803 München, Deutschland („FCM“) angeboten.

Die Erträge der Vergangenheit bieten keine Garantie, und frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Es gibt keine Gewissheit, dass sich die dargestellten Länder, Märkte oder Branchen wie erwartet entwickeln werden. Die Rendite und der Wert von Finanzanlagen können sowohl sinken als auch steigen. Ein Totalverlust des gesamten eingesetzten Kapitals (des Anlegers) ist nicht ausgeschlossen.

Die Angaben in diesem Dokument wurden nach bestem Wissen und Gewissen erstellt und können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Für die Aktualität der Angaben zu einem anderen Zeitpunkt wird keine Gewähr übernommen. Die Darstellungen in diesem Dokument stellen Werbung dar und sind keine Verkaufsunterlagen/-prospekte im Sinne gesetzlicher und/oder behördlicher Vorgaben. Auch stellen sie keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar. Diese Werbemitteilung genügt nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen und sie unterliegt nicht einem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Finanzanalysen. Die aufgeführten Bilder stellen teilweise keine konkreten Anlageobjekte dar. Es handelt sich dabei lediglich um beispielhafte Darstellungen.

Stand: Oktober 2023