

patriarch.

MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 40 | Oktober 2026

“No Country for old white men”

Seite 16-19

DAS INVESTMENTMAGAZIN

performer.

Vom Pionier zum Evergreen
Ein Jahrzehnt Patriarch
Robo-Advisor „truevest“!

Seite 22-23

**Wie ein Dividendenfonds
intelligent die Konkurrenz
deutlich abhängt**

Seite 40-41

**Was würde Kostolany zur
aktuellen Wirtschafts- und
Börsensituation sagen?**

Nachgefragt bei seinem
Schüler und Fondsberater
Dr. Holger Schmitz

Seite 50-51

IHRE
ANSPRECHPARTNER

T +49 (0)69 - 715 89 90 - 0



Dirk Fischer
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de

Dirk Lehner
Vertriebsleiter

dirk.lehner@patriarch-fonds.de

Uwe Lampe
Vertriebsunterstützung

uwe.lampe@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

können Sie es auch schon nicht mehr hören? Nur noch „Altersvorsorgedepot“ und „Frühstartrente“ von früh bis spät, egal wohin man auch schaut. Sicherlich richtig so, denn wir reden vermutlich über die beste Altersvorsorgereform, die wir jemals in Deutschland hatten, sowie erstmals die Chance für breite Bevölkerungsschichten, großzügig staatlich unterstützt am Aktienmarkt zu partizipieren. Für die deutschen Bürger ist das ein enormes Geschenk der Politik, was sich wirklich niemand entgehen lassen sollte. Unbestritten.

Und dass jeder Produktanbieter, egal ob Versicherer, Fondsgesellschaft oder Neobroker, seinen Teil vom Kuchen abhaben möchte, ist ebenso völlig legitim. Was regt er sich also auf, werden Sie jetzt vermutlich denken?

Mich ärgert zunächst einmal ein wenig die fehlende Anerkennung für all das als gebündelte Beraterschaft gemeinsam Geleistete rund um die Fondsidee und die bisherige Altersvorsorge in der Vergangenheit. So sehr die neuen staatlichen Lösungen für die Zukunft auch als Allheilmittel gepriesen werden, so sollte man doch den von Beratern für ihre Kunden unter schwierigeren Rahmenbedingungen bisher erarbeiteten Wohlstand nicht ganz vergessen. Das war eine Herkulesarbeit in der Vergangenheit. Was aber dennoch ohne damalige große staatliche Werbetrommel erzielt und geleistet wurde, ist enorm. Anscheinend wird das allzu schnell vergessen. Aber anyway, es ist eh der Blick in den Rückspiegel und mit dem sollte man sich nicht allzu lange aufhalten.

Nach vorne gerichtet stört mich aus Anbieter- und Beratersicht eher die volle Fokussierung auf ein Konzept, welches in seiner günstigsten und damit eigentlich zu empfehlenden Ausgestaltung keinerlei Verdienstmöglichkeit für den Berater bietet. Beratung ist ja auch explizit staatlich gar nicht gewünscht, wie wir immer wieder aus offiziellen Quellen lesen dürfen.

Daher erlaube ich mir einfach mal vorsichtig darauf hinzuweisen, dass man als Berater:in trotz allem Hype um die neuen staatlichen Förderlösungen nicht den Fokus auf die eigene Wirtschaftlichkeit aus den Augen verlieren sollte. Bei allem Verständnis für Kostentransparenz und Wettbewerbsdruck sollte Beratungsleistung nach meinem Verständnis immer noch ihren Preis haben, und zwar unabhängig vom Geschäftsmodell. Egal, ob Provisions- oder Honorarberatung, ob Ausgabeaufschlag oder Servicegebührenmodell, ob aktiver Fonds oder ETF bzw. ob Fondspicker oder Fondsvermögensverwaltungsvermittler. Es muss für Kunde UND Berater passen.

Es war schon immer unsere Prämisse bei der Patriarch, dass jede/r Berater:in in unserer Produktwelt nach dem jeweiligen, eigenen Gusto die richtigen Lösungen finden kann. So ist auch stets der Aufbau unseres halbjährlichen Vermittlermagazins „performer“ gewählt, welches Sie gerade in den Händen halten. Es beinhaltet Ideen für jedes Geschäftsmodell. Manche werden passen, andere nicht. Aber die Vielfalt macht es aus.

Da derzeit alle anderen sich ausführlich mit den staatlichen Förderprodukten auseinandersetzen, wollen wir Sie nicht langweilen und das doppeln, sondern konzentrieren uns in dieser performer-Ausgabe bewusst auf andere Finanzlösungen, damit der Rest des gesamten, notwendigen Finanzplanungsspektrums einer Kundenverbindung nicht in Vergessenheit gerät. Ich wünsche Ihnen bei der Lektüre dieses druckfrischen performers nun viel Vergnügen.

Ihr

Dirk Fischer
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

Inhalt & Impressum

• DACHFONDS: Da waren es nur noch zwei!	4
Konsequenter Einschnitt zum 20-jährigen Jubiläum der Patriarch Select Dachfondsfamilie	
• AKTIENFONDS: KI - Jetzt wird es ernst!	7
Wie künstliche Intelligenz vom spektakulären Experiment zur alltäglichen Infrastruktur wird	
• DACHFONDS: Wie Phönix aus der Asche	10
Eine Fondshistorie, so abwechslungsreich wie ein Menschenleben	
• VERSICHERUNGEN: Wie man einen Gegenpol zur aktuellen Servicewüste in der Versicherungsbranche setzt	12
Gelebte Kundennähe à la Mediolanum International Life	
• TITELTHEMA: “No Country for old white men”	16
Patriarch etabliert junge Unternehmer:innenplattform	
• MISCHFONDS: Ein Gastbeitrag von Tobias Gabriel: Das Risiko hat die Anlageklasse gewechselt	20
• FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG: Vom Pionier zum Evergreen	22
Ein Jahrzehnt Patriarch Robo-Advisor „truevest“!	
• MISCHFONDS: Ein Interview mit Andreas Langer und Marcus Mößinger: Mit System durch das Haifischbecken	24
• AKTIENFONDS: Rockt der Patriarch Classic TSI Fonds auch das Senckenberg Museum?	28
Der beliebte Fonds wurde für den Boutiquen-Award 2026 nominiert	
• AKTIENFONDS: Das Comeback der Finanzwerte?	30
Ein Segment im totalen Wandel	
• VERANSTALTUNGEN: Eine Ära geht zu Ende	32
Das Patriarch-Beratersymposium sagt Danke an Allgäu-Events!	
• FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG: Von der Idee auf dem Reißbrett zur etablierten Finanzlösung	34
15 Jahre PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200	
• VERSICHERUNGEN: A&A Superfonds-Police genießt Sonderrolle bei Patriarch-Fondsverschmelzung	36
Starkes Fondspoliceuniversum ermöglicht besondere Lösung	
• AKTIENFONDS: Wie ein Dividendenfonds intelligent die Konkurrenz deutlich abhängt	40
• AKTIENFONDS: Ein Gastbeitrag von Norbert Keimling: TT Contrarian Global	42
Renditechancen oder Überhitzung an den Aktienmärkten?	
• ROHSTOFFE: Ein Gastbeitrag von Hans E. Günnewig: Wohin entwickeln sich die Rohstoffe?	46
• AKTIENFONDS: Ein Gastbeitrag von Christos Arbaras: Hellas Opportunities Fund	48
Spitzenperformance trifft Zukunftschancen	
• MISCHFONDS: Was würde Kostolany zur aktuellen Wirtschafts- und Börsensituation sagen?	50
Nachgefragt bei seinem Schüler und Fondsberater Dr. Holger Schmitz	
• MARKTBEOBACHTUNG: Ein Gastbeitrag von Sven Marc Schöffner und Daniel Jörg Hofmann: CorFactum	52
Warum sich eine Vermögensverwaltungsgruppe neu aufstellt	
• VERSICHERUNGEN: Ein Gastbeitrag von Jennifer Brouckerhoff: Die Waffe der Betrüger: Deine Emotionen	54
• VERTRIEBSTIPP: Orientierung statt Fake News: Wie wissenschaftliche Fakten die Finanzberatung stärken	56

IMPRESSUM

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 - 715 89 90 - 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 - 38

www.patriarch-fonds.de
info@patriarch-fonds.de

performer – DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

Copyright

Das Copyright für alle Beiträge liegt bei der Patriarch Multi-Manager GmbH. Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.

Layout & Bildkonzept
etage3 design + digital GmbH

Bildquellen: Titelseite: KI-generiert; Seite 4: istock.com/master1305; Seite 7: istock.com/bahadir tanriover; Seite 10: istock.com/Scadidi; Seite 10, 11: patriarch; Seite 16, 17: KI-generiert; Seite 17, 18: KI-generiert; Seite 22: istock.com/style-photography; Seite 29: etage3 design+digital; Seite 30: istock.com/goir; Seite 33: patriarch; Seite 34: istock.com/FangXiaNuo; Seite 36, 37: patriarch; Seite 38: patriarch; Seite 40, 41: istock.com/da-kuk; Seite 42: istock.com/anilyanik; Seite 47: istock.com/adventr; Seite 48: istock.com/mirsad sarajic; Seite 50: IMAGO / teutopress; Seite 52: Corfractum; Seite 54: istock.com/Calvin Chan Wai Meng; Seite 56: patriarch

Da waren es nur noch zwei!

Konsequenter Einschnitt zum 20-jährigen Jubiläum der Patriarch Select Dachfondsfamilie



Am 24.8.2006 war es so weit. Im Vorfeld der anstehenden, erstmaligen Abgeltungssteuereinführung in Deutschland erblickte die Patriarch Select Dachfondsfamilie das Licht der Welt und hat sich seit dato als Dauerbrenner in der deutschen Fund-of-funds-Szene etabliert.

Pünktlich zum anstehenden 20-jährigen Jubiläum der beliebten Fondsfamilie hat sich die Patriarch Multi-Manager GmbH nun jedoch zu einem überraschenden Veränderungsschritt durchgerungen. Offensichtlich frei nach der Devise: „Gut allein ist nicht gut genug“.

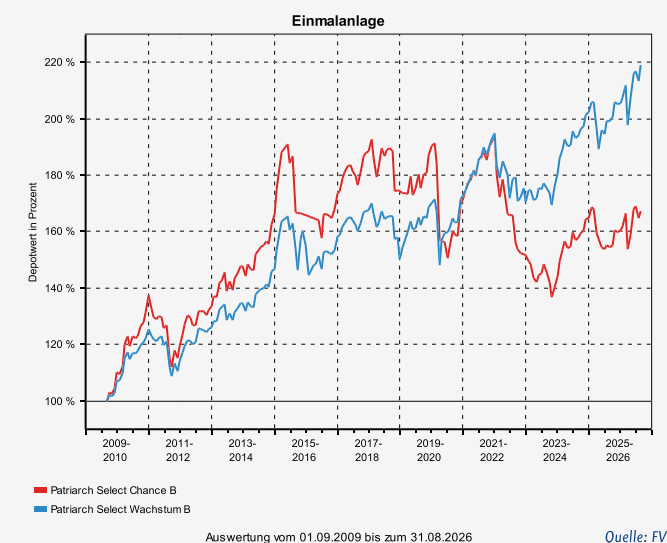
Fondsverschmelzung erfolgt

Per 6.8.2026 wurde der offensive Dachfonds **Patriarch Select Chance** (WKN: A0JKXY) in den balanced Dachfonds **Patriarch Select Wachstum** (WKN: A0JKXX) verschmolzen. Natürlich nach vorheriger Genehmigung des Sachverhaltes durch die zuständige luxemburgische Aufsichtsbehörde CSSF. Damit reden wir zukünftig vervollständigt durch den defensiven Dachfonds **Patriarch Select Ertrag** (WKN: A0JKXW) also nur noch von einem Dachfonds-Duo. Bleibt die Frage, wie es zu dieser Entscheidung kam und welcher Sinn sich dahinter verbirgt? Dem wollen wir nachfolgend ein wenig auf den Grund gehen ...

Eine konsequente Entscheidung

Die schnelle Genehmigung der luxemburgischen Aufsichtsbehörde überrascht nicht, denn die Begründung der Patriarch für die Verschmelzungsmaßnahme könnte nicht logischer sein. Es geht darum, den maximalen Mehrwert für die über die Fondsfamilie zugeführten Kunden zu generieren, liest man da. Und dieser wäre in den letzten vier Jahren einfach konstant deutlich größer im Patriarch Select Wachstum gewesen als im Patriarch Select Chance. Dies war in den 16 Jahren zuvor nicht der Fall. Dem sind wir von Seiten performer auf den Grund gegangen, wie die folgende Grafik zeigt.

GRAFIK 1 Patriarch Select Wachstum vs. Patriarch Select Chance über die letzten 17 Jahre



Und es stimmt. Die angesprochene längere Underperformance ist im rechten Bereich der Grafik klar erkennbar. Während der Patriarch Select Chance damit zuletzt eher ein Fonds im unteren Bereich seiner Peergroup war, **glänzt der Patriarch Select Wachstum seit zwei Jahrzehnten konstant und verlässlich immer aus dem ersten Drittel seiner Peergroup**, was auch durch zahlreiche positive Presseartikel und Auszeichnungen immer wieder auch von neutraler Seite bestätigt wird. **An diesem Erfolg will man einfach auch die ehemaligen Investoren im Patriarch Select Chance zukünftig partizipieren lassen.**

Insbesondere, da für die Patriarch keine Trendwende bei der beschriebenen Entwicklung erkennbar ist, wie uns auch Geschäftsführer Dirk Fischer auf Nachfrage bestätigt hat. „Dafür scheue man sich auch nicht vor

Entscheidungen, die auf den ersten Blick vielleicht unpopulär erscheinen mögen, aber inhaltlich extrem sinnvoll für die Investoren sind“, ergänzt Fischer.

Wie verlässlich der Patriarch Select Wachstum als „Empfängerfonds“ seit Auflage für die Anleger unterwegs ist, zeigt besonders ein Blick auf das Renditedreieck des Fonds.

In 93% aller 190 möglichen Investitionsphasen lieferte der Fonds ein positives Ergebnis (blau) für die Investoren ab! Und natürlich hat der ausgewogene Mischfonds auch **im Jahr 2026 mit einem Plus von 6,62% per 31.08.** im Rahmen seiner Risikoneigung erneut ordentlich abgeliefert.

Ein angenehmer Nebeneffekt

In Zeiten einer von Anlegerseite geforderten hohen Kosteneffizienz bietet die Verschmelzung allen betroffenen Investoren **AUS BEIDEN FONDS** nach der Verschmelzung einen weiteren nicht zu unterschätzenden Mehrwert, wie unsere Redaktion ermitteln konnte.

Über das höhere Fondsvolumen im Empfängerfonds Patriarch Select Wachstum sinken via Fixkostendegression die laufenden jährlichen Gebühren bzw. als betroffene Kennziffer die „TER“ (Total Expense Ratio = Gesamtkostenquote). Vielleicht nicht der entscheidende Faktor, aber in jedem Fall ein aktuell sicherlich gern gesehener Nebeneffekt.

Einfache Umsetzung

Bleibt eigentlich nur die Frage, ob die Umsetzung bzw. Partizipation an der Maßnahme für die Anleger und Berater aufwendig war? Besonders erfreulich daran ist, dass aus Anlegersicht sowohl für Kunden im abgebenden Fonds als auch im Empfängerfonds, absolut nichts zu tun war. Selbst bestehende Spar- oder Entnahmepläne im Patriarch Select Chance wurden offensichtlich automatisch von den Depotbanken in den Patriarch Select Wachstum übernommen.

Eine generelle Zustimmung von Kundenseite war nicht erforderlich, insbesondere, da die neuen Kunden im Patriarch Select Wachstum ja in eine leicht niedrigere Risikoneigung verschmolzen werden. Außerdem ist die Kosten- und Vergütungsstruktur bei beiden Fonds ebenfalls identisch. Somit ist auch keinerlei neue Geeignetheitsprüfung von Kundenseite als Voraussetzung für die Verschmelzung erforderlich.

Berater waren trotzdem unterstützend gefordert

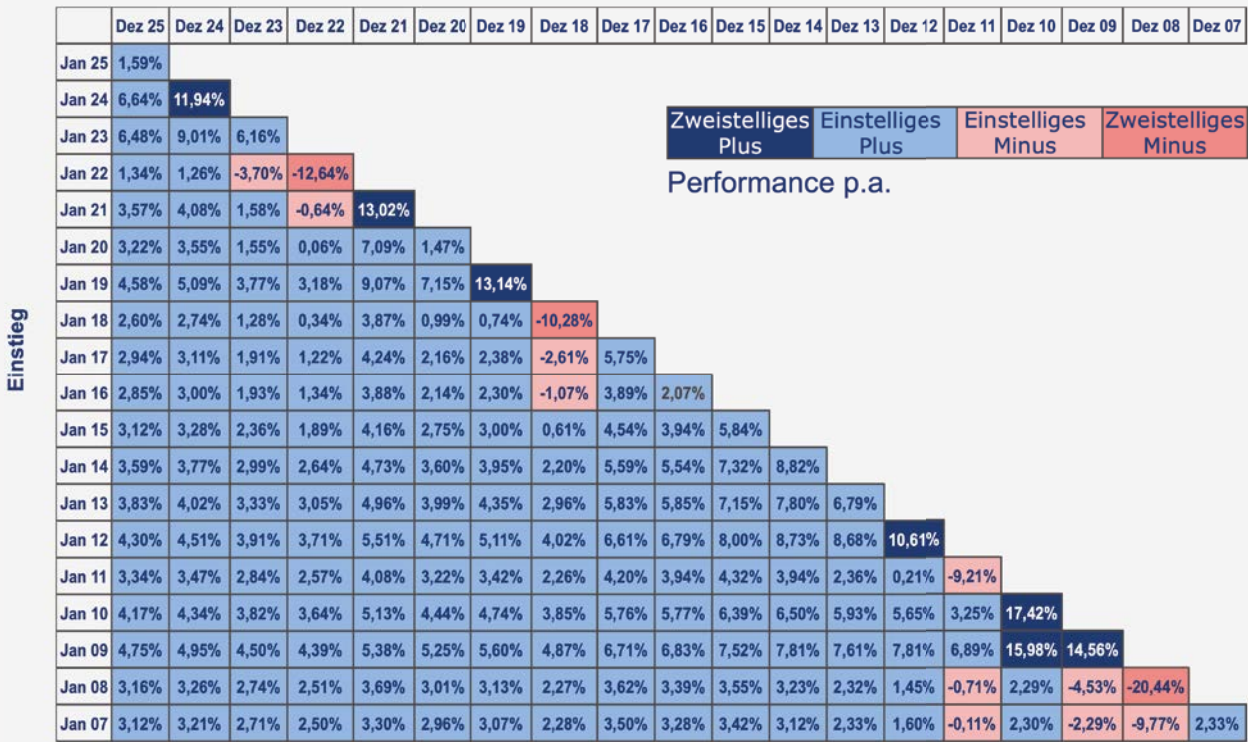
Als Berater war es dennoch ratsam, im Laufe des Prozesses mit betroffenen Kunden sicherheitshalber ins Gespräch zu gehen, da das Informationsschreiben der Fondsgesellschaft zu dem Vorfall, welches jeder Kunde sowohl im abgebenden Fonds als auch im Empfängerfonds, erhielt, im üblichen Behörden-sprachjargon nicht wirklich selbsterklärend war.

Somit war es sinnvoll, betroffene Kunden als Berater einmal kurz zu kontaktieren, einfach nur, um diesen mitzuteilen, dass der Sachverhalt absolut in ihrem Sinne und gut für sie ist. Insbesondere Kunden im Empfängerfonds hätte ansonsten die Mitteilung vielleicht verwirren können, da sich in deren Depot ja gar nichts geändert hat. Das ist sicherlich aus Beratersicht als Bestandsschutz definitiv eine empfehlenswerte Maßnahme mit geringem Aufwand gewesen.

Erfolgsstory geht weiter

Bei aller kritischer Betrachtung der Fondsverschmelzung wollen wir abschließend doch die eigentliche Erfolgsstory der Patriarch Select Dachfondsfamilie nicht vergessen bzw. deren Leistung nicht schmälern. 20 Jahre Eigenständigkeit und Kundentreue sind für die Fondsfamilie einer mittleren Fondsboutique keine Selbstverständlichkeit und bei Weitem nicht die Regel unter den Wettbewerbern. Daher ist es nur konsequent, die beliebten Vermögensbausteine nach zwei Jahrzehnten einmal neu auf die Herausforderungen der Zukunft hin auszurichten. Die bestehenden und potentiellen Kunden rund um die Patriarch Select Dachfondsfamilie werden dieses Engagement mit Sicherheit zu schätzen wissen.

GRAFIK 1 Renditedreieck Patriarch Select Wachstum (A0JKXX) – 01.01.2007 - 31.12.2025



Quelle: FVBS

KI - Jetzt wird es ernst!

Wie künstliche Intelligenz vom spektakulären Experiment zur alltäglichen Infrastruktur wird

Es vergeht keine Woche, in der das Thema „Künstliche Intelligenz“ nicht in den Schlagzeilen zu finden ist, sei es im Bereich der Investmentideen, aber auch zunehmend in der „realen Welt“ der Anwender. Gefühlt nimmt hierbei das Tempo stetig zu. Der AI Leaders Fund (ISIN: DE000A2P37J7) gehört zu den bekanntesten Fonds, die dieses Thema umfassend aufgreifen. performer sprach mit den Fondsmanagern Christian Hintz und Tilmann Speck:

performer: Der AI Leaders C wurde im Januar 2020 aufgelegt. Der breiten Öffentlichkeit wurde der Begriff „Künstliche Intelligenz“ erst mit Veröffentlichung von ChatGPT 3.5 im November 2022 bewusst. Wart Ihr der Zeit voraus? Wie seid Ihr auf die Idee für diesen Fonds gekommen?

Hintz: Wir hatten in der Vermögensverwaltung u.a. eine Strategie, mit der wir in die Megatrends der Zukunft investierten. 2017 kam dann zunehmend in allen Bereichen mehr und mehr KI ans Tageslicht und uns wurde schnell klar, dass es sich dabei um den vielleicht größten Megatrend überhaupt handeln könnte.

Speck: Am Anfang wurden wir da noch teilweise belächelt und nicht wenige dachten, dass es sich bei KI nur um einen weiteren Hype handeln würde.

performer: Der AI Leaders Fund könnte auf den ersten Blick ein Technologie-Fonds sein. Ist er aber nicht. Warum?

Hintz: Am Anfang könnte man unseren Fonds durchaus in der Kategorie Technologie verorten. Das lag hauptsächlich daran, dass es 2020 hauptsächlich die sogenannten Enabler waren, die das KI-Thema zum Laufen brachten und die technischen Voraussetzungen dafür schufen. Reine Anwender von KI gab es damals noch deutlich weniger als heute. Im Wesentlichen nur die Kreditkartenanbieter, Zahlungsdienstleister und einige wenige andere. Heute überwiegen dagegen eher die Anwender Künstlicher Intelligenz, die jeden Tag mehr werden, da sich kaum ein Unternehmen mehr leisten kann, auf die Integration von KI zu verzichten.



Speck: Mit aktuell 175 Unternehmen im Fonds sind wir mittlerweile deutlich breiter aufgestellt und eher als globaler Aktienfonds zu sehen mit ganz speziellen Merkmalen und dem Schwerpunkt auf Markt- und Technologieführer mit möglichst hoher KI-Relevanz.

performer: September 2022 ist für Euch ein wichtiges Datum. Warum? Wie kam es dazu?

Hintz: Im September 2022 war der Start unseres neuen KI-gestützten Risikomanagements TOPAS, das wir bereits 2021 auf den Weg gebracht hatten, nachdem es 2021 an den Börsen zu einer Sektor-Rotation - raus aus den Wachstumswerten hinein in die Verlierer aus dem Coronajahr 2020 - kam, mit erheblichen Turbulenzen und Kursschwankungen. Diese Kursschwankungen trafen auch den AI Leaders Fonds und das wollten wir für die Zukunft ändern und verbessern.

Speck: Seit unserer Einführung von TOPAS hat sich die Volatilität im AI Leaders Fonds deutlich verringert und ebenso die Drawdowns in schwächeren Marktphasen.

performer: Hat sich seitdem Weiteres in Eurem Fonds-Management verändert?

Hintz: Mittlerweile nutzen wir selber KI in allen nur denkbaren Bereichen und haben eine unternehmens-eigene KI-Technologie für unser Aktienresearch entwickelt (The Machine). Mit dieser ermitteln wir z.B. die KI-Relevanz, die Marktrelevanz oder den Burggraben von Unternehmen.

Speck: Gleichzeitig fungiert unsere Technologie auch noch als Frühwarnsystem, überwacht den gesamten Markt mit KI-Agenten und meldet uns Entwicklungen oder Veränderungen, wenn diese unsere Unternehmen im Fonds tangieren, beeinträchtigen oder bedrohen könnten.

performer: Habt Ihr ein Beispiel für einen Nicht-Tech-Wert, der das Thema KI vorteilhaft umsetzt?

Hintz: LVMH wäre ein Beispiel oder auch Caterpillar. LVMH nutzt KI sehr stark für ihre internen Prozesse und nutzt auch eine eigene KI-Software für die Bereiche Sales und Vertrieb.

Speck: Caterpillar setzt KI ebenfalls vorbildlich für seine internen Prozesse ein und steuert damit alle wichtigen Aufgaben im Unternehmen.

performer: Aktuell ist die Diskussion groß, ob sich die extremen Investitionen in Rechenzentren überhaupt jemals monetarisieren lassen. Wie ist Eure Meinung hierzu?

Hintz: Wenn man das große Bild vor sich sieht und eine Vorstellungskraft davon hat, was alles erst noch kommen wird – besonders durch Physical AI, also Robotik, habe ich keine Zweifel daran, dass sich das für den Großteil der Beteiligten auszahlen und rechnen wird.

Speck: Sicherlich wird sich nicht jede Investition auszahlen und das eine oder andere Projekt kann auch schief gehen. Noch schlimmer könnte es allerdings sein, eine Gelegenheit zu verpassen und am Ende aufgrund zu großer Zurückhaltung leer dazustehen. Deshalb tendieren die großen Player dazu lieber zu viel zu investieren als zu wenig.

performer: Vor nicht allzu langer Zeit war Anthropic Mythos in den Schlagzeilen. Ein Programm, welches Sicherheitslücken identifiziert, die Menschen komplett übersehen haben. Dieses Programm wurde

erstmal zurückgehalten. Vorsichtsmaßnahme oder Marketinggag?

Hintz: Alles andere als ein Marketinggag! Die KI war so gut, dass sie nahezu jede Sicherheitsbarriere überwinden konnte und mühelos in jedes Netzwerk oder jede Datenbank eindringen konnte. Anthropic kontaktierte freiwillig das Weiße Haus und es wurden erst einmal die wichtigsten Banken der USA eingeladen, um diese auf das Problem aufmerksam zu machen und letztendlich die Sicherheitslücken zu schließen.

Speck: Mit der abgespeckten Version Fable 5 verhielt es sich dann nochmal ähnlich und auch diese musste nach Einführung gleich wieder für mehrere Tage vom Markt genommen werden.

performer: Wie muss man in diesem Zusammenhang Cybersecurity sehen? Haben entsprechende Firmen die Macht, Bedrohungen abzuwehren? Laufen sie nicht der Entwicklung bzw. den Möglichkeiten, die KI eröffnet, hinterher?

Hintz: Da sprechen Sie ein äußerst heikles Thema an und ja, diese Gefahr besteht durchaus. Wenn wir uns allein die ganzen Hackerangriffe der letzten zwei Jahre anschauen, müssen wir feststellen, dass diese immer besser und strukturierter durchgeführt werden konnten, und das liegt mit Sicherheit an den deutlich größeren Möglichkeiten, die KI auch leider dafür bietet.

Speck: Zum Glück gibt es dafür die ganzen Cybersecurity-Unternehmen wie beispielsweise Palo Alto, Zscaler oder Fortinet usw. Diese Unternehmen verstehen es vorbildlich, KI zur Abwehr einzusetzen und waren von der ersten Stunde dabei, Tools und Abwehrmechanismen gegen Cyberangriffe durch KI zu entwickeln.

performer: Alles in allem sehen wir eine atemberaubende Entwicklung. Welche Entwicklungsschwerpunkte seht Ihr für die nähere Zukunft?

Hintz: Der treibende Faktor, der die Entwicklung von KI in den nächsten Jahren bestimmen wird, ist ganz klar die Robotik! Dabei geht es um die Implementierung selbstlernender, autogenerativer KI in Physical AI – also den Übergang von KI aus starren Computern auf frei agierende Roboter.

Speck: Ob es sich dabei um humanoide Roboter im Haushalt oder der Industrie handelt, um Lieferfahr-

zeuge jeglicher Art und Größe in der Logistik, autonom fahrende Autos oder Drohnen, ist letztendlich egal. Robotik wird das Thema sein, das alles verändern wird.

performer: Blicken wir hinter den Horizont. Es gibt Meinungen, dass in ca. 4 Jahren Quantencomputer marktreif werden. Wenn jetzt schon die KI so intensiv in unser aller Leben eingreift, was passiert dann?

Hintz: Auch nichts anderes. Die Rechenleistung wird dadurch nur noch deutlich größer und damit auch die Geschwindigkeit, in der sich alles entwickeln wird.

Speck: Das ist vielleicht mit das wichtigste Thema; kaum jemand hat damit gerechnet – nicht einmal wir –, dass die Entwicklung so rasch voranschreitet, wie wir es aktuell sehen und erleben.



CHRISTIAN HINTZ
WIRTSCHAFTSBERATER (WBA)

Nach dem Studium der Nachrichtentechnik startete Christian Hintz 1994 als unabhängiger Vermögensverwalter. Seit dem Jahr 2007 ist er verantwortlich für das Management von drei Aktien- und Mischfonds, die in den letzten Jahren zu den besten der Vergleichsgruppe gehörten. Er fungiert im AI Leaders - Team als verantwortlicher Fondsmanager.

performer: Zum Schluss mal eine ganz andere Frage: Bei all dem Tempo rund um KI könnt Ihr persönlich noch genügend abschalten und wenn ja, wie?

Hintz: In meiner Familie und der Natur finde ich den Halt und die Ruhe, die bei mir für einen guten Ausgleich sorgen.

Speck: Das kann ich auch für mich bestätigen. Allein meine täglichen Spaziergänge mit meinem Hund bringen mich auf andere Gedanken und helfen mir, mich zu entspannen.

performer: Christian, Tilmann, herzlichen Dank für Euren Deep Dive in den AI Leaders Fonds und das Thema Künstliche Intelligenz. Es versteht sich von selbst, dass wir dranbleiben.



TILMANN SPECK
DIPL.-VOLKSWIRT

Nach dem Volkswirtschaftsstudium und Stationen bei der Fraunhofer-Gesellschaft startete Tilmann Speck 1992 in der Finanzberatung und wurde mehrfach als "Finanzberater des Jahres" ausgezeichnet. Seit dem Jahr 2010 ist er für Management und Strategie unterschiedlicher Aktien- und Superfonds verantwortlich. Er fungiert im AI Leaders - Team als Co-Fondsmanager.



AI LEADERS

Wie Phönix aus der Asche

Eine Fondshistorie, so abwechslungsreich wie ein Menschenleben



Wie im wahren Leben starten nicht alle Fondskreationen sofort bedingungslos durch, sondern müssen auch erst mühsam ihren Weg gehen. Die am Fondschart ablesbare Fondshistorie liest sich beinahe so spannend wie eine menschliche Biografie. Ein solcher Fall ist sicherlich auch der beinahe 20 Jahre alte **Patriarch Vermögensmanagement (WKN: A0EQ04)**.

Zur Abgeltungssteueroptimierung erdacht – von der Finanzkrise torpediert

Der vor knapp zwei Jahrzehnten von der Patriarch im Rahmen des Hypes um die bevorstehende Einführung der Abgeltungssteuer in Deutschland aufgelegte offensive Dachfonds erwischte mit dem Auflagdatum 23.4.2007 und dem darauffolgenden Ausbruch der Finanzkrise bereits in seinen ersten „Kindheitsjahren“ das schlechtestmögliche Startscenario. Mit einem Minus von nur 25% bis zum Ende der Finanzkrise im März 2009 (zur Erinnerung: der weltweite Aktienmarkt verlor im selben Zeitraum 50%), meisterte der offensive Fonds das Katastrophenszenario eigentlich sogar ganz gut. Aber wer will schon in einen neuen Fonds investieren, der zum Start direkt einmal 25% verliert? Und wer wollte, noch geschockt von der Finanzkrise, Anfang 2009 überhaupt irgendwo investieren? Also direkt zu Beginn schwere Zeiten für den Patriarch Vermögensmanagement.

Verlust schnell wieder aufgeholt – doch häufige Managementwechsel sorgen für Unruhe und Seitwärtstrend

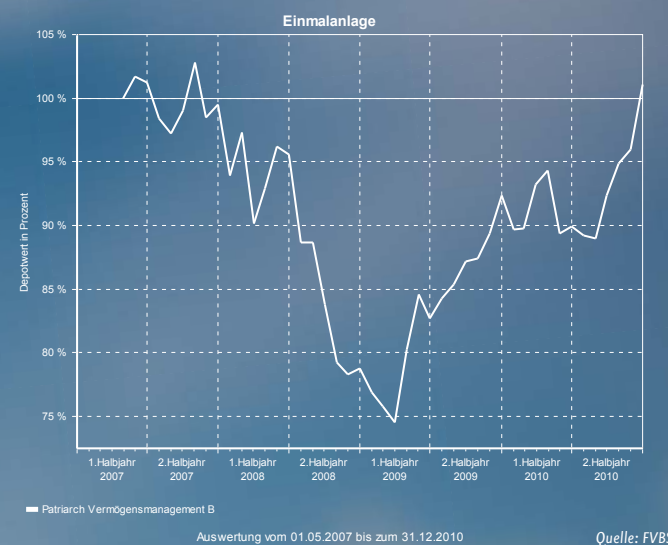
Man muss kein Mathematiker sein, um zu wissen, dass, wer 25% verloren hat, nun 33% wieder zurückgewinnen muss. Nicht einfach, doch Ende 2010 war es dann endlich wieder geschafft und der Patriarch Vermögensmanagement konnte beinahe 4 Jahre nach Auflage einen Neustart wagen. Da der Patriarch Vermögensmanagement lange Zeit aber kein offener Dachfonds für das breite Patriarch-Publikum war, sondern als Labelfonds eine Auftragsarbeit für einzelne Großkunden der Patriarch und deren eigenes Klientel, oblag die Besetzung des Fondsberatermandates auch diesen Dritteignern des Fonds und nicht der Patriarch selbst. Dadurch wurde der Fonds in seinen Folgejahren leider immer mal wieder viel zu schnell von einem mandatierten Fondsberater zum Nächsten weitergereicht. Diese mangelnde Konstanz in Sachen „Fondsberater“ und auch „Investmentansatz“ brachte leider keinerlei Ruhe in die Fondsergebnisse.

So ähnelte der Chartverlauf des Patriarch Vermögensmanagement lange Zeit mehr einem Seitwärtstrendkanal bzw. der Fieberkurve eines EKGs als einer doch eigentlich gewünschten klaren Aufwärtstendenz. Auf gute Jahre folgten immer wieder empfindliche Rücksetzer, wie zuletzt in den Jahren 2018, 2020 oder 2022, wodurch der Fonds stets Mittelmaß blieb, was vielen Investoren verständlicherweise das Vertrauen in ein langfristiges Investment in den Patriarch Vermögensmanagement nach und nach nahm. So sah es einige Jahre tatsächlich gar nicht gut für den Fonds aus.

Die finale Trendwende zum 16. Geburtstag – die „Heilsbringer“ nehmen sich des Fonds an!

Um noch eine Parallele zum wahren Leben zu strapazieren, erfolgte beim Patriarch Vermögensmanagement ähnlich einem schwierigen, pubertären Teenager mit dem 16. Geburtstag des Fonds ein völliger Sinneswandel, denn die richtigen Personen nahmen sich gemeinsam und energisch des Schicksals des zuvor gebeutelten Fonds an. Da wäre zunächst einmal Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer, der entschied, den Fonds aus dem Labelfondsbereich wieder in den offenen, freien Vertrieb zurückzuholen und der danach auf die Suche nach geeigneten Partnern für ein neues Konzept ging.

GRAFIK 1 Patriarch Vermögensmanagement: Drawdown Finanzkrise



Diese Partner fand er zum einen in Klaus Stüllenber, Vorstand der gleichlautenden Stiftung, der als Ankerinvestor für ein neues, sowohl auf Stiftungen als auch auf Privatanleger zugeschnittenes Income-Konzept des Fonds gewonnen werden konnte und zum anderen fand er, besonders wichtig, in Markus Kaiser von der Greiff capital management AG den richtigen, erfahrenen und langfristig verlässlichen Experten als Umsetzer des neuen Konzeptes auf dem Fondsberatersessel. Kaiser, der absolute Wunschkandidat von Stüllenber und Fischer für die bereits investierten und zukünftigen weiteren Kunden. Nun galt es noch, die richtige Ausrichtung und Kostenstruktur des Fonds festzulegen.

Endlich ein verlässliches und lukratives Konzept für jedermann

Der Patriarch Vermögensmanagement fungiert seit dem 1.4.2023 als Balanced-Mandat (60% Aktienfonds, 40% Rentenfonds) und setzt auf passive wie aktive Zielfondsbausteine, die Markus Kaiser mit seinem speziellen Managementansatz in attraktiver Gewichtung zusammenstellt. Die Ausschüttungspolitik strebt 4% Auszahlung jeweils im November eines Jahres an, was der Fonds in allen 3,5 Jahren seit Integration des neuen Managementansatzes auch problemlos geschafft hat. Dazu ist die Kostenstruktur mit nur 1,15% p.a. laufenden Spesen extrem attraktiv für einen Dachfonds. Darüber hinaus ist die Bestandsprovision von 0,5% p.a. auf Plattformebene für Berater:innen trotzdem nicht zu verachten.

Wie Phönix aus der Asche

Welchen Unterschied es macht, wenn in eine grundsätzlich gut aufgesetzte Fondshülle endlich einmal ein

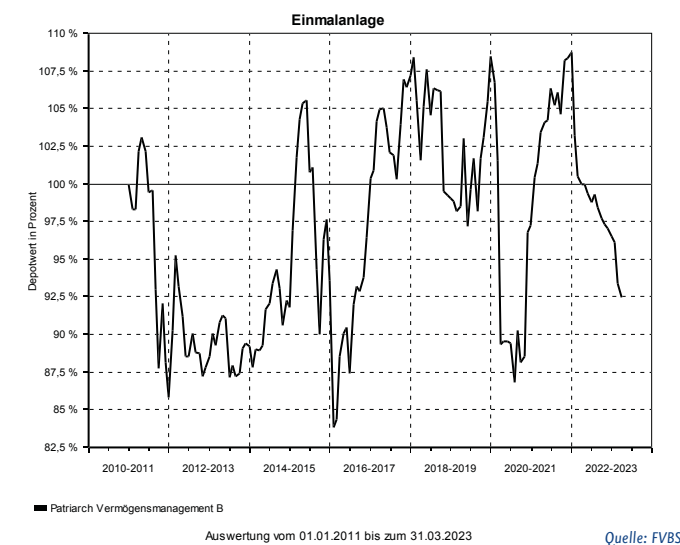
konstantes, durchdachtes und verlässliches Konzept integriert wird, zeigt ein nüchterner Blick auf die Zahlen seit Neuaufsetzung vor knapp 3,5 Jahren. Quasi eine echte „from Zero to Hero“-Story.

Per 31.8.2026 hat der Fonds für seine Investoren seit Neuaufsetzung eine **Nettorendite nach laufenden Spesen von 7,91% p.a.** erzielt, und wie schon vorstehend erwähnt, davon jeweils im November jährlich 4% an die Anleger ausgezahlt. Doch nicht nur das reine Ergebnis lässt aufhorchen, sondern mit wie wenig Risiko das Resultat erzielt wurde! Die **Volatilität des Fonds liegt bei lediglich 9%**, sodass der Fonds über die letzten 12 Monate sogar eine **Sharpe-Ratio um 1** erarbeiten konnte.

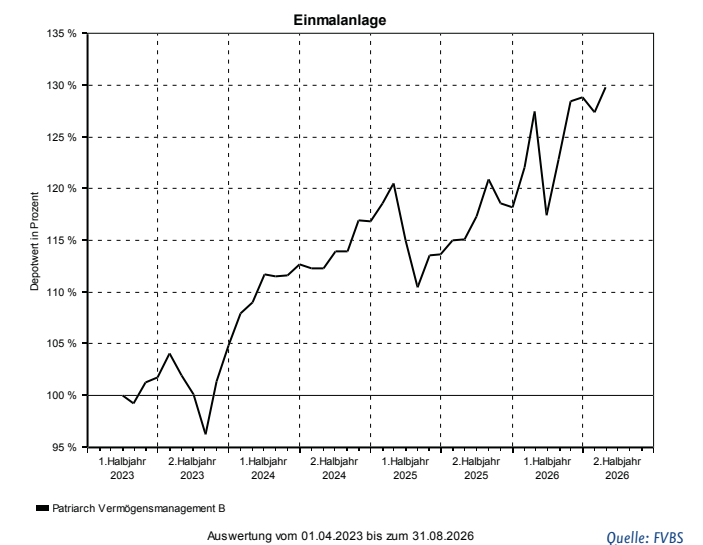
Vom späten Glück eines Fondslebens und einem „Must-have-Zukunftsinvestment“

Wie auch bei so vielen Menschen hat der Patriarch Vermögensmanagement erst mit kompetenter Hilfe sein spätes Glück gefunden. Nach einem steinigen Anfangsweg seiner Fondskarriere mit reichlich, nicht nur positivem Erfahrungsschatz, ist der Fonds endlich angekommen. Und wie! Mit der vor 3,5 Jahren installierten Strategie dürfte dem Fonds eine rosige Zukunft bevorstehen. Für alle Investoren, die Balanced-Bausteine in ihrer Asset Allocation nutzen, ist der Patriarch Vermögensmanagement nun endlich das „Must-have-Investment“ geworden, welches er eigentlich schon in seiner frühen Historie hätte sein sollen und was viele Kapitalanleger gerade jetzt suchen. Bleibt uns nur noch, dem Patriarch Vermögensmanagement in seiner aktuellen Aufstellung zum Wohle aller Anleger ein möglichst langes Leben zu wünschen ...

GRAFIK 2 Patriarch Vermögensmanagement: 12 Jahre unruhige Zeiten



GRAFIK 3 Patriarch Vermögensmanagement: Nun bestens aufgestellt





Wie man einen Gegenpol zur aktuellen Servicewüste in der Versicherungsbranche setzt

Gelebte Kundennähe à la Mediolanum International Life

Die Versicherungsbranche ist im massiven Umbruch. Die Künstliche Intelligenz hält in allen administrativen Backoffice-Segmenten der Versicherer deutlichen Einzug und früheres Servicepersonal wird dagegen eingespart. Der Telefonsupport wird oft auch an die KI abgegeben oder alternativ zu ausländischen Call-Centern verlagert. Eine Entwicklung, die vielen Berater:innen oft die Zornesröte ins Gesicht treibt, da diese Umstellungen bei Weitem nicht reibungslos ablaufen und zumindest derzeit den Servicelevel bei beinahe allen Versicherern deutlich verschlechtert hat. Es fehlt an zeitnahen Lösungen und verlässlichen Ansprechpartnern für die Anforderungen der Vermittler, insbesondere im Sachversicherungsbereich.

Doch es geht auch anders

Wie immer kann man aber auch aus der Not einer Branche für sich selbst eine Tugend machen, wenn man sich antizyklisch positioniert und den Finanzberater:innen

einen Gegenentwurf zur derzeitigen Blaupause der Versicherer bietet. Genau so stellt sich die aktuelle vertriebliche Strategie des Versicherers Mediolanum International Life in Deutschland dar.

Da wäre zunächst einmal das konstante und stets erreichbare Betreuungsteam des Versicherers im deutschen Büro in München rund um Volker Fehrenbach, Kristin Knopf, Florian Seidel und Queensley Omozusi, die rund um die Uhr den Vermittler:innen für ihre Fachfragen zur Verfügung stehen. Natürlich werden sie tatkräftig ergänzt und unterstützt durch das komplette Patriarch-Betreuungsteam als weiterer Ansprechpartner. Das ist auf den ersten Blick sicherlich personalkostenintensiver, dafür erhält jeder Vermittler aber auch umgehend qualifizierte Auskunft zu seinem Anliegen oder zum entsprechenden Kundenvertrag. Eine Dienstleistung, die sich immer mehr vom Markt abhebt.

Doch das ist längst nicht alles. Der Anspruch von Mediolanum International Life ist „das Prinzip der offenen Tür“. Man will über eine Vielzahl von Veranstaltungsformaten den Finanzberater:innen die Möglichkeit geben, ein „Versicherer zum Anfassen“ zu sein und sich im „Vier-Augen-Dialog“ in Präsenz den Anforderungen der Vermittler:innen zu stellen.

Ein ganzes Bündel an Veranstaltungsmöglichkeiten

Dazu scheut Mediolanum International Life auch keinen Aufwand oder kein Budget. So war der Versicherer u.a. im ersten Halbjahr bereits zweimal auf bundesweiter **Roadshow** in verschiedenen deutschen Städten unterwegs und gab den Vermittler:innen damit die Chance, sich über einen kurzen Weg direkt vor ihrer Haustür vom Leistungsspektrum des irischen Versicherers ein Bild zu machen. Als besonderes Ausrufezeichen sogar in Kombination mit dem zweiten Patriarch-Versicherungspartner, der AXA. Beide Versicherer teilen also dieselbe Denke und leben Kooperation und nicht Konkurrenz unter Wettbewerbern aktiv vor! Sehr bemerkenswert.

Apropos **Irland**. Der Versicherer scheut sich ebenso wenig, ausgewählten und interessierten Berater:innen die Pforten des Hauptsitzes des Versicherers in Dublin für einen informativen Besuch zu öffnen. So zuletzt mit einer großen Gruppe von Vertriebspartner:innen im März dieses Jahres. Verständlicherweise ein ganz

besonderer Einblick, wenn man alle Top-Spezialisten des Hauptversicherers auch greifbar nah zur Verfügung hat.

Aber auch regional rund um den deutschen Firmensitz bietet der irische Versicherer immer wieder Möglichkeiten, sich vor Ort thematisch upzudaten. Gerne verknüpft man dazu das Dienstliche mit dem Angenehmen. So lud Mediolanum dazu als Rahmen-event im Juli zu „Pullach feiert“ ein (einer zünftigen, regionalen bayrischen Festivität) sowie natürlich im September zur jährlichen „**Mediolanum-Oktoberfesttagung**“.

Damit aber noch nicht genug. Natürlich findet man Mediolanum International Life auch auf den wichtigsten **externen Vertriebsveranstaltungen**. Sei es bei Versicherungspool-Events wie beispielsweise bei JDC, Netfonds, Fondsnet, PMA, Apella oder Fondskonzept, ebenso wie bei den großen Strukturvertriebsereignissen wie beispielsweise bei der TELIS AG oder dem Deutschen Maklerforum. Eben Kundennähe, wo immer sie auch sinnvoll und gewünscht ist.

Webinare eher nur als Grundrauschen

Nun mag manch einer denken, das kann man doch einfacher und billiger haben. Stichwort „**Webinare**“. Keine Sorge, auch diesem Thema verschließt sich der irische Versicherer nicht und leistet auch diesen Support in paralleler Form. Hier sieht man sich jedoch

eher als austauschbar, sodass dieser Vertriebsweg im Mediolanum-Konzept eher nur das klassische „Grundrauschen“ abbildet.

Warum ist das Interesse so groß?

Allen Aufwand in Ehren, aber Sinn machen solche Aktionen ja nur, wenn auch auf Seiten der Berater:innen generelles Interesse am Versicherer besteht. Und das ist aus verschiedensten Gründen definitiv gegeben. Zum einen reden wir mit knapp 5 Jahren Existenz immer noch über eine relativ neue Tarifwelt am deutschen Markt. Das heißt, die Neugier der Vermittler:innen ist verständlicherweise noch groß. Zum anderen ist es ein stornofreier Ansatz in verschiedensten Kostenvarianten (je nach Geschäftsmodell des Vermittlers variabel einsetzbar), was ebenfalls bereits generell für Attraktivität spricht. Und dann sind da natürlich mit einem echten Whole-Life-Tarif und dem einzigartigen, besonderen Einmalbeitrags-Cost-Average-Ansatz, der Intelligent Investment Strategy, auch noch weitere, echte Alleinstellungsmerkmale.

Zu guter Letzt müssen aber auch die Fondsergebnisse als Motor für die Rückkaufswerte der Policen passen, was Mediolanum bisher eindrucksvoll liefern konnte, wie die folgende Grafik per Stichtag 31.7.2026 zeigt. Kein Wunder also, dass so viele spannende Komponenten für reichlich Vermittlerinteresse sorgen.

Angenehm anders

Bleibt der Fairness halber als Fazit festzuhalten, dass es Mediolanum sicherlich in vielen Bereichen auch einfacher hat als andere Versicherer. So haben die Iren kein Sachversicherungsgeschäft, also ergo auch keine Schadenbearbeitung. Ebenso haben diese nichts mit biometrischen Risiken und deren Annahmepolitik bzw. Leistungsbeurteilungen zu tun wie beispielsweise bei klassischen Berufsunfähigkeitsversicherungen, Risikolebensversicherungen, Schwere-Kranken-Versicherungen oder privaten Kranken- und Krankenzusatzversicherungen. Damit ist das zu leistende, generelle Servicelevel nicht so vielschichtig wie bei den meisten Mitbewerbern. Dennoch – einen derart hohen Aufwand zum Wohle des Beraterservice wie bei Mediolanum International Life muss man trotzdem erst einmal wollen und auch bewusst Tag für Tag leben! Daher zunächst einmal Kompliment für diesen wohlthuend anderen Ansatz in Umbruchszeiten einer Branche. Aus Vermittlersicht gesprochen kann es hier mit Sicherheit nur heißen, „weiter so“!



GRAFIK 3 Performance der Mediolanum Policenzielfondsbaskets per 08.2026

Performance der Zielfoliosbaskets				
Name	Datum	2026	Net 1Y	Net 3Y p.a
Starter Fonds	28/08/2026	0,10%	0,56%	2,03%
Life Plan Global Perspective	28/08/2026	11,38%	16,56%	13,97%
Life Plan Global Discovery	28/08/2026	12,19%	17,71%	15,42%
Life Plan Global Thematic Focus	28/08/2026	10,68%	14,98%	13,79%



Quelle: MIL 2026, alle Angaben ohne Gewähr; BVI Methode.
Die angegebenen Zahlen beziehen sich auf die Wertentwicklung in der Vergangenheit. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Renditen. Die Märkte können sich in Zukunft anders entwickeln. Die Wertentwicklung wird nach Abzug der laufenden Versicherungskosten ausgewiesen.

IHR BESTER ANLAGEBERATER: SIE SELBST.

Truevest, das vollautomatisierte Selbstberatungstool, das Geldanlegen einfach macht.

Je nach Risikoneigung und dazu passend gewählter Strategie, erzielten truevest-Kunden Renditen von **7,04% - 18,23% p.a. netto nach Kosten** im letzten Jahr (Stichtag: 31.8.2026)

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

www.truevest.de



“No Country for old white men”

Patriarch etabliert junge Unternehmer:innenplattform

Dass die Finanzberaterszene in Deutschland extrem überaltert ist, dürfte keine wirkliche Neuigkeit sein. Die daraus entstehende Nachfolgethematik hält die komplette Branche bereits seit geraumer Zeit in ihrem Bann. Um die zu übergebenden Bestände ist ein wahrer Kampf entstanden, der die Preise (erfreulich für die abgebende Partei) derzeit deutlich in die Höhe treibt,

wenn die Bestände gut gepflegt sind. Protagonisten im Rahmen dieses Schauspieles sind allen voran die gängigen Maklerpools, aber auch strukturierte Vertriebe, die ein enormes Eigeninteresse haben, die überalterten Bestände bei Geschäftsaufgabe des Maklers nicht an Wettbewerber zu verlieren. Das gilt sowohl für Versicherungsbestände als auch Fondsbestände.



Nachwuchs fehlt – Markteinstieg teuer

Ein Traumszenario für Nachwuchsmakler sollte man nun meinen, denn abzugebende Bestände sind ja reichlich vorhanden. Doch so einfach ist der Sachverhalt leider nicht. Zum einen treffen mit den Baby-Boomern als Bestandsübergeber die geburtenstarken Jahrgänge auf die geburtenschwachen Jahrgänge aus der Generation Y als potenzielle Nachwuchsbestandsaufkäufer aufeinander, was eh schon ein deutliches Missverhältnis darstellen würde. Zum anderen ist der Finanzberaterberuf nicht gerade als besonders attraktiv für junge Leute belegt und die regulatorischen Qualifikationseinstiegschürden (Erlaubnis nach §34d – 34i GewO) gleichzeitig enorm hoch, um überhaupt mit dem Beratungsgeschäft beginnen zu können. Zusätzlich erfordern die aktuell hohen Preise für Bestandsübernahmen auch noch einen enormen finanziellen Aufwand vom potenziellen Geschäftsnachwuchs, der natürlich mit einem wirtschaftlichen Risiko verbunden ist und den mit Recht nicht jeder bereit ist zu leisten. Hier ist auch das zu übernehmende Geschäftsmodell anhand seiner Einkunftsstabilität dringend zu überprüfen, da seit Jahren ein mögliches Provisionsverbot wie ein Damoklesschwert über dem Markt schwebt, welches im Falle seines Eintretens die Wirtschaftlichkeit des erworbenen Bestandes nicht mindern sollte.

Die Quintessenz aus diesem Szenario ist, dass es trotz vieler Initiativen wie z.B. dem Jungmakler-Award im Rahmen der DKM-Messe oder der „34er-Initiative“ des AfW kaum Nachwuchs in der Finanzdienstleistungsbranche gibt, wenn man vielleicht einmal von den lobenswerten Personalinitiativen der großen Strukturvertriebe in Deutschland absieht.



Viele Notlösungen

Aufgrund der in der Gesamtheit vorstehend beschriebenen, unbefriedigenden Situation wird vielfach zu „Notlösungen“ gegriffen, die deutlich am echten Kundennutzen, insbesondere am Servicegedanken und an der permanent laufenden Betreuung vorbeigehen. Heißt salopp gesagt, der Endkunde zahlt über die mangelnde, zukünftige Servicequalität die Zeche aus dem bestehenden Dilemma in der Finanzdienstleistungsbranche. Beispielsweise werden Bestände einfach beim alten Berater „endlos ausgesessen“, ohne noch aktiv betreut und begleitet zu werden, da die Bestandsprovision ja meist trotzdem endlos weiterfließt. Oder ein Pool kauft den Bestand auf und zahlt dem abgebenden Vermittler eine sogenannte „ewige Rente“, beispielsweise in Höhe der jährlich hälftig anfallenden Bestandsprovision, leistet aber i.d.R. zukünftig auch null aktive Betreuung mehr, sondern reagiert nur passiv, wenn sich ein Kunde mal melden sollte. Dies sind nur zwei von vielen unbefriedigenden Varianten, die wir hier aufzeigen wollen.



Patriarch Next Generation Convent: das Unternehmernetzwerk der jungen Finanzberater:innen!

„Wenn es leider schon so wenige exzellente junge Berater:innen derzeit gibt, dann sollten wir diesen zumindest unsere volle Aufmerksamkeit widmen“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Dazu haben wir uns entschlossen, als Firma unseren Beitrag zu leisten und haben das **Patriarch Next Generation Convent** als regelmäßiges Veranstaltungsformat dazu ins Leben gerufen.“



Hinter dem **Patriarch Next Generation Convent** verbirgt sich ein Netzwerk von unabhängigen, freien Finanzberatern, die in unterschiedlichsten Geschäftsbeziehungen zur Patriarch stehen. Das Höchstalter ist mit 45 Jahren angesetzt. Inhaltlich geht es eher um den unternehmerischen Austausch und die persönliche Weiterentwicklung als um irgendwelche klassischen Produktvorstellungen. Die Referenten berichten u.a. über ihren unternehmerischen Werdegang, ihre geschäftlichen Visionen und Erfolge, den Umgang mit Rückschlägen sowie die aktuellen Herausforderungen für ihr Business wie den „battle of talents“ bei der Personalfindung oder den Einsatz von KI im jeweiligen Business-Modell.

„Uns ist wichtig, gerade den jungen Berater:innen frühzeitig zu signalisieren, dass wir auch zukünftig der Partner an ihrer Seite sein wollen und es dabei verstehen, echte Mehrwerte für sie zu generieren. Im Grunde möchten wir der aktuellen Generation dasselbe Kollegen-netzwerkforum in ihrer Altersklasse bieten, welches in anderen Zeiten mit anderen Herausforderungen auch die Vorgeneration mit Sicherheit zu schätzen wusste“, erläutert Fischer.



Wo liegt der Nutzen für die Patriarch?

Bei allem verständlichen Einsatz und Interesse für die junge Makler:innengeneration ist die Patriarch ja doch ein Wirtschaftsbetrieb. Wo liegt denn das egoistische Motiv für ein solches Veranstaltungsformat? „Da bin ich absoluter Realist und glaube fest an Win-win-Beziehungen im Business. Wer eine starke Kundenbindung über einen besonderen Servicemehrwert aufbaut, wird geschäftlich immer auf seine Kosten kommen, da Menschen immer gerne mit Gleichgesinnten, denen sie vertrauen, agieren. Will sagen, ein solches Veranstaltungsformat wird sich immer mittelfristig auch für uns als Veranstalter geschäftlich auszahlen, da bin ich ganz sicher“, so Fischer. „Außerdem tut es uns sicherlich auch gut, wenn wir darüber selbst immer up to date bleiben und genau wissen, was die neue Entscheidergeneration bewegt und wo Hilfestellungen gesucht sind. Denn darin lag schon immer der Fokus der Patriarch: Wir wollen besonders nah am Kunden sein.“



Nichts dem Zufall überlassen

Hinter den Kulissen nimmt das Event, dessen Kick-Off-Veranstaltung **am 18.11.2026 nachmittags in Europas größtem privaten Businessclub, dem Frankfurter Airport Club**, stattfinden wird, immer mehr Gestalt an. Schon der Veranstaltungsort setzt ein Ausrufezeichen, da er eigentlich nur Mitgliedern zugänglich ist. Hier geht ein großer Dank der Patriarch an den Medienpartner der Veranstaltung, die **Mein Geld Mediengruppe**, die dieses Ambiente möglich machen konnte.

Besonderer Wert wird auch auf ein **klares Statement „pro Beraterinnen“** gesetzt. „Wir bemühen uns ganz besonders um eine große Teilnahme von Finanzberaterinnen, da wir direkt zu Beginn konsequent mit dem aus der Vergangenheit stammenden Stigma „der alten weißen Männer“ in unserer Branche aufräumen wollen“, führt Fischer aus.

Davon verspricht man sich offensichtlich verstärkte Impulse und vielseitigere Blickwinkel. Dies gilt offensichtlich nicht nur für die Teilnehmer, sondern auch für die Referenten, denn die ersten beiden als Speaker geladenen Unternehmer sind ebenfalls paritätisch besetzt.

Mit **Matthias Lenz** referiert ein Tausendsassa in Sachen Projektmanagement, der seine Berufskarriere bereits mit 20 Jahren begann und in unterschiedlichsten Segmenten aktiv ist. Mit **Dana Kallasch** konnte eine Unternehmerin gewonnen werden, die sowohl im Start-up-Segment als auch im Rohstoffmarkt, also auch im normalen Anlagebusiness, ebenso zuhause ist wie bei ihren innovativen Wasserstoffengagements. Dazu deckt sie noch die komplette DACH-Region ab und tätigt ihre Minenaktieninvestments in Australien und Kanada. Vielseitiger geht es also kaum.

Doch bei den beiden wird es nicht bleiben. Sie stellen lediglich den Auftakt und die Blaupause für weitere, hochkarätige Referenten dar. So wird beispielsweise auch der **Patriarch-KI-Experte Dirk Lehner** zu Wort kommen und anhand von Praxisbeispielen den Mehrwert des KI-Einsatzes im Finanzberateralltag einfach und verständlich demonstrieren.



Keine Sorge – die älteren Vertriebspartner werden nicht vergessen

Nach all dem Fokus auf die jüngere Berater:innengeneration darf man sich schon die Frage stellen, ob die zahlreichere, ältere Vermittler:innengeneration nun bei der Patriarch ins Hintertreffen gerät? „Dem ist definitiv nicht so“, bestätigt uns einmal mehr Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Selbstverständlich vergessen wir nicht unsere älteren B2B-Kunden, schließlich haben uns diese doch als Firma groß gemacht. Natürlich stehen diese bei all unseren anderen Aktivitäten von der Bedeutung her oft im Mittelpunkt. Lediglich für das Patriarch Next Generation Convent liegt der Fokus einmal einzig und allein auf dem Nachwuchs. Sicher eine Wertschätzung, die den Älteren in ihrer damaligen Sturm- und Drangzeit selbst auch gut gefallen hätte“, führt Fischer weiter aus. „Besonders bestätigend waren für mich die zahlreichen Gespräche mit etlichen Firmengründern, die ich für dieses Event persönlich explizit gebeten habe, mir nur ihren designierten Nachfolger zu schicken und selbst in jedem Fall zuhause zu bleiben. Da war ich eigentlich auf viel Gegenwind eingestellt. Das Gegenteil war aber der Fall. Genau diese ehemalige „Macher-Generation“ fand es absolut richtig und notwendig, dass endlich mal das volle Augenmerk auf die Nachfolger gesetzt wird. Das hat mich sehr überrascht und umso mehr gefreut“, so Fischer.

Man darf also gespannt sein, was der Patriarch mit dem **Next Generation Convent** final gelingen mag. Ein wichtiges Signal mit dem Potenzial zur Nachahmung hat die Initiative auf jeden Fall. Das zeigen bereits sämtliche Reaktionen im Vorfeld.

Das Risiko hat die Anlageklasse gewechselt

Ein Gastbeitrag von Tobias Gabriel

Die Börse steht auf Rekord und ist trotzdem billiger als im Januar. Gleichzeitig wandert das KI-Risiko aus der Aktienquote in den Rentenanteil, und fünf Prozent am langen Ende entfalten reale Schwerkraft. Was 2026 über robuste Allokation lehrt – und wie wir es umsetzen.

Wer in diesem Jahr nur auf den Indexstand schaut, benutzt das falsche Preisschild. Die Gewinnerwartungen für die 500 größten US-Konzerne sind seit Jahresbeginn um rund 25 Prozent gestiegen, der Index nur um etwa zwölf – das Kurs-Gewinn-Verhältnis ist dadurch auf rund 20 gefallen, niedriger als im Januar. Getragen wird die Rally in der Breite: Die sieben großen Technologiewerte an der Indexspitze haben 2026 rund zwei Prozent zugelegt, die übrigen 493 Titel über 16 Prozent. Gewinnschub statt Gier. Zur Wahrheit gehört aber auch: Diese sieben Titel stellen weiter rund ein Drittel des Index. Die Konzentration bleibt das strukturelle Risiko.

Die zweite Kraft des Jahres wirkt vom Anleihemarkt aus. Zehnjährige US-Staatsanleihen markierten im August mit 4,74 Prozent ihr Jahreshoch, dreißigjährige den höchsten Stand seit 2001, nicht weil die Notenbank erhöht hätte, sondern weil sie es nicht tat. Solche Renditen sind eine Schwerkraft, die Kapital anzieht. Kupons sind fest und nach 3,3 Prozent Kerninflation (die seit über 60 Monaten über ihrem 2%-Ziel liegt) real schmal, die Gewinnrendite der Aktie wächst dagegen mit. Fester Zins gegen Produktivwachstum, das ist die eigentliche Abwägung. Und solange das nominale BIP-Wachstum in den USA bei 6,5 Prozent liegt, spiegeln steigende Renditen ehrlicherweise auch Wirtschaftskraft, nicht nur Misstrauen.

Die dritte Verschiebung ist die leiseste – und die wichtigste. Der KI-Ausbau wird immer seltener aus eigenen Gewinnen bezahlt: Laut S&P Global haben die großen Cloud-Konzerne und ihre Zulieferer allein im ersten Halbjahr rund 225 Milliarden Dollar an Anleihen platziert, fast das Elffache des Vorjahreszeitraums (siehe Grafik). Daneben wachsen

sogenannte Verbriefungen – Anleihen, die aus den Mieteinnahmen von Rechenzentren bezahlt werden – von vier Milliarden Dollar 2020 auf 61 Milliarden. Ende Juli entschied die US-Börsenaufsicht SEC, dass für diese Papiere die strengen Regeln für Kreditverbriefungen nicht gelten. Damit entfällt unter anderem die Pflicht des Anbieters, fünf Prozent des Risikos in den eigenen Büchern zu behalten – eine Lehre aus der Finanzkrise 2008, die nun nicht mehr wichtig zu sein scheint. Elf Tage später gründete der Chiphersteller Nvidia mit sechs großen Banken und Vermögensverwaltern, darunter BlackRock und Goldman Sachs, Finanzierungsgesellschaften, die bei Investoren über 500 Milliarden Dollar einsammeln sollen. Mit dem Geld finanzieren Kunden den Kauf von Chips und Rechenzentren. Verlieren die Chips schneller an Wert als geplant, übernimmt Nvidia einen Teil des Verlusts – höchstens jedoch ein Viertel je Projekt. Der Rest liegt bei den Geldgebern.

Warum das zählt, zeigt das Jahr 2000: Damals liehen die Netzwerkausrüster Lucent, Nortel und Cisco ihren eigenen Kunden zusammen rund 25,6 Milliarden Dollar, damit diese ihnen Technik abkauften. Als die Blase platzte, gingen 24 der 30 größten Telekomkonzerne pleite – und die Kredite waren verloren. Das heißt nicht, dass es genauso kommt: Anders als damals ist die Nachfrage echt, das Cloud-Geschäft der großen Anbieter wächst um 30 bis 80 Prozent pro Jahr. Es verschiebt sich aber, wer im Ernstfall verliert. Bisher lag das KI-Risiko im Aktienanteil des Depots, wo jeder es sucht. Jetzt steckt es zunehmend dort, wo Kunden Sicherheit vermuten.

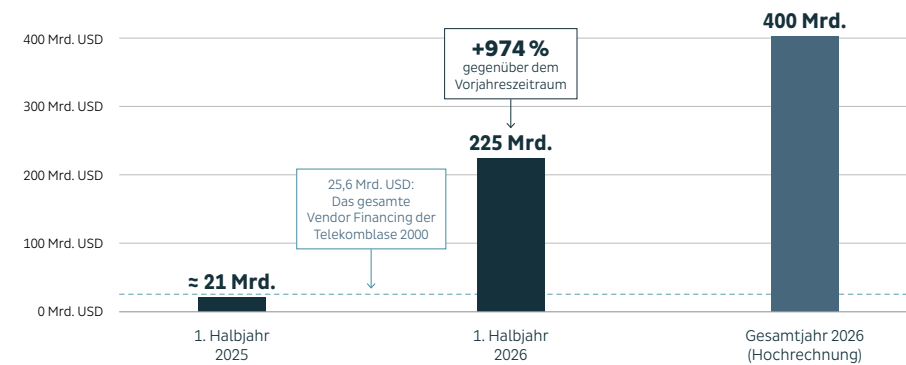
Für Anleger war 2026 damit ein Lehrjahr. Gold verlor vom Januarhoch zeitweise fast 30 Prozent, weil reale Renditen die Schwerkraft übernahmen – und drehte im August mit dem schwächeren Dollar. Brent pendelte zwischen 114 und 72 Dollar. Anleihen schwankten wie Aktien, boten aber erstmals seit den frühen 2000ern wieder echte laufende Renditen. Und am Aktienmarkt notierten bei Indexrekorden zeitweise 59 Prozent aller Titel weltweit im Minus. Keines dieser Regime hätte eine starre Quote belohnt. Jedes belohnte eine flexible Anpassung der Allokation – ohne starre Quoten oder Dogmen.

Genau das ist der Bauplan unseres HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global, den wir 2026 auf eine dynamische und systemgesteuerte Asset-Allokation umgestellt haben. Ein regelbasiertes Modell verteilt die Gewichte über Aktien, europäische Staatsanleihen, Gold (bis 35 Prozent) und Rohstoffe (bis zehn Prozent) nach Momentum, Risiko und Korrelation. Die Aktienquote steuert ein Verbund aus drei unabhängigen Signalen – Makrodaten, systemischer Stressmessung über Korrelationsbrüche und Sektortrends. Den Kern bilden 30 bis 50 Qualitätstitel aus der HAC-Selektion, ergänzt um eine regelbasierte Absicherung über Indexoptionen. Sein Rentenanteil besteht aus europäischen Staatsanleihen. KI-Kredit kommt darin nicht vor.

Bewertungskennzahlen sind kein Wecker, der zum Handeln klingelt, sondern eine Landkarte, die zeigt, wo man steht. Der teuerste Satz an der Börse bleibt „Diesmal ist alles anders“, der zweitteuerste „Zu teuer, ich warte lieber noch“. Die Antwort auf beide ist dieselbe: investiert bleiben – aber die Quoten nicht dem Bauchgefühl überlassen. Wachsam in der Analyse, ruhig in der Ausführung.

GRAFIK 1 Wie sich der KI-Ausbau finanziert

Anleiheemissionen von Hyperscalern und KI-Zulieferern



Quellen: S&P Global (Emissionsvolumina, Stand Jahresmitte 2026, Hochrechnung auf das Gesamtjahr); McKinsey (Vendor Financing 2000). Wert für das 1. Halbjahr 2025 aus der Steigerungsrate errechnet.

Abb. 1: Zur Einordnung: Das gesamte Vendor Financing der Telekomblase von Ende 2000 (gestrichelte Linie) entspricht kaum mehr als den Emissionen des Halbjahres 2025 – und einem Bruchteil des Jahres 2026. Quellen: S&P Global, McKinsey.

RANDNOTIZ · Jede Woche neu: „entspannt investieren“

– der Podcast der HAC VermögensManagement AG. Tobias Gabriel, Joshua Pauls und Michael Arpe ordnen wöchentlich Kapitalmärkte, Anlegerpsychologie und Depotfragen ein – die Themen dieses Beitrags inklusive. Zu finden auf YouTube (@entspanntinvestieren), Spotify, Apple Podcasts und überall, wo es Podcasts gibt.

TOBIAS GABRIEL



Vorstand der HAC VermögensManagement AG und Co-Host des Podcasts „entspannt investieren“.

HAC
Vermögensverwaltung seit 1996



Vom Pionier zum Evergreen

Ein Jahrzehnt Patriarch Robo-Advisor „truevest“!

Spitzenprädikat „top“ von der Börse am Sonntag verliehen bekommen

Manchmal rast die Zeit einfach. Es kommt einem noch wie gestern vor, als die Patriarch mit einem Paukenschlag ihren Robo-Advisor unter der neuen Marke „truevest“ (www.truevest.de) als absolute Innovation 2016 an den Start brachte. Damals beinahe noch ein kleines Experiment, so hat sich das beliebte Tippgeber- und Selbstentscheidertool mittlerweile zu einer festen Institution im Anlegermarkt entwickelt und einen echten Standard gesetzt. Dabei ist seit damals gerade erst ein Jahrzehnt vergangen.

Qualität unverändert hoch

Da insbesondere der Technologiebereich sich ja rasend schnell entwickelt und der Robo-Advisor-Markt mittlerweile boomt und reichlich Wettbewerber hervorgebracht hat, lässt der jüngste Segmentvergleich hierzu von der Börse am Sonntag erfreulich aufhorchen. Denn nur die besten aller dort getesteten Robo-Advisor wurden mit dem Prädikat „top“ ausgezeichnet. Darunter eben auch „truevest“.

Ranking nach Kundenzufriedenheit

Das Alter des jeweiligen Robo-Advisors ist somit in Sachen Qualität offensichtlich kein Hindernis. Eigentlich auch nicht verwunderlich, denn das Börse am Sonntag Ranking ist kein Technik-Features-Battle, sondern eine Rangliste nach Kundenzufriedenheit. Befragt wurden im Mai 2026 über 6000 Nutzer von 44 digitalen Vermögensverwaltern zu Aspekten wie Anlagestrategie, Portfolioverwaltung oder Kostenstruktur. Dass truevest hier überzeugt, überrascht nicht, denn schließlich investiert das beliebte Selbstentscheidertool in die bewährten PatriarchSelect

Fondsvermögensverwaltungsstrategien mit rund 60 Mio. € Volumen und bis zu knapp 24 Jahren belegbarer Historie. Dazu in breiter Streuung und mit professioneller Beratung durch die DJE Kapital AG oder die Greiff capital management AG.

Spezielle Kundengruppe

Doch welche Kunden investieren überhaupt ihr Geld über einen Robo-Advisor?

Grundsätzlich gibt es ja Kunden, die in Fragen der Geldanlage einem Berater vertrauen. Und es gibt Kunden, die eigenständig agieren, indem sie sich permanent informieren und ihre Zielinvestments selbständig aussuchen. Robo-Advisor-Kunden liegen irgendwo dazwischen. Es sind Kunden, deren Geldanlage nach einer Eingangsbefragung hinsichtlich ihrer Risikoneigung eingruppiert wird und die fortan entsprechend das angelegte Geld gemäß dieser Einstufung professionell, doch vollautomatisch, verwalten lassen. Ohne Betreuung, pflegeleicht und ohne großen Aufwand, dafür jedoch sehr effizient und kostengünstig, denn normalerweise erheben Robo-Advisor keinerlei Einstiegs- und Depotgebühren. So auch truevest. Dies lässt ein Investment kostenseitig sehr attraktiv werden. Oft sind es auch moderne, eher technikaffine Kapitalanleger, welche die schlanke Abwicklung einer Depoteröffnung vom heimischen Sofa aus mit elektronischer Unterschrift und Videolegitimation sehr zu schätzen wissen.

Tippgeber-Variante wird immer beliebter

Doch es gibt noch eine weitere Gruppe von Robo-Advisor-Investoren. Solche, die von selbst gar nicht auf diese Lösung aufmerksam geworden wären!

Robo-Advisor aller Couleur bedienen sich gerne sogenannter „Tippgeber“ als Zuführer von Kunden. Ein Tippgeber ist jemand, der einen Dritten auf den jeweiligen Robo-Advisor aufmerksam macht und ihm diesen empfiehlt. Schließt der Empfehlungsnehmer danach ein neues Depot ab, erhält der Tippgeber dafür eine jährlich wiederkehrende Tippgebervergütung, solange das Depot Bestand hat. Ein lukratives Geschäft, insbesondere da man, um als Tippgeber zu fungieren, keinerlei Vermittlungslizenz benötigt. So stießen viele bisherige Robo-Advisorkunden erst über einen Tippgeber auf die lukrative Investitionsmöglichkeit in den jeweiligen Robo. Eine Win-win-Situation für Anleger, Tippgeber und Robo-Advisor-Anbieter, die auch truevest intensiv nutzt.



Die Vergütung für einen Tippgeber beträgt dabei ordentliche 0,5% p.a. des jeweiligen aktuellen Depotwerts des zugeführten Kontaktes.

Lohnt sich ein Robo-Investment?

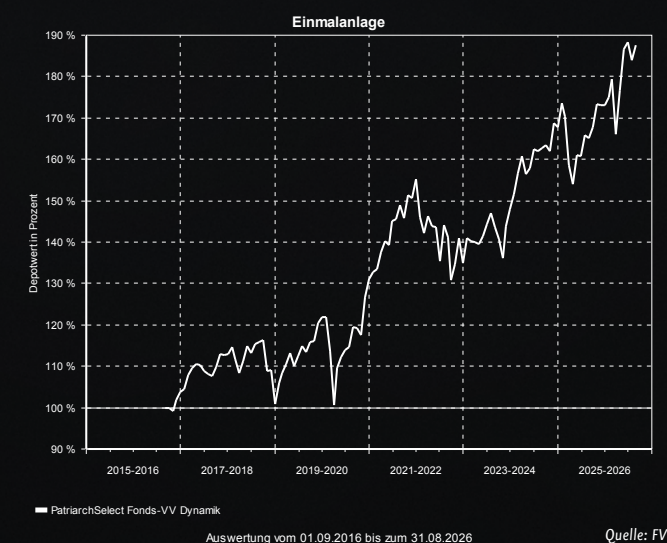
Bleibt noch die Frage, ob sich ein Investment in einen Robo-Advisor, beispielsweise in truevest, auch lohnt? Dazu ein Beispiel. Wer vom Start von truevest vor 10 Jahren angenommen in die offensive Strategie „PatriarchSelect Dynamik“ eingezahlt hätte, hätte sein Kapital bis heute beinahe verdoppelt. Hier greift die alte mathematische Faustformel „bei 7% Nettorendite pro Jahr erlebt man eine Kapitalverdoppelung in 10 Jahren“, wie die nachfolgende Grafik links als Beleg zeigt.

Als Zugangsweg zur qualifizierten Kapitalanlage etabliert

Zum Start des Robo-Segments in Deutschland vor 10 Jahren durften sich die Pioniere dieser Szene noch viel Spott anhören. „Technikquatsch, wird sich niemals durchsetzen, braucht kein Mensch, Beratung ist unersetzlich und Vermögensanlage ist als Automatismus nicht möglich“ waren einige von vielen Kritikerkommentare bzw. Zukunftsprophezeiungen für die Selbstberatungstools. Zugegeben, es war keine sofortige „Liebeshochzeit“ mit der deutschen Anlegerschaft und sicherlich auch kein direkter Raketenstart.

Doch aus heutiger Sicht darf man wohl eindeutig festhalten, dass sich die Depotanlage über einen Robo-Advisor als neuer Zugangsweg zum Kapitalmarkt über das letzte Jahrzehnt absolut etabliert hat. Insbesondere, wenn man auf die prämierten Top-Anbieter dieser Szene wie truevest als Investor vertraut.

GRAFIK 1 10 Jahre Kapitalanlage via truevest



Mit System durch das Haifischbecken



Ein Interview mit Andreas Langer und Marcus Mößinger

Zweimal hintereinander den „Deutschen Fondspreis“ zu gewinnen, ist gewiss keine Selbstverständlichkeit. Den Fondsmanagern Andreas Langer und Marcus Mößinger von der Bad Sodener Vermögensverwaltung ROSENBERGER, LANGER & CIE. ist dies in den Jahren 2024 und 2025 mit ihrem RLC Global Dynamic (A1XBKZ) gelungen.

Das anschließende Geschäftsjahr 2025 war insbesondere aufgrund der kontinuierlichen Abwertung des US-Dollars herausfordernd. Dennoch gelang es Langer und Mößinger, ein leicht positives Ergebnis über die Ziellinie zu bringen.

Auch 2026 bleibt turbulent. Das Thema Künstliche Intelligenz sorgt weiterhin für reichlich Diskussionsstoff. Exorbitante Wachstumszahlen im Chipsegment, der gigantische Ausbau von Rechenkapazitäten und schwindelerregende Investitionssummen nähren die Sorge vor einer möglichen Blasenbildung und sorgen für eine hohe Volatilität der Kurse. Wie fühlt man sich als Fondsmanager in einem solchen Haifischbecken?

performer:

Herr Langer, Herr Mößinger, Sie haben sich seinerzeit entschieden, den NASDAQ 100 als Basisuniversum für Ihren Fonds RLC Global Dynamic zu wählen. Wäre der S&P 500 nicht entspannter für Sie gewesen?

Langer:

Vielleicht wäre er auf den ersten Blick etwas entspannter gewesen – aber nicht unbedingt interessanter. Wir wollten uns bewusst auf Unternehmen konzentrieren, die von langfristigen strukturellen Veränderungen profitieren. Im NASDAQ 100 finden sich viele der weltweit führenden Unternehmen aus den Bereichen Technologie, Digitalisierung, Halbleiter, Kommunikation und Konsum. Diese Unternehmen gestalten wirtschaftlichen Wandel aktiv mit.

Natürlich bringt dieses Anlageuniversum eine höhere Dynamik und zeitweise auch stärkere Schwankungen mit sich. Genau deshalb investieren wir nicht einfach dauerhaft zu 100 Prozent, sondern kombinieren die Chancen dieses Marktes mit einer aktiven und regelbasierten Risikosteuerung. Vereinfacht gesagt: Wir möchten die Innovationskraft des NASDAQ 100 nutzen, ohne den Anleger jeder Marktphase schutzlos auszusetzen.

Mößinger:

Der S&P 500 ist breiter aufgestellt und enthält einen höheren Anteil klassischer Branchen. Das kann in bestimmten Marktphasen stabilisierend wirken. Unser Anspruch war jedoch nie, einen möglichst ruhigen Index möglichst genau abzubilden.

Wir suchen gezielt nach Unternehmen mit starken Geschäftsmodellen, überdurchschnittlichem Wachstum und hoher Innovationskraft. Der NASDAQ 100 bietet dafür ein sehr attraktives Ausgangsuniversum. Die höheren Schwankungen betrachten wir nicht nur als Risiko, sondern auch als Quelle von Chancen – vorausgesetzt, man verfügt über einen klaren Investmentprozess und eine konsequente Risikosteuerung.

performer:

Konnten Sie damals ahnen, dass Künstliche Intelligenz einen derart großen Einfluss auf zahlreiche Geschäftsmodelle haben würde?

Langer:

Das konkrete Ausmaß und vor allem die Geschwindigkeit dieser Entwicklung konnte vermutlich niemand exakt vorhersehen. Absehbar war aber, dass Digitali-

sierung, Automatisierung und immer leistungsfähigere Rechenkapazitäten nahezu alle Branchen verändern würden. Künstliche Intelligenz ist letztlich die konsequente Fortsetzung dieser Entwicklung.

Für uns ist dabei entscheidend, nicht nur auf einzelne Schlagworte oder kurzfristige Trends zu setzen. Wir schauen vielmehr darauf, welche Unternehmen tatsächlich über die technologische Substanz, die finanziellen Mittel und ein tragfähiges Geschäftsmodell verfügen, um von dieser Entwicklung dauerhaft zu profitieren.

Mößinger:

Wir haben früh erkannt, dass Daten, Cloud-Infrastruktur, Halbleiter und Automatisierung zentrale Wachstumstreiber werden. Dass generative KI innerhalb so kurzer Zeit im Alltag von Unternehmen und Verbrauchern ankommen würde, hat die Entwicklung jedoch nochmals deutlich beschleunigt.

Nun beginnt die eigentlich spannende Phase: Es geht nicht mehr allein darum, wer die größten Investitionen ankündigt. Entscheidend ist zunehmend, welche Unternehmen aus diesen Investitionen auch nachhaltige Produktivitätssteigerungen, Umsätze und Gewinne erzielen. Genau hier muss aktives Fondsmanagement genauer differenzieren.

performer:

Anhand welcher Kriterien wählen Sie die Aktien für Ihren Fonds aus?

Langer:

Unser Ziel ist es, die Entwicklung des NASDAQ 100 mit einer reduzierten Anzahl von Einzeltiteln möglichst präzise nachzubilden. Dabei gilt für uns der Grundsatz: Weniger ist mehr. Wir müssen nicht alle 100 Indexwerte halten, um dessen wesentliche Charakteristik und Wertentwicklung abzubilden.

Der NASDAQ 100 bringt bereits eine Art Momentumkonzept mit: Erfolgreiche Unternehmen steigen durch ihre wachsende Marktkapitalisierung im Indexgewicht, während schwächere Unternehmen an Bedeutung verlieren oder den Index verlassen. Zugleich umfasst der Index nicht nur klassische US-Unternehmen, sondern weltweit tätige und teilweise auch außerhalb der USA ansässige Konzerne, die an der Nasdaq gelistet sind. Damit erhalten wir Zugang zu führenden Unternehmen aus den Bereichen Technologie, Digitalisierung, Kommunikation, Konsum und Gesundheit.

Mößinger:

Bei der Zusammenstellung unseres Portfolios orientieren wir uns vor allem an der Gewichtung, dem Risikobeitrag und der Bedeutung der einzelnen Unternehmen für die Entwicklung des NASDAQ 100. Mit rund 45 gezielt ausgewählten Titeln können wir einen großen Teil der Indexbewegung abbilden, ohne jede Position halten zu müssen.

Wir verstehen uns daher nicht als klassische Stockpicker, die ständig versuchen, den nächsten Geheimtipp zu finden. Der NASDAQ 100 nimmt uns bereits einen wesentlichen Teil der Selektion ab: Er bündelt große, liquide und innovative Unternehmen, die sich am Markt erfolgreich behauptet haben. Unsere Aufgabe besteht darin, diese Struktur effizient nachzubilden und das Gesamtrisiko des Portfolios aktiv zu steuern.

performer:

Wie oft kommt es zu Veränderungen? Was beeinflusst eine Verkaufsentscheidung oder gegebenenfalls eine komplette Absicherung des Portfolios?

Langer:

Auch hier gilt: Weniger ist mehr. Eine hohe Handelsaktivität ist für uns kein Qualitätsmerkmal. Wir setzen auf einen klaren, nachvollziehbaren Prozess und greifen nur dann ein, wenn es für die Qualität der Abbildung oder die Risikosteuerung erforderlich ist.

Mößinger:

Die Auswahl der Einzeltitel und die Steuerung der Aktienquote sind zwei voneinander getrennte Ebenen. Mit unserem Aktienportfolio wollen wir die Entwicklung des NASDAQ 100 möglichst präzise nachvollziehen. Wenn unsere regelbasierten Modelle jedoch eine nachhaltige Verschlechterung des Marktumfelds anzeigen, reduzieren wir das allgemeine Marktrisiko über Futures. Auf diese Weise müssen wir nicht zahlreiche Einzeltitel verkaufen und später wieder zurückkaufen. Das zugrunde liegende Aktienportfolio bleibt weitgehend bestehen, während wir die Netto-Aktienquote flexibel reduzieren können – im Extremfall bis nahezu auf null. Verbessert sich das Marktumfeld wieder, lässt sich die Absicherung ebenso effizient und schrittweise zurücknehmen. So verbinden wir die langfristigen Chancen innovativer Unternehmen mit unserer Philosophie „Sicherheit vor Rendite“.

performer:

Nach dem stark vom US-Dollar beeinflussten Ergebnis im Geschäftsjahr 2025: Sichern Sie den Dollar inzwischen gegebenenfalls ab?

Langer:

Ja, die Währungsseite beziehen wir inzwischen noch bewusster in unsere Risikosteuerung ein. Das Jahr 2025 hat sehr deutlich gezeigt, dass eine positive Entwicklung amerikanischer Aktien aus Sicht eines Euro-Anlegers durch einen schwächeren US-Dollar erheblich abgeschwächt werden kann.

Eine dauerhafte und vollständige Absicherung halten wir dennoch nicht automatisch für sinnvoll. Auch eine Währungsabsicherung verursacht Kosten und kann in Phasen eines steigenden Dollars Rendite kosten. Deshalb entscheiden wir abhängig vom Marktumfeld, ob und in welchem Umfang eine Absicherung angemessen ist.

Mößinger:

Wir betrachten Aktien- und Währungsrisiken grundsätzlich getrennt. Dadurch können wir beispielsweise von einer positiven Einschätzung amerikanischer Unternehmen überzeugt sein und gleichzeitig das Dollar-Risiko reduzieren.

Wie bei der Aktienquote verfolgen wir auch hier keinen starren Alles-oder-nichts-Ansatz. Die Absicherung kann flexibel angepasst werden. Entscheidend ist immer, ob das erwartete Risikoprofil und die Kosten der Absicherung in einem vernünftigen Verhältnis zueinander stehen.

performer:

Wie müssen wir uns den Tagesablauf eines Fondsmanagers vorstellen?

Langer:

Der Tag beginnt in der Regel mit einem Überblick über die internationalen Märkte, die Entwicklung über Nacht und die wichtigsten Unternehmens- und Konjunkturnachrichten. Anschließend besprechen Marcus und ich die aktuelle Positionierung, mögliche Veränderungen und besondere Risiken.

Mein Tagesablauf besteht allerdings nicht ausschließlich aus Kursen und Unternehmenszahlen. Als Geschäftsführer beschäftige ich mich ebenso mit der strategischen Weiterentwicklung unseres Hauses, regulatorischen Themen, Gesprächen mit Kunden und Vertriebspartnern sowie der Kommunikation unserer Investmentphilosophie. Fondsmanagement findet für mich daher immer im Zusammenspiel mit unternehmerischer Verantwortung statt.

Mößinger:

Ein großer Teil des Tages besteht aus Analyse: Unternehmensmeldungen, Quartalszahlen, Marktdaten, Bewertungsentwicklungen und die Signale unserer Modelle. Hinzu kommen die laufende Kontrolle des Portfolios, die Vorbereitung und Umsetzung von Transaktionen sowie die Dokumentation unserer Entscheidungen.

Genauso wichtig ist der regelmäßige Austausch im Team. Auch wenn klare Regeln und Daten die Grundlage bilden, hilft es, unterschiedliche Perspektiven zusammenzuführen und die eigene Einschätzung kritisch zu hinterfragen. Gute Anlageentscheidungen entstehen selten durch einen einzelnen Geistesblitz, sondern meist durch einen konsequenten Prozess.

performer:

Was tut sich bei Ihnen im Bereich Social Media?

Langer:

Wir haben unsere Kommunikation in den vergangenen Monaten deutlich weiterentwickelt. Dazu gehören unsere neue Homepage, regelmäßige Marktbeiträge, Newsletter, Videos und eine stärkere Präsenz auf LinkedIn. Wir möchten transparenter zeigen, wie wir denken, wie unsere Entscheidungen entstehen und was unsere Philosophie „Sicherheit vor Rendite“ konkret bedeutet.

Gerade eine unabhängige Vermögensverwaltung muss heute sichtbar und verständlich kommunizieren. Dabei geht es uns nicht darum, jeder kurzfristigen Social-Media-Welle zu folgen. Wir möchten Inhalte mit Substanz bieten und Einblicke ermöglichen, die Anlegern und Vertriebspartnern einen echten Mehrwert liefern.

Mößinger:

Für uns ist Social Media auch eine Möglichkeit, Fondsmanagement greifbarer zu machen. Viele Anleger sehen am Ende lediglich einen Kurs oder eine Performancezahl. Die Überlegungen, Analysen und Entscheidungen dahinter bleiben häufig unsichtbar.

Mit kurzen Marktkommentaren, Videos und Einblicken in unseren Investmentprozess möchten wir diese Lücke schließen. Komplexe Zusammenhänge verständlich zu erklären, ohne sie zu stark zu vereinfachen, ist dabei eine anspruchsvolle, aber wichtige Aufgabe.

performer:

Inwieweit sind Sie noch in die originäre Vermögensverwaltung von ROSENBERGER, LANGER & CIE. eingebunden? Wir hören, hier gibt es Veränderungen?

Langer:

Ich bin weiterhin sehr eng in die Vermögensverwaltung eingebunden. Sie ist und bleibt das Herzstück unseres Hauses. Gleichzeitig entwickeln wir unsere Strukturen konsequent weiter und verteilen Verantwortlichkeiten zunehmend auf mehrere Schultern. Das schafft klare Zuständigkeiten und stellt sicher, dass unser Unternehmen langfristig nicht von einzelnen Personen abhängig ist.

Neben meiner Tätigkeit im Portfoliomanagement liegt mein Schwerpunkt verstärkt auf der strategischen Entwicklung des Unternehmens, dem Vertrieb und dem Ausbau unserer Partnerschaften.

Für unsere Kunden bedeutet diese Entwicklung vor allem mehr Kontinuität, eine breitere Kompetenzbasis und weiterhin kurze persönliche Entscheidungswege.

Mößinger:

Auch ich bin weiterhin unmittelbar in die Steuerung der Vermögensverwaltungsmandate eingebunden. Viele der Analyse- und Risikosteuerungsprozesse, die wir beim RL&C Global Dynamic einsetzen, fließen ebenfalls in unsere Vermögensverwaltung ein – selbstverständlich angepasst an die unterschiedlichen Risikoprofile unserer Kunden.

Die Weiterentwicklung unserer Strukturen führt zu einer noch engeren Verzahnung von Fondsmanagement, Vermögensverwaltung und Kundenbetreuung. Dadurch können wir unser Investment-Know-how konsequenter über verschiedene Anlagelösungen hinweg einsetzen.

performer:

Als Außenstehender kann man sich vorstellen, dass der Beruf des Fondsmanagers ein 24/7-Job ist. Natürlich haben die Börsen am Wochenende geschlossen, aber Nachrichten fließen permanent. Wie schalten Sie ab?

Langer:

Vollständig abschalten lässt sich der Beruf vermutlich nie. Wenn man Verantwortung für das Vermögen anderer Menschen trägt, beschäftigt einen das Marktgeschehen auch außerhalb der offiziellen Handelszeiten. Trotzdem muss man bewusst Abstand schaffen, weil gute Entscheidungen einen klaren Kopf benötigen.

Mir gelingt das vor allem durch die Zeit mit meiner Familie und beim Golf. Auf dem Golfplatz merkt man übrigens schnell, dass sich weder die Märkte noch der Ball vollständig kontrollieren lassen. In beiden Fällen hilft es, ruhig zu bleiben, sich auf den eigenen Prozess zu konzentrieren und nach einem schlechten Schlag nicht gleich die gesamte Strategie infrage zu stellen.

Mößinger:

Man lernt mit der Zeit, zwischen einer wirklich relevanten Entwicklung und dem permanenten Grundrauschen der Nachrichtenwelt zu unterscheiden. Nicht jede Meldung erfordert eine unmittelbare Reaktion. Genau dabei hilft uns auch unser regelbasierter Ansatz.

Bewusste Zeiten ohne Bildschirm und Börsenkurse sind wichtig, um Abstand zu gewinnen. Dauerhaft gute Entscheidungen trifft man nicht, indem man rund um die Uhr auf jede Schlagzeile reagiert. Disziplin bedeutet im Fondsmanagement manchmal auch, ganz bewusst nichts zu tun.

performer:

Danach kann nichts mehr kommen. Wir bedanken uns bei Ihnen für den Blick hinter die Kulissen und wünschen Ihnen weiterhin ein glückliches Händchen.

ANDREAS LANGER & MARCUS MÖSSINGER

Fondsmanager des RL&C Global Dynamic Fonds aus dem Hause des Bad Sodener Vermögensverwalters Rosenberger, Langer & Cie.

ROSENBERGER, LANGER

 VERMÖGENSVERWALTUNG



ROSENBERGER, LANGER & CIE.
 Homepage

Rockt der Patriarch Classic TSI Fonds auch das Senckenberg Museum?

Der beliebte Fonds wurde für den Boutiquen-Award 2026 nominiert

Am 8.10.2026 ist es zum sechsten Mal wieder so weit. Die begehrten Boutiquen-Awards werden im historischen Festsaal des Jügelhauses im Senckenberg Museum für das Jahr 2026 vergeben und die gebündelte Prominenz der Frankfurter Fondsszene gibt sich die Ehre. In 10 Kategorien werden auch in diesem Jahr erneut herausragende Leistungen von Fondsboutiquen (Definition: verwaltetes Volumen von unter einer Milliarde Euro) ausgezeichnet.

Patriarch mittendrin

Wie hoch die qualitative Messlatte für die potenziellen Gewinner liegt, zeigt allein ein Blick auf die Jury. Neben weiteren Mitgliedern befinden sich beispielsweise mit Roland Kölsch, Detlef Glow, Michael Gillissen oder Jürgen Dumschat unbestritten herausragende Kenner der unabhängigen Fondsszene mit unterschiedlichsten Kompetenzschwerpunkten im Entscheidergremium. Das Veranstalterdreigestirn aus Mein Geld Medien Gruppe, AECON Fondsmarketing und Pro BoutiquenFonds GmbH hat vor 6 Jahren damit eindeutig einen neuen Standard in der Branche gesetzt.

Umso mehr freut man sich bei der Patriarch, dass genau diese Experten immer wieder die Qualität der Patriarch-Produktwelt zu schätzen wissen und hervorheben. So beispielsweise im Jahr 2023 mit der Nominierung des Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6R) unter den 5 Besten in der Kategorie „Aktienfonds“.

Besonders gespannt ist man aber natürlich auf das Votum im aktuellen Jahr, denn 2026 wurde verständlicherweise der beliebte Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q) in der Kategorie „Multi Asset offensiv“ vom Gremium in die Endentscheidung berufen.

Nominierung überrascht nicht

So sehr die Anerkennung für den Patriarch Classic TSI zur Wahl unter die letzten Fünf in seiner Kategorie freut (der finale Gewinner stand zum Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht fest), eine Über-

raschung ist die Nominierung des TSI Fonds definitiv nicht. Beginnend mit der hohen Zufriedenheit über die gelieferten Resultate bei den Investoren, über das einzigartige, maschinelle Managementsystem nach der Lehre der Relativen Stärke von Robert Levy, bis hin zum Mitbewerbervergleich, erfüllt der Fonds alle gewünschten Kriterien. Lag der Fonds im Wettbewerbsvergleich in seiner 12,5-jährigen Historie bereits zuvor immer sehr ordentlich, hat er sich speziell in den letzten 3 Jahren nochmal enorm verbessert und permanent unter den ersten zwei Prozent seiner Peergroup (Quelle: FVBS per Stand 31.8.2026) festgesetzt und damit herausragend positioniert!

Aber auch die reine Netto-Rendite nach laufenden Spesen lässt noch einmal aufhorchen. In Summe konnte der Fonds für die Anleger in den letzten 12,5 Jahren 268% Performance einfahren, was einer Rendite von 10,90% p.a. entspricht, wie die Grafik 1 zeigt.

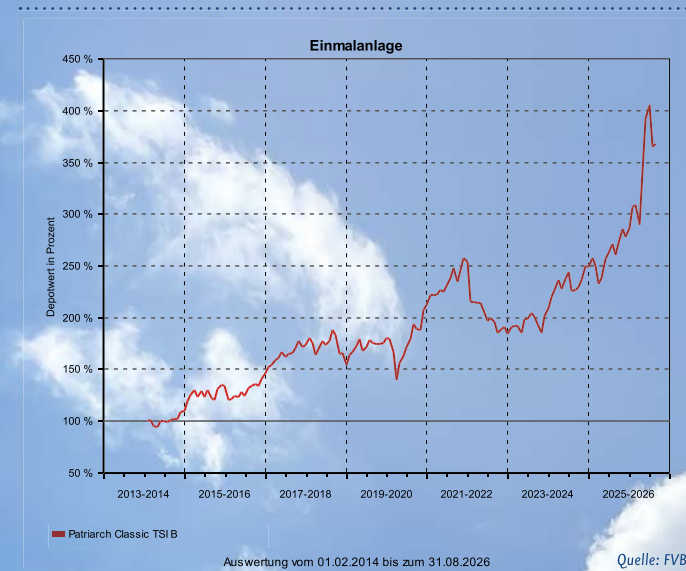
Langfristresultat versus Kurzfristrendite

Auch wenn einem mittel- bis langfristigen Fondsanleger natürlich das vorstehende Langfristergebnis besonders interessieren dürfte, speziell da es gute wie schwächere Phasen glättet, dürfte der Boutiquen-Award-Jury mit Sicherheit auch das Kurzfristresultat des Patriarch Classic TSI aufgefallen sein. Mit sage und schreibe 28,41% Wertzuwachs in nur 8 Monaten in 2026 ist der nominierte Fonds im laufenden Jahr nochmal überproportional gut unterwegs (Grafik 2).

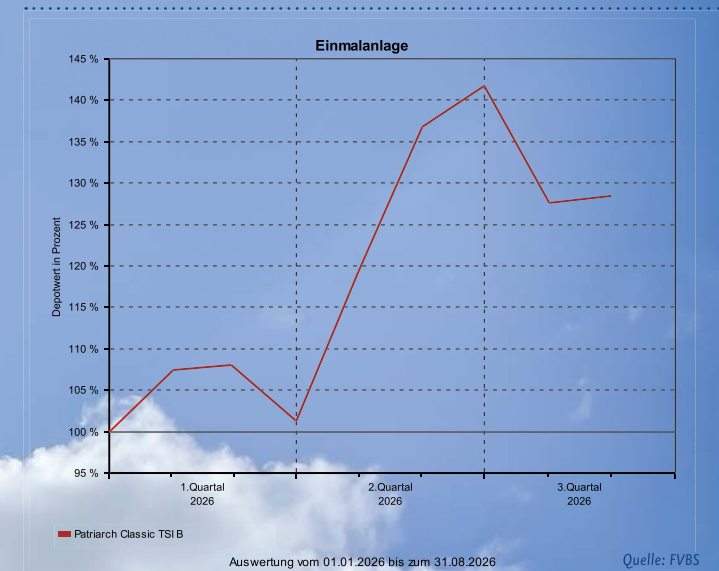
Bleibt also nur noch abzuwarten, ob dem Patriarch Classic TSI am Ende auch der finale Ritterschlag beim Boutiquen-Award vergönnt ist. Verdient hätte der beliebte Fonds es sicherlich allemal.

 TSI Fonds

GRAFIK 1 Performance des Patriarch Classic TSI seit Auflage



GRAFIK 2 Performance des Patriarch Classic TSI im laufenden Jahr





Das Comeback der Finanzwerte?

Ein Segment im totalen Wandel

Die These, dass man mit Finanzwerten seit Ende der Finanzkrise kein Geld mehr verdienen kann, ist ein fester Glaubenssatz in unserem Lande.

Kein Wunder, so beobachtet man Filialsterben bei den Banken allerorten. Hinzu kommen Versicherungsprämien, die ständig steigen, weil Risiken immer unkalkulierbarer werden, ob in Gesundheitsthemen oder klassischen Elementarversicherungen wegen immer größerer Klimaschäden. Dazu kommt ein langjähriges Nullzinsniveau, was gerade den Versicherern rund um ihren Deckungsstock massive Probleme bereitet und den Banken ein lukratives Margengeschäftsfeld entzieht. Des Weiteren findet man sinkende Provisionseinnahmen im Wertpapiergeschäft auf der Bankenseite aufgrund von Kostentransparenz, Regulierung und Preisdruck. Die Eigenkapitalquote vieler Banken ist seit Jahren im Sinkflug und manchen Instituten, wie aktuell der Commerzbank, droht sogar eine feindliche Übernahme. Wie will man also mit Finanzwerten Geld für Kapitalanleger verdienen?

Gibt es auch Chancen in der Krise?

Doch wo viel Schatten ist, da ist auch Licht. Man muss nur wissen, wo man suchen muss.

So entstehen rund um sterbende Geschäftsmodelle ja stets auch neue Opportunities oder entwickeln sich kleine Monopole. Seien es Neobroker, Vergleichsplattformen, Robo-Advisor und viele weitere, moderne Finanzlösungen. Wer hier das richtige Händchen hat, kann sich enorm vom Markt abheben, denn überproportionale Renditen gibt es eben nur in ineffizienten Märkten.

Lukrative Renditechance für Experten

Genau das beweist seit vielen Jahren eindrucksvoll der Finanzwerte-Themenfonds aus dem Hause Mediolanum International Funds Ltd., der **Mediolanum Challenge Financial Opportunities LA (WKN: 801811)**, der diesjährige Gewinner des Financial Advisors Award in der Kategorie "Themenfonds".

Während anderswo den Finanzwerten in den Jahren nach der Finanzkrise abgeschworen wurde, konnte der Mediolanum-Themenfonds seine **Anlegergelder im selben Zeitraum von 17,5 Jahren immerhin beinahe verfünffachen! Das entspricht einer Rendite von stolzen 9,46% p.a.** Siehe folgende Grafik 1.

Hohes Risiko vonnöten?

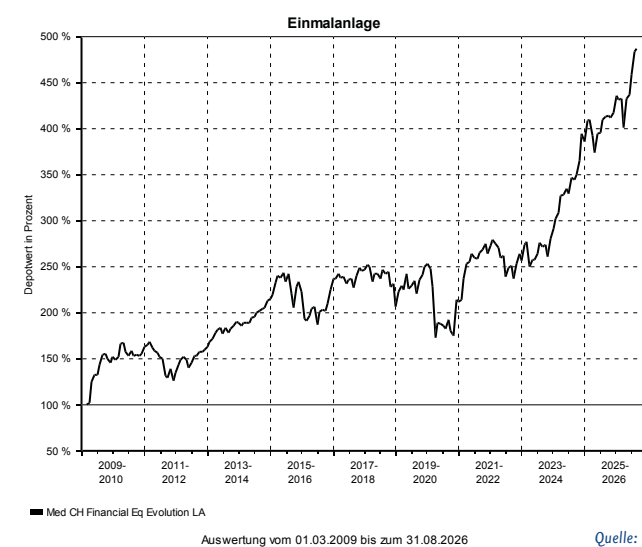
Von wegen also der Finanzsektor sei tot. Dabei ging das Fondsmanagement mit aktuellen Investments wie beispielsweise in JP Morgan, Visa, Mastercard, Goldman Sachs, Berkshire Hathaway, Wells Fargo, Bank of America, Bank of New York Mellon oder Allianz gar keine zu großen Risiken ein (Vola stets zwischen 12 und 13%), um sein Ergebnis zu erzielen. Vielmehr setzte es eher auf Qualität und Burggraben-Monopole im Finanzsegment. Das beweist auch die rollierende Einzeljahresansicht in der folgenden Grafik 2.

Lediglich 4 von 18 Jahren seit der Finanzkrise brachten ein negatives Resultat (übersetzt grob 80% Chance und 20% Risiko) und dann auch nur mit einem maximalen Jahresverlust von 17% im Jahr 2011. Besonders ins Auge sticht das Resultat im Jahr 2022. Als die weltweiten Aktienmärkte aufgrund des Ausbruches des Ukraine-Krieges zwischen 20 und 40% einbrachen, verlor der Finanzwertefonds lediglich 5% und trotzte dem Szenario.

Dass Anleger mit dem Mediolanum Finanzwerte Fonds wieder das Vertrauen in dieses Segment zurückgewonnen haben, zeigt auch das aktuelle Fondsvolumen von über 1,1 Mrd. Euro.

Doch neben der reinen Anlegerfreundlichkeit kommen auch die Berater:innen nicht zu kurz. **Mit einer Bestandsprovision p.a. von ca. 1% auf Plattformebene** erfreut der Fonds auch das Vertriebsherz.

GRAFIK 1 Mediolanum CH Financial Opportunities seit Ende der Finanzkrise

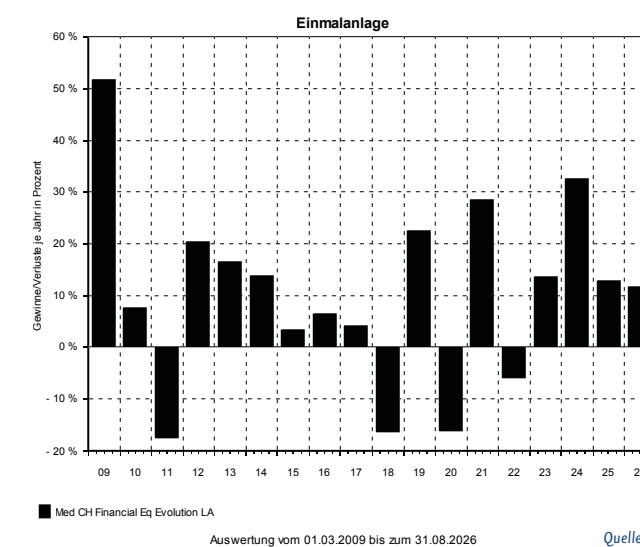


Finanzwerte also nicht abschreiben, sondern eher bewusst dem Depot beimischen

Antizyklische Investments haben schon immer Sinn gemacht und die weltweiten Finanzwerte haben nach ihrem massiven Crash zwischen 2007-2009 sicherlich immer noch Luft nach oben. Die Transformation in dieser Branche ist mit Sicherheit noch nicht final abgeschlossen, sondern im Gegenteil ein fortlaufender Prozess mit reichlich Opportunities. Wer darauf setzen möchte, hat mit dem Mediolanum Challenge Financial Opportunities sicherlich einen der aussichtsreichsten Themenfonds für die nahe Zukunft im Gepäck. Ganz sicher eine Eigenschaft, die viele Investoren für ihr Depot zu schätzen wissen.



GRAFIK 2 Jahresergebnisse Mediolanum CH Financial Opportunities in den 17,5 Jahren seit Ende der Finanzkrise



Eine Ära geht zu Ende

Das Patriarch-Beratersymposium sagt Danke an Allgäu-Events!

Seit 20 Jahren ist es eine feste Institution unter den Top-Informationsveranstaltungen im Beratermarkt – das Patriarch Beratersymposium!

Wenn man Vermittler:innen fragt, was ihnen so gut an dem Patriarch-Premiumformat gefällt, hört man immer wieder die Aussage, dass das Event „einfach anders“ als alle sonstigen, ähnlich angelegten Formate von Mitbewerbern wäre. Dieses Charakteristikum, sich eine positive, unkopierbare, individuelle Note und Eigenständigkeit für die jährliche Premium-Beraterveranstaltung erworben zu haben, wird verständlicherweise zunächst dem Engagement und der persönlichen Handschrift des Veranstalters als Leistung zugesprochen. Doch das wäre bei Weitem zu kurz gegriffen und einfach nur die halbe Wahrheit, wie Insider längst wissen.

„Agentur unseres Vertrauens“

Seit der ersten Durchführung des Patriarch-Beratersymposiums ist der beauftragte Organisator und „Ideegeber“ im Hintergrund schon immer die Firma **Allgäu-Events** (vormals Event-Spirit) und damit das Team rund um **Unternehmensgründer Matthias Lenz** gewesen. Natürlich bei Auslandsaufenthalten immer unter Einbindung einer örtlich befreundeten Agentur zur Unterstützung.

So sehr die Patriarch für die fachlichen Elemente des jährlichen Events steht, so sehr lag die Verantwortung für die sonstige Wohlfühl-Komponente vor Ort stets in den Händen der beauftragten Agentur. „Und ich darf wohl mit Fug und Recht behaupten, dass unsere Referenten, Kunden und Mitarbeiter sich bei Allgäu-Events stets bestens aufgehoben gefühlt haben“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. Zuletzt noch im laufenden Jahr bei der diesjährigen Durchführung des Events in Thessaloniki.

„Die Kunst einer guten Agentur besteht darin, bei der Durchführung beinahe unsichtbar aus dem Hintergrund zu fungieren, aber bei Bedarf, Fragen oder Problemen jederzeit umgehend greifbar zu sein und spontane Lösungen liefern zu können“, ergänzt Fischer. „Das hat Allgäu-Events seit Jahrzehnten perfektioniert und uns nie enttäuscht. Allgäu-Events war daher stets und eindeutig die Agentur unseres Vertrauens.“

Immerhin kooperieren beide Firmen bereits seit ihrer jeweiligen Gründung miteinander und aus anfänglich reiner Businessbeziehung hat sich über die Jahre ein wirklich freundschaftliches Vertrauensverhältnis entwickelt.“

Erinnerungen, die bleiben werden

Die Flexibilität des Eventformats, aber auch aller Beteiligten, lässt sich wohl am besten an den verschiedenen Veranstaltungsorten der letzten 20 Jahre ablesen. So hat das Patriarch-Beratersymposium dank der Hilfe von Allgäu-Events bisher an folgenden Destinationen mit seinen Referenten und Teilnehmern Station gemacht:

Island, Schottland, Malta, Ägypten, Mallorca, Ibiza, Stockholm, Barcelona, Slowenien, Kreta, Thessaloniki (3-Finger-Region), Portugal (Cascais), Andalusien (Jerez), Sardinien (Olbia), Gardasee, Valencia, St. Peter-Ording, Oberjoch und Fuerteventura.

Auch das große, exzellente, externe Referenten- und Expertennetzwerk der Patriarch sowie die sehr intensiven Kundenbeziehungen zwischen der Beraterszene und der Patriarch, sind sicher nicht zufällig entstanden, sondern ebenso vermutlich auch ein wenig dem jährlichen Informationsevent geschuldet. Menschen verbinden nun einmal gemeinsame Erlebnisse. Dies bestätigt auch ein weiteres, oft gefallenes Attribut aus der Vermittlerschaft zum Patriarch-Beratersymposium. Nämlich jenes, das „es dort noch wirklich menscheln würde“.

Ein überraschendes Ende

Wenn Aktivitäten so eingespielt laufen, wünscht man sich eigentlich, dass die Dinge niemals enden. Doch oft kommt es genau dann leider anders. So erreichte Patriarch völlig überraschend die Nachricht, dass Firmengründer Matthias Lenz seine Agentur per September 2026 schließen wird. Der unternehmerische Tausendsassa (u.a. mit zwei exklusiven Hotels in Bodensee, Balderschwang und einer Iglo-Lodge auf dem Nebelhorn und einigen Escape-Rooms) will seinen Fokus zukünftig auf andere Schwerpunkte setzen. Eine Entscheidung, die Patriarch sehr bedauert und welche die Frankfurter Fondsboutique dazu ziemlich unvorbereitet traf.



Lebbe geht weiter...

So ging also eine knapp 20-jährige Ära der erfolgreichen Zusammenarbeit mit dem Beratersymposium 2026 in Thessaloniki nun final zu Ende. Nachtrauern bringt nichts, daher ist der Blick bereits nach vorne gerichtet und frei nach der ehemaligen Frankfurter Trainer-Ikone Dragoslav Stepanovic heißt es nun also „Lebbe geht weiter“.

Und Recht hat er.

Denn bei allen schönen Impressionen der Vergangenheit muss die Zukunft ja nichts Schlechteres zu bieten haben. Die Suche nach einer Folgeagentur hat in jedem Fall bereits begonnen und läuft auf Hochtouren. Der Anspruch der Patriarch an diese neue Agentur dürfte verständlicherweise hoch sein, schließlich tritt man in große Fußstapfen.

Doch das Beratersymposium 2027 kommt ja schneller, als man denkt, daher ist Eile geboten.

Rückblick

Bleibt nur Danke zu sagen an das gesamte Team von Allgäu-Events und ihnen, liebe Berater:innen, die uns via Fotohintergrund zu diesem performer-Beitrag noch einige visuelle und letzte Erinnerungen haben zukommen lassen.



Von der Idee auf dem Reißbrett zur etablierten Finanzlösung

15 Jahre PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200

Manchmal rast die Zeit dermaßen, dass wichtige Momente beinahe untergehen. Deshalb heißt es heute einmal innehalten, denn eines der beliebtesten Patriarch-Finanzkonzepte wird 15 Jahre alt – die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200!

Anlegervertrauen nach der Finanzkrise zurückgewinnen

Da das Konzept in der aktuellen Börsenhausse beinahe zu konservativ wirkt, sei noch einmal daran erinnert, aus welcher Zeit es stammt und was damals die genauen Anforderungen waren. Nach der Finanzkrise in den Jahren 2007 – 2009 lag das Anlegervertrauen in Deutschland am Boden. Investoren hielten sich merklich zurück, da der Glaube an die allermeisten Finanzkonzepte restlos zerstört war. Ein Expertengremium um die Herren Reinhard Tahedl, Gabriel von Canal, Holger Fellmann und Dirk Fischer machte sich zur Aufgabe, dies wieder zu ändern. Ziel war ein Konzept, welches verlässlich und nicht zu riskant agieren sollte und von der Systematik schlüssig und leicht zu erklären sein sollte. Als hilfreichster Timingindikator wurde die 200-Tage-Linie identifiziert und die Investitionsentscheidungen daran ausgerichtet. Deren Positionierung wurde in täglicher, transparenter Form veröffentlicht. Die Geburtsstunde der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200 war da.

Bis zum Produktstart am 1.7.2011 dauerte es noch ein wenig, da nichts dem Zufall überlassen wurde. Auf keinen Fall Berater oder Kunden enttäuschen war das Credo, das ja schon mit der fehlerfreien Konzeption und der möglichst reibungslosen Abwicklung plus Folgesupport beginnt. Mittlerweile haben die drei unterschiedlichen Risikoneigungen des Konzeptes (Wachstum Trend200, Dynamik Trend200 und VIP Trend200) mittlerweile 1,5 Jahrzehnte Börsengeschehen erlebt und es wird Zeit für einen kleinen Faktencheck.

Wurden die Anlageziele erreicht?

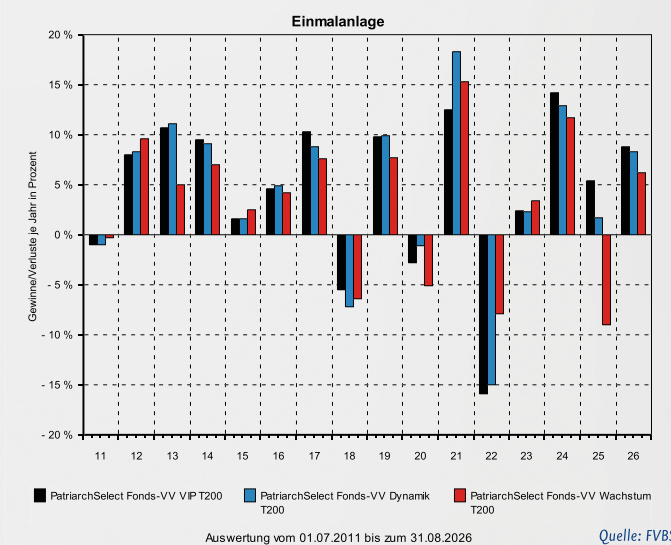
Die Zielgruppe für die Trend200-Strategien sind stets

eher konservative Anleger gewesen. Kapitalerhalt vor Rendite war der klare Ansatz. Daher macht zunächst ein Blick auf die Volatilität der Strategien Sinn. Diese liegt zwischen 7,5% und 9% und somit für Strategien mit 55% - 100% Aktienquote in der Investitionsphase völlig in line mit dem Geplanten.

Sehr bemerkenswert ist ebenfalls, dass es beispielsweise bei allen drei Strategien in den letzten 15 Jahren auf monatlich rollierender Basis keine 7-Jahres-Periode gibt, die ein Anleger im Minus abgeschlossen hätte. Immerhin reden wir hier über knapp 300 Perioden (knapp 100 verschiedene Zeiträume pro Strategie)! Das zeigt deutlich, wie stark der Kapitalschutz gerade in Marktabwärtsphasen konsequent verfolgt wurde.

Und negative Jahresergebnisse? Ja, die gab es vereinzelt bei allen drei Strategien, wie die nachfolgende Grafik 1 zeigt.

GRAFIK 1 Rollierende Jahresergebnisse der drei Patriarch Trend200 Strategien seit Auflage



Doch keines der wenigen negativen Jahresergebnisse in den schwierigen Börsenjahren 2011, 2018, 2020 und 2022 fiel jemals höher aus als -15%, was vermutlich für die allermeisten Anleger ebenfalls akzeptabel gewesen sein dürfte. Nimmt man nun noch das Ukraine-Krieg-Ausbruchsjahr 2022 als das mit Abstand schwächste Jahr heraus, können sich die anderen 14 Jahre allesamt hervorragend sehen lassen. Lediglich im Jahr 2025 gab es ein vereinzelt, ärgerliches Fehlsignal bei der Strategie „Wachstum Trend200“, das deutlich aus der Reihe fällt. Somit ist das Hauptziel „Kapitalabsicherung“ mit Sicherheit erreicht.

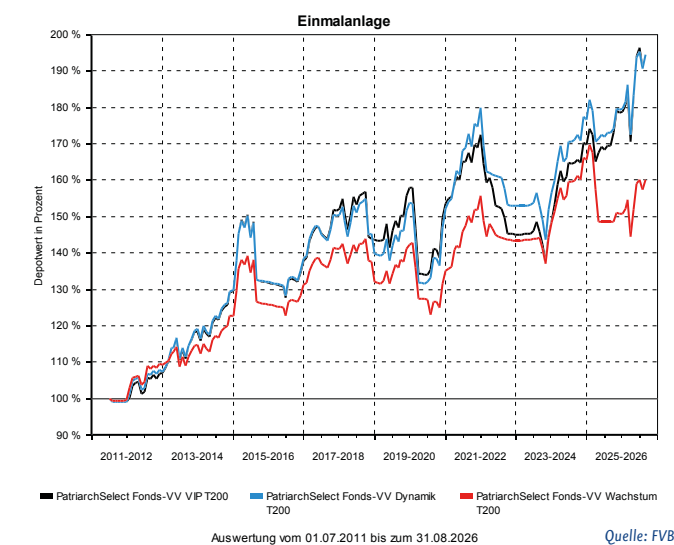
Wie sieht es mit dem Thema „Rendite“ aus?

Hier ist die Ausbeute wechselhafter, je nach betrachtetem Zeitraum. Die Anfangsjahre des Konzepts waren mit klaren Auf- und Abwärtstrends deutlich einfacher und besser zu meistern als die letzten 5 Jahre mit ihren vielen „V-Kursbewegungen“. Das gilt speziell für ein System, das sich über mittelfristige Trends steuert, wenn es nur kurzfristige Tendenzen am Markt gibt. In Summe liegt die Nettoausbeute seit Auflage zwischen 3,15% - 4,48% p.a. je nach Strategie (siehe Grafik 2).

Viel erreicht

Erstaunlich ist aber insbesondere, welche große Durchdringung und welche vielseitige Vertriebswege das Konzept mittlerweile erreicht hat. So findet ein Berater für seinen interessierten Kunden über verschiedenste Wege Zugang in die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200 Strategien. Entweder über eine herkömmliche Depotöffnung bei der FNZ Bank, oder mit den Vorteilen einer Versicherungslösung als Motor in der

GRAFIK 2 Gesamtentwicklung der drei Trend200 Strategien seit Auflage



A&A Superfonds-Police der AXA und Patriarch. Last but not least ist ein solches Investment auch komplett digital und besonders kostengünstig über den Robo-Advisor „truevest“ (www.truevest.de) möglich. Sicherlich ein klares Statement zur Beliebtheit des vor 15 Jahren kreierten Konzepts.

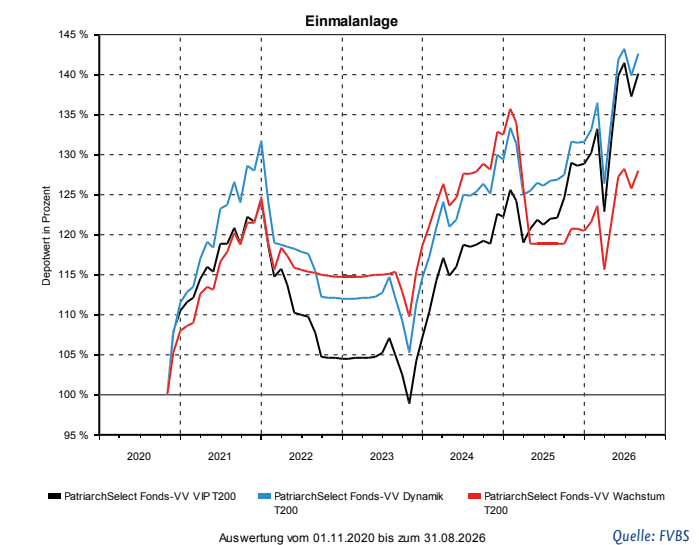
Stillstand ist Rückschritt

Wenn eine Finanzlösung langfristig am Markt überleben soll, muss diese sich dem Marktgeschehen anpassen. Das war bei der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200 schon immer der Fall. Insbesondere Ende 2020 mit Einführung der neuen Antizyklus-Strategie und deren aktualisierter Anpassung im letzten Jahr. So ist man auf Übertreibungen an den Aktienmärkten in beiden Richtungen noch besser vorbereitet und dafür aufgestellt. Wie wichtig dieser Schritt war, sieht man am besten an der folgenden Grafik und am Risiko-/Renditeverhältnis.

Lag die Rendite noch in den gesamten 15 Jahren der Existenz der Strategien zwischen 3,15% - 4,48% p.a. bei einer Volatilität von 7,5 – 9%, so liegen die Strategien in den letzten 5,75 Jahren seit Einführung der neuen Antizyklus-Strategie per 1.11.2020 nun bei gleichgebliebener Vola bei einer Renditespanne zwischen 4,32% - 6,27% p.a. Eine deutliche Verbesserung, ohne das Risiko zu erhöhen (siehe Grafik 3)!

Die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend200 wirkt somit auch nach 15-jährigem Bestehen frischer denn je und absolut gut aufgestellt. Die nächsten 15 Jahre dürfen also gerne kommen.

GRAFIK 3 Performance der drei Trend200 Strategien seit Systemumstellung vor 5,75 Jahren



A&A Superfonds-Police genießt Sonderrolle bei Patriarch-Fondverschmelzung

Starkes Fondspoliceuniversum ermöglicht besondere Lösung

Die beliebte, hausinterne Policenkonstruktion der Patriarch, die A&A Superfonds-Police, befindet sich seit Erneuerung des genutzten AXA-Policenmantels im Zuge der Einführung des neuen AXA JustInvest-Tarifs vor 2,5 Jahren weiterhin auf einem eindrucksvollen Höhenflug. Die Vorteile des verbesserten Policenmantels gegenüber den Mitbewerbern sind einfach zu zahlreich, um daran vorbeizugehen.

Unschlagbar im Preis – doch das ist bei Weitem nicht alles

Insbesondere auf der Gebührensseite ist der neue Tarif mit seinen deutlich reduzierten Versicherungskosten (wir berichteten direkt zur Markteinführung in performer 35 auf den Seiten 58-59) und seinen zahlreichen Vertriebsvarianten (von Provisionstarif bis Honorartarif), je nach Vermittlergeschäftsmodell, „einfach eine Waffe“. Je nach Ausgestaltung der jeweiligen Variante über die Kosten-, Provisions-, Fonds- und Laufzeitauswahl, ist die exklusive Police kostentechnisch im Wettbewerb aktuell nicht zu schlagen.

Doch das ist natürlich nur ein Aspekt im Marktvergleich. Auch Features, wie der inkludierbare Berufsunfähigkeitsschutz mit Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung (36 Monate Wartezeit) für den mtl. Maximalbeitrag von 250€ p.M., sind äußerst beliebt bei den Finanzberater:innen. Ebenso die zahlreichen Möglichkeiten und die Breite des Policenfondsuniversums. So ist aus einem Portfolio von gut 130 Investmentoptionen die eigene Lösung wählbar, darunter knapp 40 ETF-Varianten. Ebenso stehen viele vermögensverwaltende Lösungen und zahlreiche grüne Investmentlösungen zur Verfügung. Davon lassen sich bis zu 10 Positionen gleichzeitig in einer Police allokalieren.

Bei externen Änderungen immer das Beste für die Policensparer im Blick

Doch das Team rund um die A&A Superfonds-Police bei der AXA reagiert nicht nur, es denkt auch aktiv zum Wohle der Policensparer mit. Ein Beispiel dazu nachfolgend.

Als die Patriarch nun per 6.8.2026 ihren Fonds **Patriarch Select Chance** verschmelzen ließ (wir berichten in diesem performer auf den Seiten 4-6), waren davon natürlich auch einige A&A Superfonds-Policeninhaber betroffen, da der Fonds dort auch besparbar war. Kein Wunder, denn die Patriarch-Fondslösungen sind innerhalb der A&A Superfonds-Police mehr als beliebt. Eindeutig erkennbar am reinen Patriarch-Fondsvolumen, welches nur die Policeninhaber mittlerweile halten. Während in vielen Policen diverse Fondslösungen zwar verfügbar sind, aber kaum genutzt werden, ist dies bei den Patriarch-Fondslösungen innerhalb der A&A Superfonds-Police ein ganz anderes Bild. **Deren Bestand liegt aktuell knapp unter 10 Mio. €** – und dies, obwohl die Police erst 16,5 Jahre am Markt ist, 90% aller Verträge ratierlich bespart werden und komplett entgegen dem landläufigen ETF-Hype, in den Patriarch-Strategien aktiv agiert wird! Eine wahre Erfolgstory; das Vertrauen der Policeninhaber darf natürlich auch durch einen externen Einfluss wie eine Fondsschließung nicht beeinträchtigt werden, siehe Grafik 1.

Umso mehr galt es nun, für den aktuellen Verschmelzungsfall eine bestmögliche Lösung zu finden. Dies gilt insbesondere, da die für das normale Depotgeschäft von der Patriarch vorgeschlagene Fortführung im **Patriarch Select Wachstum** innerhalb des A&A-Policenmantels leider nicht möglich ist, weil der angepeilte Empfängerfonds in der

damaligen Tarifgeneration nicht enthalten war. Eine gute Alternative musste also her! Natürlich nicht teurer von den Kosten und möglichst besser in der Performance, versteht sich.

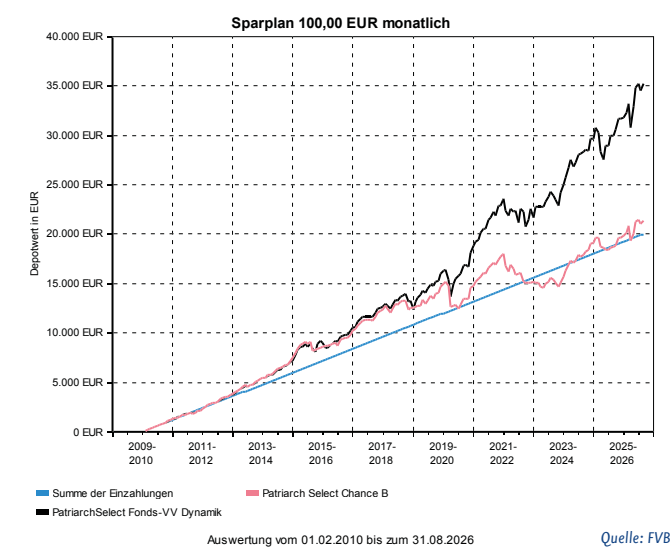
Sonderlösung für die A&A Superfonds-Policensparer im Patriarch Select Chance

„Gesucht – gefunden“, hieß es schließlich schnell für das AXA-Expertenteam mit der **PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Strategie „Dynamik“** als Lösung und neue Heimat für die Altbestände im Patriarch Select Chance im Rahmen der A&A Superfonds-Police. Diese Fondsanlageoption ist schon seit Auflage der A&A Superfonds-Police ebenfalls in der Versicherungshülle bis heute anwählbar und erfüllt alle Kriterien. Liefern beide Lösungen in den ersten knapp 9 Jahren des Policenbestehens relativ einheitlich und auf Augenhöhe, so hat sich das in den letzten 7,5 Jahren doch deutlich zugunsten der Fondsvermögensverwaltungsstrategie verschoben. Dies zeigt die Grafik 2 anhand des Verlaufes eines ratierlichen Sparerers seit Policenaufgabe.

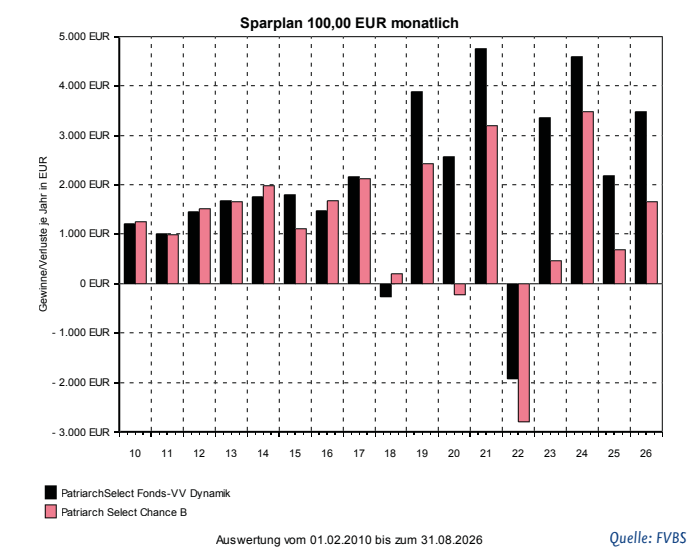
Was der Gesamtverlauf nicht sofort offenbart, zeigen die parallelen, rollierenden Jahresergebnisse in der folgenden Darstellung besonders deutlich.

Insbesondere in den letzten 7,5 Jahren fiel jedes Jahresergebnis zugunsten der Fondsvermögensverwaltungsstrategie aus! Und dies wohlgernekt bei leicht niedrigeren laufenden Jahreskosten und einer

GRAFIK 1 Sparplan im Patriarch Select Chance vs. PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Dynamik seit Bestehen der A&A Superfonds-Police



GRAFIK 2 Jahresergebnisse des Patriarch Select Chance vs. PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Dynamik seit Bestehen der A&A Superfonds-Police



nahezu identischen Risikoneigung bzw. Aktienquote. Also eine leichte, aber umso bessere Wahl für die investierten Kunden der AXA.

Sowohl für Switch als auch Shift

Bleibt noch die Frage, ob sowohl der aufgelaufene Bestand im Patriarch Select Chance als auch die zukünftigen Sparquoten in die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Dynamik getauscht werden? Ja, beides ist konsequenterweise der Fall, oder wie es im Versicherungsjargon heißt: Es gilt für den Shift und den Switch.

Und noch besser – für den Berater und Kunden ist aktiv nichts zu tun. Widerspricht der Kunde nicht der Information der AXA an ihn, erfolgt beides automatisch.

„Second best“ im Vergleich zum Patriarch Select Wachstum?

Sind die Policeninhaber denn nun schlechter weggekommen, da ein Tausch in den ursprünglich angedachten Patriarch Select Wachstum im Rahmen der Police nicht möglich war? Das Gegenteil ist der Fall.

Die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategie „Dynamik“ verfügt ja sogar über eine im Vergleich gut 20% höhere Aktienfondsquote als der alternative Patriarch Select Wachstum, was sich bei langfristigen, ratierlichen Anlagen wie einer Fondspolice schon allein wegen des Cost-Average-Effektes anbietet. Das gilt insbesondere, wenn wir mit der DJE Kapital AG über denselben mandatierten Fondsberater sprechen. Daher stellt dies auch die logische Wahl als Alternative durch die AXA-Experten für die A&A Superfonds-Policensparer dar. Somit dürfte langfristig bei der Fondsvermögensverwaltungsstrategie über die höhere Aktienquote ein nochmals leicht besseres Ergebnis zu erwarten sein.

Warum nicht auch im Direktgeschäft?

Wäre die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung „Dynamik“ damit umgekehrt auch eine Alternative für die normalen Depotbestände im Patriarch Select Chance außerhalb von Policen gewesen? Das wäre nicht möglich gewesen, da eine Fondsvermögensverwaltung immer an eine Lagerstelle geknüpft ist. In diesem Fall ist dies die FNZ Bank. Bei den Policenbeständen funktioniert der Wechsel auch lediglich so problemlos, weil alles innerhalb einer Lagerstelle umgeschichtet wird. Die Bestände des Patriarch Select Chance außerhalb der Police verteilen sich allerdings bei verschiedensten Lagerstellen bundesweit.

Da allein aufgrund eines Fondstausches sicherlich kein Kunde die Bank wechseln möchte, war hier eine Multi-Plattform-Lösung vonnöten, wie eben der Patriarch Select Wachstum als perfektes Match. Für alle Kunden (ob Depotkunde oder innerhalb der A&A Superfonds-Police) ist dies in jedem Fall eine deutliche Verbesserung zum Altinvestment. Zudem bietet es die für den jeweiligen Vertriebsweg bestmögliche Produktalternative.

Lebenszykluspolice wie versprochen

Als Fazit darf man auch beim Betrachten dieses Sonderfalles festhalten: Die Macher der A&A Superfonds-Police (Patriarch und AXA) halten sich weiterhin konsequent an ihr Versprechen einer stets begleitenden, flexiblen Lebenszykluspolice und haben für alle Kundenanforderungen vorgebaut. Seien es alltägliche Dinge wie Veränderungen im Arbeitsverhältnis, Familienverhältnis, Gesundheitsstatus oder in der Risikoneigung eines Kunden – oder eben außergewöhnliche Ereignisse wie die Verschmelzung eines der bisher bestehenden Fondsfavoriten innerhalb seiner Police im geschilderten Fall. Nichts dabei wird dem Zufall überlassen, sondern alles muss gut durchdacht sein, so wie der Kunde es erwarten darf.

Schön, wenn eine Finanzlösung auch nach so langer Zeit nichts von ihrem Charme für die Zukunft verloren hat, weil alle Beteiligten ihr Kundenversprechen ernst nehmen und stetig bemüht sind, das Bestmögliche für den betroffenen Policensparer herauszuholen. So darf es gerne bleiben.



AXA Konzern AG
Stefan Johannes Schreiber
Key Account Manager Leben
Maklervertrieb
Tel.: 01520 9372742
stefanjohannes.schreiber@axa.de



Mehr Infos unter
axa-makler.de

Zukunft. Jetzt!

Begleiten Sie uns auf eine faszinierende Reise in die Welt der Altersvorsorge. Entdecken Sie die moderne Investmentberatung von heute – einfach, sicher und professionell. Mit **JUSTINVEST** für eine fondsgebundene Altersvorsorge am Puls der Zeit!

Know You Can

Wie ein Dividendenfonds intelligent die Konkurrenz deutlich abhängt

In der älteren Vergangenheit gab es mal eine Regelung in Deutschland, dass ein ausschüttender Fonds auch nur in identischer Höhe Erträge ausschütten durfte, wie er solche auch vereinnahmt hat. Der Fachterminus hierzu lautete „ausschüttungsgleiche Erträge“.

Diese Regelung ist bereits seit vielen Jahren gekippt und ein Fonds darf schon lange ausschütten, was immer das Management für sinnvoll erachtet. Doch in den Köpfen vieler Marktteilnehmer scheint diese Regelung noch ungebrochen vorhanden zu sein und wird bei Berater:innen oft immer noch als Qualitätskriterium hinterfragt. Die begleitende Frage dazu an die Fondsgesellschaft lautet oft: „Schüttet der betrachtete Fonds gegebenenfalls auch anteilig aus der Substanz aus?“

Beratersichtweise versus Kundensichtweise

Der Hintergrund der Frage ist zunächst einmal verständlich, denn es geht um den steuerpflichtigen Anteil für den Investor. Nehmen wir an, ein Dividendenfonds hätte eigentlich nur 2% an Dividendeneinnahmen über das Jahr vereinnahmt. Nun schüttet der Fonds aber dennoch 4% an seine Investoren aus, dann müssen diese eben nicht nur 2%, sondern tatsächlich 4% versteuern. Auf den ersten Blick erscheint das als Nachteil für den Anleger und davon ist die Denkweise der Beraterschaft immer noch geprägt.

Fragt man nun aber Endkunden, erhält man eine ganz andere Antwort. Hier steht die Konstanz und Verlässlichkeit der sogenannten „Income-Fonds“ an erster Stelle. Für die Zielgruppe von Investoren, die in solche Fonds investiert, steht die Planungssicherheit im Fokus. Ein fallweise höherer, steuerpflichtiger Anteil wird gerne in Kauf genommen, wenn die monetären Auskehrungen aus dem Fonds stabil und in verlässlicher Höhe erfolgen. Grund: Oft ist die erwartete Ausschüttung bei dieser Klientel bereits voll in die Konsumausgaben eingeplant. Wie sähe das dann aus, wenn der gewählte Fonds in einem Jahr 6%, im nächsten 3%, dann 1,5% und dann wieder 5% ausbezahlt? Der Berater mag es mit Blick auf die „ausschüttungsgleichen Erträge“ und die optimale Steuerkomponente gut finden, am Kundennutzen geht diese Aufstellung jedoch stark vorbei.

Wir haben verstanden

Ein Beispiel, wie es seit Jahren anders gehen kann, ist der

Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6Q). Der dividendenlastige, internationale Aktienfonds hat sein Ausschüttungsversprechen von 1% pro Quartal (somit 4% p.a.) seit Fondsaufgabe vor 12,5 Jahren konsequent eingehalten. Somit hat er mittlerweile 50 erfolgte, verlässliche Quartalsausschüttungen immer in der versprochenen Höhe von 1% geleistet. Eine Konstanz, wie sie alle Investoren lieben und erwarten.

Seit der gesetzlichen Lockerung der Regelung um die „ausschüttungsgleichen Erträge“ hat der Fonds sofort diese Option zu mehr Flexibilität angenommen und zum Wohl der Anleger genutzt. Das hat ihm reihenweise andere, lukrative Managementmöglichkeiten ermöglicht, wie wir nachfolgend aufzeigen wollen.

So zeigt die Grafik beispielsweise 4 getätigte Aktieninvestments des Fonds, die alle einen Dividendenfokus haben, allerdings in unterschiedlicher Höhe. So sieht man, dass die Dividende der Nat West Group für die angestrebte Ausschüttungshöhe von 4% p.a. reichen würde, die Dividenden der drei anderen Aktien jedoch nicht. Wenn man als Fondsmanager nun die 4% Auszahlung zwingend komplett aus der Dividende stemmen will, scheiden die ersten 3 Aktienoptionen aus. Sehr schade, wenn man sich als zweite Komponente der

GRAFIK 1 Patriarch Classic Dividende 4 Plus vs. Mitbewerber über die letzten 6 Jahre



Übersicht, nämlich die Wertentwicklung der verschiedenen Aktien seit Erwerb im Fonds anschaut. Die niedrigste Wertentwicklung brachte die dividendenstarke Nat West Group, während eine Barclays beispielsweise zwar nur grob 2% Dividende einbrachte, dafür aber 68% Kursgewinn! Daraus kann man sicherlich gerne einmal die fehlenden 2% abzweigen, welche diesem Titel zur Ausschüttungsgenerierung von insgesamt 4% fehlen. Trotzdem hat man noch eine erhebliche, zusätzliche Kurssteigerung on top. **Warum sich also solche Chancen von vornherein verbauen?**

Vom Einzeltitel zum Gesamtergebnis

Was im Einzelfall verständlich erscheint, macht sich noch stärker im Gesamtportfolio bemerkbar, was wir nachfolgend aufzeigen wollen. Vor 6 Jahren wurde der Patriarch Classic Dividende 4 Plus auf das Aktientitel-auswahlverfahren des TSI-Systems umgestellt, allerdings mit der zusätzlichen Komponente eines anteiligen Fokus auf Dividendeneinnahmen, wie vorstehend erläutert. Dies aber nicht zwingend in der Höhe von mindestens 4% p.a. je Titel, sondern mit **Augenmerk auf eine üppige Gesamterrendite aus der Kombination aus Dividende und Kursgewinn.** Somit findet der positive Effekt des vorstehend geschilderten Einzelfalls eben nicht nur bei einem Wert statt, sondern bei einem ganzen Bündel von Aktienwerten im Fonds. Damit multipliziert sich der positive Effekt deutlich.

Schaut man sich nun diesen Effekt über die größere Freiheit beim Managementansatz des Patriarch Classic Dividende 4 Plus an, erkennt man schnell den Gesamtnutzen. So erzielte der am TSI-System ausgerichtete Dividendenfonds in den letzten 6 Jahren nur für sich betrachtet **beinahe eine Kapitalverdoppelung (88%**

per 31.8.26), was einer Rendite von 11,09% p.a. entspricht. Davon wurden jährlich 4% ausgeschüttet (eben nur anteilig aus Dividenden kommend), und der Rest als Kapitalwachstum im Fonds behalten.

Wie gesagt, separat betrachtet ist dies schon ein gutes Ergebnis. Geradezu fantastisch ist es, wenn man nun den Wettbewerb dagegenstellt. **Gegenüber Branchenprimussen wie Dividendenfonds aus den Häusern DWS oder DJE erzielte der Fonds ein deutlich besseres Ergebnis von bis zu 20% Renditeunterschied über die letzten 6 Jahre!** Noch beeindruckender ist das Ergebnis gegenüber der Peergroup „internationale Aktienfonds“, die ein eher defensiverer Dividendenfonds normalerweise nie outpermt, weil dort schon reichlich Growthfonds enthalten sind. Der Patriarch Classic Dividende 4 Plus konnte auch dort auftrumpfen und **nahm auch der Peergroup immerhin deutliche 10% Mehrrendite ab.** In den letzten 2 Jahren lag der Fonds sogar konstant immer **unter den besten 4% der bedeutendsten Peergroup am Markt!**

Blockade im Kopf

Die Analyse zeigt also deutlich, dass das Konzept der „ausschüttungsgleichen Erträge“ für ein gutes Management eher hinderlich ist und den investierten Kunden unter dem Strich sogar deutlich Rendite kostet. Viele Berater:innen sollten sich daher einmal selbst fragen, ob die eigentliche Blockade bei der Thematik nicht eher im eigenen Kopf stattfindet. **Ein Kunde hat sich noch nie beschwert, wenn er leicht mehr versteuern muss, dafür aber viel mehr Rendite erzielt und dazu noch über eine bessere Planungssicherheit verfügt.** Der Patriarch Classic Dividende 4 Plus macht es in jedem Fall in imponierender Art und Weise vor.

RENDITE TRIFFT DIVIDENDE

BARCLAYS

1,97 DIVIDENDENRENDITE PRO JAHR
PERFORMANCE SEIT KAUF +68

Heidelberg Materials

1,68 DIVIDENDENRENDITE PRO JAHR
PERFORMANCE SEIT KAUF +65

tapestry

1,36 DIVIDENDENRENDITE PRO JAHR
PERFORMANCE SEIT KAUF +46

NatWest Group

4,11 DIVIDENDENRENDITE PRO JAHR
PERFORMANCE S. KAUF +27

Dividende 4 Plus: 4 Prozent garantiert. Jahr für Jahr.

Quelle: Börsenmedien AG



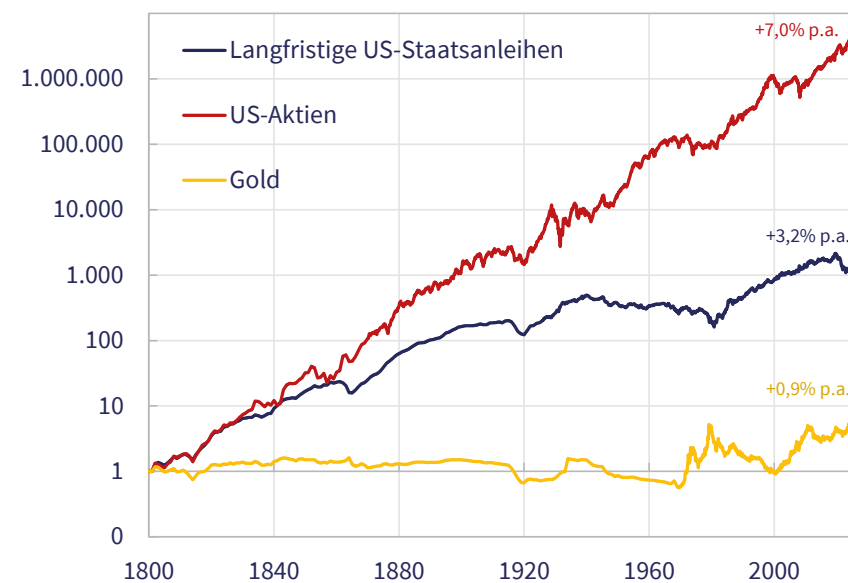
TT Contrarian Global: Renditechancen oder Überhitzung an den Aktienmärkten?

Ein Gastbeitrag von Norbert Keimling

Aktien sind zwar kurzfristig riskant, langfristig jedoch die rentabelste und - gemessen am realen Kapitalerhalt - auch eine der sichersten liquiden Anlageformen überhaupt. Grafik 1 zeigt exemplarisch am US-Markt nicht nur, dass Aktien seit dem Jahr 1800 deutlich höhere Wertzuwächse als Anleihen oder Gold erzielen.

Sie verdeutlicht auch, dass Aktienanleger selbst unter Berücksichtigung der Inflation spätestens nach 20 Jahren Gewinne verbuchten. Bei Anleihen oder Gold wurden dagegen mitunter reale Verlustperioden von mehr als 50 Jahren beobachtet.

GRAFIK 1 Aktien, Anleihen und Gold seit 1800



Wertentwicklung in USD, inkl. Dividenden beziehungsweise Kuponerträgen sowie inflationsbereinigt.
Quelle: Siegel, Shiller, Refinitiv, Taurus Trust per 31.12.2025.

Gleichwohl stellt sich für Investoren nach den Kursanstiegen der vergangenen Jahre und angesichts zahlreicher Indizes, die nahe ihren Allzeithochs notieren, zunehmend die Frage, ob die Aktienmärkte mittlerweile überhitzt sind.

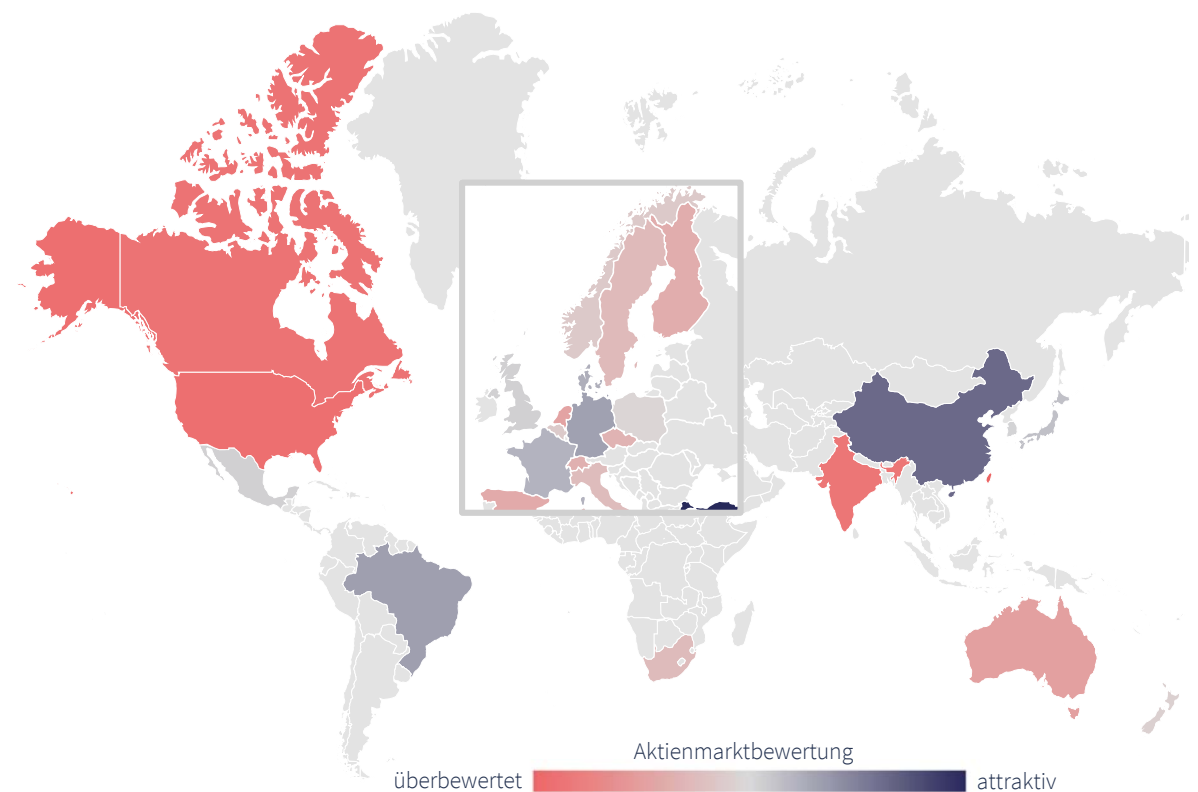
Betrachtet man den amerikanischen S&P 500, für den eine besonders lange Datenhistorie verfügbar ist, zeigt sich, dass Bullenmärkte seit dem Jahr 1900 im Mittel vier Jahre anhielten und mit einem Kursanstieg von durchschnittlich 135 Prozent einhergingen. Die aktuelle Hausseperiode im S&P 500 dauert mittlerweile bereits knapp vier Jahre und brachte bislang einen Kursanstieg von rund 110 Prozent.

Auch wenn es historisch bereits deutlich längere Bullenmärkte gab und Zyklusanalysen kein Timing-Instrument darstellen, wäre eine Korrektur insofern alles andere als ungewöhnlich. Typische Bärenmärkte dauerten in der Regel rund 16 Monate und gingen mit einem durchschnittlichen Kursverlust von 35 Prozent einher.

Ein ähnliches Bild zeigt sich im DAX: Hierzulande dauerten Bullenmärkte seit dem Jahr 1964 im Mittel 23 Monate und waren mit einem Wertzuwachs von durchschnittlich 90 Prozent verbunden. Der aktuelle Bullenmarkt besteht mit vier Jahren bereits mehr als doppelt so lange und brachte einen Wertzuwachs von über 110 Prozent.

Auch fundamental erscheinen die Aktienmärkte vielerorts zunehmend gefährdet. Orientiert man sich beispielsweise an langfristig aussagekräftigen Indikatoren wie dem zyklisch geglätteten Shiller-CAPE oder dem Kurs-Buchwert-Verhältnis, notieren von den größeren Aktienmärkten aktuell nur noch Brasilien und China signifikant unterhalb ihrer historischen Durchschnittswerte. Die meisten anderen werden deutlich höher bewertet (Grafik 2).

GRAFIK 2 Globale Aktienmarktbeurteilung



Aktienmarktbeurteilung auf Basis fundamentaler Bewertungsindikatoren (Shiller-CAPE & KBV).
Quelle: Taurus Trust per 31.08.2026.

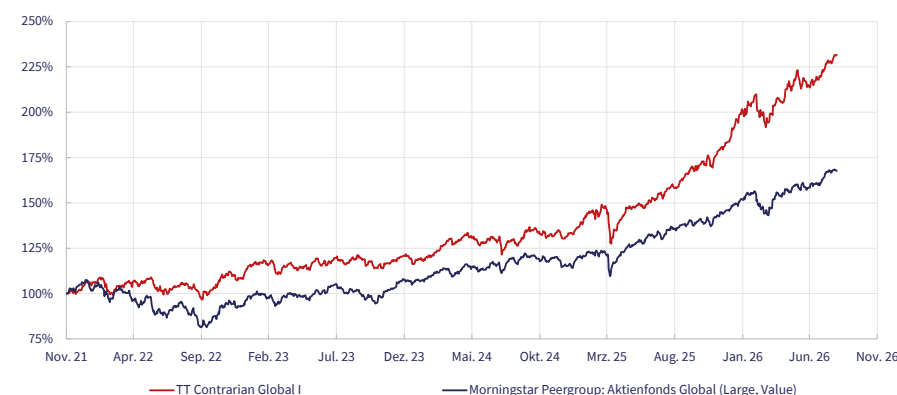
Hohe Bewertungen sind zwar kein kurzfristiges Verkaufssignal. Für die langfristigen Renditeaussichten sind sie jedoch von erheblicher Bedeutung: Je höher die Bewertung zum Investitionszeitpunkt, desto geringer fiel historisch das Renditepotenzial der folgenden Jahre aus.

Insbesondere die Aktienmärkte mit ausgeprägter KI-Fantasie, wie die USA oder Taiwan, wären selbst nach einer Kurshalbierung aus historischer Sicht gerade einmal durchschnittlich bewertet. Auch Südkorea - über Jahre einer der attraktivsten Aktienmärkte in unseren Modellen - ist nach den KI-getriebenen Kursanstiegen nicht mehr günstig.

Vor diesem Hintergrund positionieren wir uns aktuell bewusst etwas defensiver in unseren Anlagestrategien. Wir meiden insbesondere überhitzte Marktsegmente wie hoch bewertete US-Technologieaktien, gewichten vernachlässigte Bereiche wie Lateinamerika höher und kaufen gezielt defensivere Sektoren wie Gesundheit und nichtzyklischen Konsum hinzu.

Eine breite Diversifikation reduziert darüber hinaus die Konzentrationsrisiken globaler Aktienindizes, die immer stärker von einer kleinen Zahl gefährlich hoch bewerteter Technologie-Aktien dominiert werden. Ergänzt wird das Portfolio durch antizyklische und vergleichsweise gering korrelierte Einzelwerte.

GRAFIK 3 Outperformance gegenüber Peergroup seit Auflage



Die angegebene Wertentwicklung basiert auf dem Nettoinventarwert, bei Wiederanlage aller Ausschüttungen, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages sowie steuerlicher Faktoren (BVI-Methode). Quelle: Refinitiv, Morningstar per 31.08.2026. Die Wertentwicklung der Vergangenheit erlaubt keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung.

Gleichzeitig halten wir unsere Aktienquoten auf einem für unsere Verhältnisse reduzierten Niveau. So beträgt die Aktienquote in unserem vermögensverwaltenden Fonds TT Contrarian Flexible (LU2933469251) zum 31.08.2026 knapp 63 Prozent und im Aktienfonds TT Contrarian Global (DE000A3CRQ75) 85 Prozent. Eine weitere Absenkung der Aktienquote ist vorerst nicht geplant, da die globale Staatsverschuldung durchaus eine Flucht in Sachwerte auslösen und höhere Bewertungen rechtfertigen könnte. Unsere höhere Liquidität ist also keine Prognose unmittelbar fallender Kurse, sondern primär eine antizyklische Handlungsreserve für mögliche Rückschläge.

NORBERT KEIMLING



Partner und Portfoliomanager
der Taunus Trust AG

π
TAUNUS TRUST

Disclaimer:

Dies ist eine Marketing-Mitteilung, die ausschließlich Informationszwecken dient und keine Anlageberatung darstellt. Sie stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen oder zu Vermögensdispositionen dar und ersetzt nicht die individuelle Beratung. Jeder Interessierte sollte etwaige Anlageentscheidungen erst nach sorgfältiger Abwägung der mit einem Investment verbundenen Risiken treffen und zuvor v.a. rechtliche sowie steuerliche Beratung einholen. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen zum Investmentvermögen (Verkaufsprospekt mit Verwaltungsreglement, Basisinformationsblatt (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte). Die Wertentwicklung der Vergangenheit erlaubt keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung.

©Morningstar Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen sind für Morningstar und/oder ihre Inhalte-Anbieter urheberrechtlich geschützt; dürfen nicht vervielfältigt oder verbreitet werden; deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird nicht garantiert. Weder Morningstar noch deren Inhalte-Anbieter sind verantwortlich für etwaige Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieser Informationen entstehen.

 Div4Plus

4 Ausschüttungen
pro Jahr.

4 Prozent garantiert –
auch in schwachen
Börsenphasen.

WKN: HAFX6R
www.div-4.de



Wohin entwickeln sich die Rohstoffe?

Ein Gastbeitrag von Hans E. Günnewigk

Zu Jahresbeginn wurden den Rohstoffen, auch vor dem Hintergrund einer sehr erfreulichen Entwicklung 2025, aussichtsreiche Perspektiven für die nähere Zukunft vorausgesagt. Lange hatten die Rohstoffmärkte nicht mehr für derartig positive Schlagzeilen gesorgt, allen voran die Edelmetalle, die kräftig zulegten.

Mit dem Konflikt im Nahen Osten trübte sich das Bild jedoch ein. Zwar hatte sich die Aufregung aufgrund der vor wenigen Wochen vereinbarten Waffenruhe zwischenzeitlich gelegt, aber inzwischen ist der Konflikt wieder aufgeflammt und bestimmt weiterhin das Geschehen an den Finanzmärkten. Die Entwicklung des Ölpreises spiegelt die Intensität des Kriegsverlaufs und der damit verbundenen Schließung der Straße von Hormus gut wider.

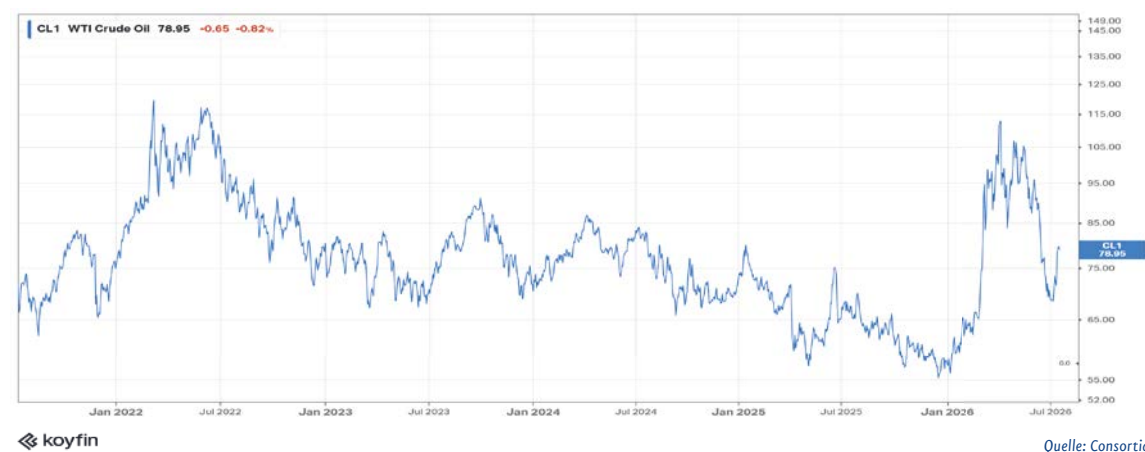
Der Ölpreis war mit den Angriffen der USA und Israel am 28. Februar auf den Iran von gut 60 USD zügig auf deutlich über 100 USD pro Barrel gestiegen und schwankte dann über Wochen um diese Marke. Von den USA unterschätzt, gelang dem Iran schnell die weitgehende Schließung der Straße von Hormus, der wichtigsten Lebensader für die globale Öl- und Gasversorgung sowie für den Transport vieler anderer Rohstoffe.

Die jüngste Verschärfung des Konfliktes könnte sich dabei insbesondere für den Energiesektor als deutlich gefährlicher herausstellen als die erste Phase des Krieges. Mit der Waffenruhe wurden dem Markt recht schnell wieder große Mengen Öl zugeführt. Zur gleichen Zeit wurden allerdings die russischen Raffineriekapazitäten

durch ukrainische Angriffe jedoch mehr als halbiert und die Huthi-Miliz droht Saudi-Arabien mit weiteren Angriffen auf deren Infrastruktur. Beide Entwicklungen könnten dazu führen, dass aufgrund fehlender Raffineriekapazitäten die Ölproduktion gedrosselt wird. Bis zur Lösung dieser Probleme können Jahre vergehen. Mit den wieder aufgeflamten Kampfhandlungen in der Straße von Hormus droht nun eine Angebotsunterbrechung sowohl für den Export aus dem Nahen Osten als auch für den aus Russland. Der Unterschied zur ersten Phase des Krieges ist jedoch, dass die Lagervorräte, die in der ersten Kriegsphase als Puffer dienten, nun nicht mehr zur Verfügung stehen. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit strukturell höherer Preise und größerer Volatilität an den Energiemärkten.

Der Ölpreisanstieg hat der weltweiten Inflation bereits einen kräftigen Schub gegeben. Die damit verbundene Aussicht auf steigende Zinsen bei gleichzeitig festem Dollar hat die Rallye an den Edelmetallmärkten beendet. Seit Beginn der Kriegshandlungen fielen der Gold- und Silberpreis deutlich zurück. Gold versucht bei US\$ 4.000 einen Boden zu bilden. Im Januar lag der Preis noch bei deutlich über US\$ 5000. Unabhängig davon hält die Goldnachfrage durch die Notenbanken an. Diese bleiben auch 2026 Nettokäufer. Laut dem World Gold Council planen 84% der Zentralbanken ihre Goldreserven über die nächsten 5 Jahre zu erhöhen. 45% der Zentralbanken planen Zukäufe in den nächsten 12 Monaten. Als Hauptgründe für den Goldbesitz werden Werterhalt und Portfoliodiversifikation genannt. Laut einem Bericht der EZB hat Gold die US-Staatsanleihen als größten einzelnen Posten in den weltweiten Währungsreserven der Zentralbanken abgelöst.

GRAFIK 1 5-Jahres-Entwicklung des Ölpreises



Quelle: Consortia

Unverändert positiv bleibt auch die Einschätzung für Silber, Kupfer und Uran. Der Silbermarkt befindet sich laut dem Silver Institute seit 2021 durchgehend im Angebotsdefizit. Die aktuelle Kupferproduktion stammt im Wesentlichen aus Minen, die vor über 30 Jahren entdeckt wurden und die Kernenergie erlebt als emissionsfreie und grundlastfähige Energiequelle eine Renaissance. Alle Metalle profitieren erheblich von den langfristigen Trends bei Elektrifizierung, Netzausbau, Rechenzentren etc. bei gleichzeitiger Sorge vor Abhängigkeiten, Lieferengpässen und Exportbeschränkungen.

Rohstoffaktien sind attraktiv bewertet

Vor diesem Hintergrund überrascht es, dass die Rohstoffbranche im Vergleich zum Rest des Marktes der am attraktivsten bewertete Sektor ist. Die Free-Cashflow-Renditen liegen bei vielen Rohstoffaktien im zweistelligen Bereich. Die aktuelle Free-Cashflow-Rendite des S&P500 liegt bei unter 3%. Goldminen waren relativ zum S&P 500 noch nie so günstig wie derzeit.

Wir sehen trotz bzw. gerade wegen der allgemeinen Unsicherheiten und der niedrigen Bewertungen weiterhin gute Perspektiven bei den Metallaktien, insbesondere den Gold- und Silberminen, sowie bei den Energieaktien. Der Ausblick für die Rohstoffe und den **Consortia Expert Natural Resources Fonds (WKN A0BL7N)** bleibt positiv.

Als Rohstoffaktienfonds bietet der Fonds Zugang zum Anlageuniversum des Rohstoffsektors. Das Fondsmanagement verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich der Rohstoffe und Rohstoffaktien. Der Fonds wird aktiv gemanagt und investiert weltweit ohne enge Benchmark-Orientierung in Aktien aus den Bereichen Energie, Bergbau und Landwirtschaft. Der Consortia Expert Natural Resources hat eine lange Historie, wurde 2004 aufgelegt und ist am Markt etabliert. Die Performance liegt für das Kalenderjahr bei 14,04%, für 1 Jahr bei 23,11%, für 3 Jahre bei 100,08% und für 4 Jahre bei 138% (Stand 30.09.2026). Das Portfolio besteht aus rund 30 – 50 Einzeltiteln, wobei vorwiegend in Standardtitel investiert wird. Zur Nutzung temporärer Marktchancen, wie beispielsweise 2025 bei den Gold- und Silberminen, werden opportunistisch auch Aktien mit geringerer Marktkapitalisierung beigemischt. Zu den aktuell größten Positionen im Fonds zählen Valero Energy (Energie), Agnico-Eagle (Gold), First Quantum (Kupfer), Cameco (Uran) sowie Archer-Daniels-Midland (Agrar).

2025 war der Fonds stark übergewichtet in den Gold- und Silberminen, was ursächlich für die gute Performance war. Zum Ende des Jahres wurden diese Positionen reduziert und der Fonds breiter aufgestellt. Es wurden in Aktien aus verschiedenen Rohstoffsegmenten wie Metallen und Düngemitteln umgeschichtet, insbesondere jedoch in Aktien aus dem Energiesektor. Dies hat sich aus heutiger Sicht als richtig erwiesen. Entsprechend zählte der Fonds zu den besten Aktien-

GRAFIK 2 Entwicklung des Consortia Expert Natural Resources über die letzten 5 Jahre



HANS E. GÜNNEWIGK



Vorstand
Consortia Vermögensverwaltung AG

CONSORTIA
Smart Investments



Hellas Opportunities Fund

Spitzenperformance trifft Zukunftschancen

Ein Gastbeitrag von Christos Arbaras

Der Hellas Opportunities Fund, WKN: A1WZH4 (I), A1WZH5 (P), zählt zu den eindrucksvollsten Erfolgsgeschichten im Euroland-Aktienfondssegment. Mit Zulasung in Deutschland und Österreich bietet er Anlegern einen professionellen Zugang zum griechischen Aktienmarkt – einem Markt, der sich nach Jahren der Krise in einer Phase dynamischer Erholung befindet.

Initiiert wurde der Fonds von Dipl.-Kfm. Christos Arbaras, Geschäftsführer der MEGA FINANCE Investment-Vermittlungs GmbH in München. Arbaras erkannte früh das enorme Potenzial einer langfristigen Erholung der Athener Börse und positionierte seine Kunden genau zu dem Zeitpunkt, als die Marktstimmung am Tiefpunkt war. Sein Gespür für stark unterbewertete Märkte ist seit Jahren ein Markenzeichen seiner Arbeit.

Heute ist der Hellas Opportunities Fund ein Top-Performer (s. Tabelle mit Rangliste):

- lfd. Jahr 30,22%
- 1 Jahr 39,63%
- 3 Jahre 127,38%
- 5 Jahre 210,59%
- 10 Jahre 432,17% (Klasse I, Stand: 30.09.2026)

Damit liegt er auf Platz 1 von 670 Fonds in der Kategorie Aktienfonds Euroland – ein außergewöhnliches Ergebnis, das Vertriebspartnern ein starkes Verkaufsargument liefert. Die aktive Titelauswahl geht bewusst über eine reine Indexabbildung hinaus und ermöglicht Anlegern, gezielt von strukturellen

Verbesserungen und Wachstumstreibern der griechischen Wirtschaft zu profitieren.

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist das herausragende Management: Arbaras gewann mit Alpha Trust den erfahrensten unabhängigen Vermögensverwalter für griechische Aktien. Das Team um Portfoliomanagerin Nota Zagari liefert seit über 30 Jahren konstant überdurchschnittliche Ergebnisse.

Der Alpha Trust Hellenic Equity Fund – ebenfalls von Zagari gemanagt – erzielte in den vergangenen 30 Jahren beeindruckende 1.147,17 %, während der Athener Börsenindex im gleichen Zeitraum lediglich 114,85 % erreichte. Diese außergewöhnliche Outperformance unterstreicht die Qualität des Managements, das auch den Hellas Opportunities Fund betreut.

Zagari beschreibt die Erfolgsformel klar:

„Geduld und die Auswahl qualitativ hochwertiger Unternehmen sind das Geheimnis.“

Die Strategie bleibt konsequent:

- Fokus auf starke, fundamental solide Unternehmen
- Langfristige Positionierung statt kurzfristigem Trading
- Aktives Management zur Nutzung der hohen Marktvolatilität

Zusätzlichen Rückenwind erhält der Fonds durch internationale Analysten. JP Morgan stuft Griechenland im Juli 2026 auf „overweight“ hoch und sieht besonders im Bankensektor erhebliches Potenzial. Die wirtschaftliche Erholung, politische Stabilität und die bevorstehende Aufnahme griechischer Aktien in wich-

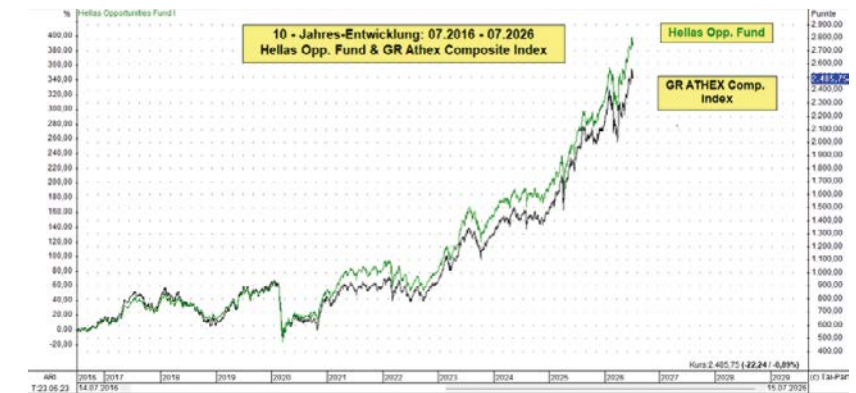
tige europäische Indizes wie den EuroStoxx schaffen ein äußerst attraktives Umfeld. Für Vertriebspartner und Fondsberater bedeutet das: Der Hellas Opportunities Fund bietet eine überzeugende Kombination aus historischer Stärke, erstklassigem Management und hervorragenden Zukunftsaussichten – ein Produkt, das sich im Beratungsgespräch klar differenzieren lässt und Beratern von Strategie-Depots und Dachfondsmanagern und somit ihren Anlegern einen echten Mehrwert bietet.

GRAFIK 1 Leader in der Peergroup "Aktienfonds Euroland" über 5 Jahre

Wertentwicklungen in EUR bis zum 30. Juni 2026										
Rd. Nr.	Bezeichnung	Kalenderjahr ...			1 Jahr	2 Jahre kum.	3 Jahre kum.	5 Jahre kum.	10 Jahre kum.	15 Jahre kum.
		2024	2023	2022						
1	HELLAS Opportunities I	14,27 %	42,06 %	-1,64 %	35,95 %	75,04 %	92,49 %	170,06 %	358,55 %	432,17 %
2	HELLAS Opportunities P	11,86 %	41,20 %	-2,25 %	32,18 %	66,31 %	78,05 %	147,72 %	342,13 %	417,17 %
3	Amundi EURO STOXX 50 Div 2x Lw ETF	15,07 %	42,04 %	-22,19 %	41,36 %	62,98 %	100,62 %	139,59 %	418,74 %	418,74 %
4	Deka Euro Prime ESG UCITS ETF	21,12 %	30,58 %	-16,96 %	32,62 %	61,08 %	97,82 %	121,73 %	278,33 %	278,33 %
5	Invesco Euro Equity 2 (USD HgI)-Acc	8,75 %	19,59 %	4,26 %	31,35 %	35,40 %	52,68 %	103,17 %	218,24 %	218,24 %
6	JPM Euroland H2 S-h	18,14 %	20,63 %	-6,65 %	30,20 %	40,41 %	66,93 %	101,47 %	218,24 %	218,24 %
7	JPM Euroland Equity A acc. S-h	19,45 %	16,71 %	-3,69 %	30,29 %	39,04 %	60,64 %	99,81 %	226,71 %	226,71 %
8	Xtrack MSCI EMU ETF 1C S-h	18,59 %	17,84 %	-3,93 %	30,14 %	39,09 %	60,59 %	98,82 %	235,54 %	235,54 %
9	iShares Core MSCI EMU ETF S-h acc.	17,34 %	17,91 %	-4,01 %	29,98 %	38,78 %	60,04 %	98,39 %	235,54 %	235,54 %
10	Invesco Euro Equity A S-h acc	7,97 %	18,95 %	3,47 %	30,39 %	33,35 %	49,21 %	96,17 %	191,05 %	191,05 %

Quelle: FVBS

GRAFIK 2 Hellas Opp. Fund & GR Athex Composite Index: 10 Jahre



Quelle: Tai-Pan

GRAFIK 3 Gr Athex Composite Index: 20 & Hellas Opp. Fund seit Auflegung



Quelle: Tai-Pan

CHRISTOS ARBARAS



Christos Arbaras ist seit Jahrzehnten erfolgreicher freier Finanzberater und Geschäftsführer der MEGA FINANCE Investment-Vermittlungs GmbH. Zusätzlich ist er Initiator des Hellas Opportunities Fund.



Was würde Kostolany zur aktuellen Wirtschafts- und Börsensituation sagen?

Nachgefragt bei seinem Schüler und Fondsberater Dr. Holger Schmitz

Nur wenige Menschen verfügen über die Gabe, Börsenwissen an potentielle Anleger bildlich, unterhaltsam, einfach und insbesondere verständlich zu vermitteln. Ein solcher „Lehrmeister der Kapitalmärkte“ war sicherlich André Kostolany. Der vor 27 Jahren im Alter von 93 Jahren verstorbene, beliebte Börsenexperte prägte viele Zitate und Anekdoten, die heute noch gerne zur einfachen Erläuterung von komplexen Sachverhalten herangezogen werden. Umso spannender ist daher der Gedanke, was Kostolany wohl zum aktuellen Weltbild und Börsenszenario denken und empfehlen würde? Einer, der es wissen könnte, ist sein langjähriger Schüler Dr. Holger Schmitz, Fondsberater des Schmitz & Partner Global Defensiv Fonds (WKN: A0M1UL). Wir haben bei ihm nachgefragt:

performer: Herr Schmitz, könnten Sie zunächst unseren jüngeren Lesern kurz erläutern, wer André Kostolany war und was die Börsianer bis heute so an ihm begeistert?

Schmitz: André Kostolany war schon zu seinen Lebzeiten eine Börsenlegende. Er konnte mit seiner jahrzehntelangen Börsenerfahrung selbst komplexe Zusammenhänge verständlich und oft mit einprägsamen Beispielen humorvoll erklären.

performer: Man munkelt, Ihre spätere Zusammenarbeit wäre auf eine Signierstunde nach einem seiner Vorträge zurückzuführen? Entspricht das den Tatsachen?

Schmitz: Da sind Sie aber extrem gut informiert, Kompliment. Anfang der 1980er-Jahre habe ich André Kostolany zum ersten Mal live bei seinem Vortrag in der Sparkasse meiner Heimatstadt Oberhausen erlebt. Direkt nach der Veranstaltung ging ich zu meinem großen Idol und bat ihn um ein Autogramm in einem seiner ersten Börsenbücher „Geld – das große Abenteuer“. Kosto fragte mich nach meinem Namen und was ich denn spä-

ter einmal beruflich machen wolle. „Ich werde auch Vermögensverwalter – so wie Sie, Herr Kostolany.“ Leicht irritiert schrieb er mir die Widmung ins Buch: „Meinem zukünftigen Kollegen, Herrn Holger Schmitz, mit freundlichen Grüßen, André Kostolany“. Einige Jahre später, ich war inzwischen Bank- und Diplomkaufmann und wollte gerade mit meiner Dissertation über ein Börsenthema beginnen, erfuhr ich durch Zufall, dass Kostolany einen Mitarbeiter in seiner Vermögensverwaltung in München suchte. Ich habe mich mit einem Schreiben beworben, in dem stand, dass er ja prophezeit hätte, dass wir einmal Kollegen würden – Kopie der Widmung anbei. Und siehe da, ich habe den Job gegenüber rund 80 anderen Bewerbern bekommen. Meine Doktorarbeit musste warten, schließlich war Kosto inzwischen schon 82 Jahre alt.

performer: Wie war der Arbeitsalltag mit so einem Urgestein der Börse, Herr Schmitz?

Schmitz: Von 1988 bis 1993 hatte ich fast täglich mit dem Börsenaltmeister zu tun, saß mit Kosto in Anlageausschusssitzungen, begleitete ihn auf den einen oder anderen seiner zahlreichen Börsenvorträgen oder trat mit ihm zusammen auf den Kostolany-Börsenseminaren auf.

performer: Jetzt aber in die Neuzeit. Was denken Sie also, wie Kostolany die derzeitige Welt- und Börsenlage empfinden und kommentieren würde?

Schmitz: Kostolany würde sich bestätigt fühlen, wenn er im Börsenhimmel erfahren hätte, dass sich der Deutsche Aktienindex und auch der Dow Jones seit seinem Tod im Jahr 1999 verfünffacht haben. Denn er war überzeugt, dass sich Geduld an der Börse – trotz zahlreicher Krisen und Kurseinbrüchen – langfristig immer auszahlt und sagte oft: „Das Geld an der Börse macht man nicht mit dem Kopf, sondern mit dem Hintern.“

performer: Sie halten ja Kostolany's Erbe unter anderem im Schmitz & Partner Global Defensiv, den Sie seit 18 Jahren beraten, sehr erfolgreich am Leben. Daher ganz konkret gefragt: Wie viel Kostolany steckt noch im heutigen Schmitz-Fonds?

Schmitz: Eine ganze Menge – zum Beispiel seine langfristige Sicht auf die Börse. Gerne erzählte Kostolany folgende illustrierende Geschichte: „Als ich Auto fahren lernte, sagte einmal der Fahrlehrer zu mir: ‚Sie werden nie wirklich Auto fahren können.‘ – ‚Warum?‘ fragte ich erschrocken. ‚Weil Sie immer nur auf die Motorhaube schauen. Heben Sie den Kopf und schauen Sie dreihundert Meter voraus auf die Straße.‘ So ist es auch an der Börse. Vorstellen muss man sich nicht, was morgen oder übermorgen sein kann, sondern man muss die Zukunft erforschen, auf Jahre vorausdenken.“

performer: Mit Ihrem Fonds ist Ihnen ja zum Jahresanfang 2026 ein ganz besonderes Husarenstück gelungen. In der offenen Fondsstatistik des Magazins „Das Investment“ war Ihr Fonds in seiner Peergroup „defensive Mischfonds“ per 31.1.2026 über alle Laufzeitbereiche parallel auf Platz 1. Etwas, was wohl nur den allerwenigsten Fondsmanagern jemals in ihrem Leben gelingt. Unsere Recherchen haben ergeben, dass Ihnen das unter der Flagge der alten Kostolany-Firma „Fiduka“ bereits vor gut 35 Jahren schon einmal mit einem anderen dortigen Fonds im gemeinsamen Management mit Kostolany geglückt ist. Was ist das Erfolgsgeheimnis dahinter? Und war es damals oder heute leichter?

Schmitz: Nochmal Kompliment an Ihre Rechercheabteilung. Ich dachte, daran könnte sich schon gar niemand mehr erinnern. Der im Juli 1989 gegründete Fiduka-Universal-Fonds war gleich im ersten vollständigen Geschäftsjahr die Nummer 1 unter allen gemischten Investmentfonds. Der Capital Ratgeber „Investmentfonds: So finden Sie die besten“ schrieb damals: „Das Münchner Trio Kostolany, Heller und Schmitz zauberte ... clever im Anlageausschuss“. Aber die Nummer 1 zu sein war vor 35 Jahren viel einfacher als heute, denn damals gab es keine 400 Investmentfonds in der entsprechenden Fondskategorie, in der heute der Schmitz & Partner Global Defensiv Fonds eingestuft ist, sondern viel weniger.

performer: Man erlebt Sie ja auch immer wieder bei Kundenevents oder bei Auftritten auf dem Börsenparkett, Herr Schmitz. Was unterscheidet Sie dabei ganz konkret in Ihrer Denke von André Kostolany?

Schmitz: Ein wichtiger Unterschied in Gesprächen zwischen Kosto und mir war stets die Sicht auf die Inflation. Während mein Denken auf Kaufkraftstabilität und möglichst niedrige Inflationsraten gerichtet war und ist, war Kostolany immer ein Befürworter von Inflation. Allerdings dürften seiner Ansicht nach die Notenbanken nicht zu viel Geld drucken, um Inflation zu erzeugen. „Es ist wie beim Rauchen und Trinken“, erklärte Kostolany oft. „Drei oder vier Zigaretten und ein, zwei Gläser Wein am Tag sind in Ordnung, das ist gesunde Stimulation. Man muss aber aufpassen, dass man kein Kettenraucher und kein Alkoholiker wird.“

performer: Abschließend, Herr Schmitz, wenn André Kostolany den Investoren auf dem Börsenparkett unter den heutigen Rahmenbedingungen nur einen einzigen Rat für die Zukunft geben dürfte. Wie würde dieser lauten?

Schmitz: Eine seiner wichtigsten Weisheiten ist auch heute noch gültig: „Kurzfristig ist es riskant, Aktien zu haben, langfristig ist es riskant, KEINE Aktien zu haben!“

performer: Herr Schmitz, wir bedanken uns sehr für dieses extrem unterhaltsame Interview.

DR. HOLGER SCHMITZ



Holger Schmitz ist Bankkaufmann, Diplom-Kaufmann und promovierter Ökonom. Erste Aktienkäufe tätigte er bereits im Jahr 1978. Die Themen seiner Diplomarbeit („Aktienanalyse und Portfolioentscheidungen mit Künstlicher Intelligenz“) und seiner Dissertation („Individuelle Depotverwaltung mit Investmentfonds“) zeigen seine spezifischen Interessen auf. Nach seiner Zeit bei André Kostolany gründete Schmitz 1997 die SCHMITZ & PARTNER AG (Vermögensverwaltung) und 2005 die Schmitz & Cie. GmbH (Fondsberatung). Zusätzlich verantwortet Schmitz die Anlagepolitik der beiden sich ergänzenden vermögensverwaltenden Investmentfonds Schmitz & Partner Global Offensiv und Schmitz & Partner Global Defensiv. Holger Schmitz lebt und arbeitet seit über 30 Jahren in der Schweiz am Lago Maggiore.

CorFactum

Warum sich eine Vermögensverwaltungsgruppe neu aufstellt

Ein Gastbeitrag von Sven Marc Schöffner und Daniel Jörg Hofmann

Immer wieder beschäftigt sich performer intensiv mit Unternehmen, die sich positionieren, um einzelnen Berater:innen zukünftig eine attraktive Heimat in einem starken Team zu bieten. Eine immens wichtige Dienstleistung, die jedoch qualitativ immer anspruchsvoller wird. So berichteten wir vor 2,5 Jahren (performer Nr. 35, Seiten 40-41) bereits einmal über das Unternehmen „CorFactum“ in seiner damaligen Aufstellung und seinem damaligen offerierten Leistungsspektrum. Als markantes Beispiel dafür, wie schnelllebig der Finanzmarkt sowie seine Rahmenbedingungen und Anforderungen sind, dient die CorFactum-Gruppe, der wir heute ein Update widmen. Denn es hat sich viel Positives getan in den letzten 30 Monaten, was interessierte Berater:innen unbedingt wissen sollten.

Nicht jede Neuausrichtung beginnt mit einem neuen Logo. Manche beginnt mit einer veränderten Realität. Regulierung, Produktvielfalt und Dokumentationspflichten wachsen kontinuierlich. Gleichzeitig erwarten Kunden nachvollziehbare Investmentlösungen statt Produktverkauf. Vor diesem Hintergrund entwickelt sich CorFactum konsequent von einer klassischen Vermögensverwaltung zu einer integrierten Unternehmensgruppe für Investmentlösungen, Infrastruktur und strategische Partnerschaften.

Die 2020 gegründete CorFactum Group mit Standorten in Stuttgart und Zürich bündelt mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung im Private Banking. Im Mittelpunkt steht künftig die Stärke der gesamten Gruppe. Ziel ist es, Kooperationspartnern einen echten Mehrwert zu bieten – mit professionellen Investmentlösungen, effizienter Infrastruktur und praxisnaher Vertriebsunterstützung.

»Unsere Partner suchen heute keine Produktlisten mehr. Sie suchen Lösungen, die ihnen helfen, erfolgreicher zu beraten und ihr Unternehmen weiterzuentwickeln«, sagt Mitgründer und Geschäftsführer Sven Marc Schöffner.

Die Unternehmensgruppe vereint klar definierte Kompetenzen: CorFactum Private und SwissPrivate betreuen vermögende Privatkunden. Die CorFactum Asset Management GmbH ist Fondsmanager eines innovativen Investmentfonds. Die CorFactum Solutions GmbH bündelt die B2B-Kompetenzen für Vermögensverwalter, Banken, Family Offices und Finanzberater.

Der Investmentansatz des CorFactum VM Opportunities kombiniert über 20 Jahre Kapitalmarkterfahrung mit der bewährten Methode der renommiertesten Stiftungen der Welt, bei der Inflationsschutz, Volatilität, Kapitalerhalt und Kapitalsteigerungen im Vordergrund stehen. Erreicht wird dies durch hohe Diversifikation, moderne

Ertragsquellen und ein dynamisches Risikomanagement. Dadurch eignet sich der Fonds als Basis-/Satellitenbaustein oder als bedingte Absicherungsstrategie für moderne professionelle Depots.

CorFactum Solutions begleitet Kooperationspartner bei Fondsselektion, White-Label-Konzepten, Plattformanbindungen, Prozessoptimierung und dem Aufbau neuer Geschäftsmodelle. Veranstaltungen, Webinare und Netzwerkformate schaffen zusätzlich direkten Zugang zu Investmentgesellschaften, Depotbanken und Versicherern.

WERTEVERSPRECHEN

Mehr Geschäft. Mehr Effizienz. Mehr Wachstum — und das mit einem verlässlichen strategischen Partner.

- Professionelle Next Generation Multi-Asset-Lösungen als leistungsstarker Baustein für eine zukunftssichere Vermögenssteuerung.
- Unabhängige Investmentbegleitung statt reiner Beratung.
- White-Label-Lösungen mit vorhandener Infrastruktur für skalierbares Wachstum.
- Vertriebsunterstützung durch Marketing, Veranstaltungen, Webinare und ein hochwertiges Netzwerk.
- Wir bieten die gesamte Wertschöpfungskette „alles aus einer Hand“ an.

CorFactum liefert keine Produkte von der Stange. Die Gruppe schafft Wettbewerbsvorteile – damit Kooperationspartner erfolgreicher beraten, neue Ertragspotenziale erschließen und nachhaltig wachsen können.

VISION

CorFactum möchte sich in den kommenden fünf Jahren als führende unabhängige B2B-Plattform für Vermögensverwalter, Finanzberater, Banken und institutionelle Kooperationspartner im deutschsprachigen Raum etablieren – mit exzellenter Investmentkompetenz, moderner Infrastruktur und einem starken Netzwerk.

EINLADUNG

Wer sein Geschäftsmodell weiterentwickeln oder seinen Kunden moderne Investmentlösungen bieten möchte, findet in CorFactum einen Partner auf Augenhöhe. Die Gruppe verbindet Investmentkompetenz, Infrastruktur und Vertrieb zu einem ganzheitlichen Leistungsangebot mit dem Ziel gemeinsamen Wachstums.

Autoren: Sven Marc Schöffner · Daniel Jörg Hofmann
CorFactum Group · Urbanstraße 53 · 70182 Stuttgart · info@corfactum.de

Hinweis: Keine Anlageberatung, keine Empfehlung. Verkaufsprospekte und vertragliche Unterlagen sind maßgeblich.
Nur für professionelle und semiprofessionelle Anleger im B2B-Kontext. © 2026 CorFactum

SVEN MARC SCHÖFFNER &
DANIEL JÖRG HOFMANN



Daniel J. Hofmann
(Finanzfachwirt FH, Jg. 1972)

Sven M. Schöffner
(Finanzökonom EBS, Jg. 1977)

Beide sind gemeinsam Geschäftsführer der CorFactum Asset Management GmbH und der CorFactum Solutions GmbH

CorFactum.
Das persönlichste Vermögensmanagement



Die Waffe der Betrüger: Deine Emotionen

Ein Gastbeitrag von Jennifer Brockerhoff

Wir sprechen gerne über Anlagemöglichkeiten, erzielte Renditen und welcher ausgeklügelte Finanzplan die nächsten Börsenturbulenzen überstehen wird.

Worüber wir selten sprechen und insgeheim hoffen, dass wir davon nie betroffen sein werden, ist Finanzbetrug. Die Statistiken sprechen jedoch eine andere Sprache. Laut der BioCatch-Studie „Betrugstrends im Onlinebanking 2025“ lag der wirtschaftliche Schaden durch Cyberkriminalität in Deutschland im Jahr 2024 bei 267 Milliarden Euro.

Während Du diese Zeilen liest, wird irgendjemand in Deutschland um sein Geld gebracht. Jeden Tag werden Menschen Opfer von Finanzbetrug. Die Liste der Betrugsarten ist lang:

- Fake-Broker
- Enkeltrick
- Schock-Anrufe
- Love Scams
- Deep Fakes
- Phishing-Mails
- Quishing (Fake-QR-Codes z.B. auf Parkautomaten)
- Fake-Profile von Prominenten mit WhatsApp-Gruppen für Pump-and-Dump-Strategien

Fast 70% der Betrugsverluste in Deutschland entstehen durch digitale Kanäle. Und genau diese digitalen Kanäle schätzen 60% der Gen Z und Millennials als verlässliche Quelle für Finanzberatung ein. Sie repräsentieren auch drei Viertel der Betrugsopfer mit einer Schadenssumme von durchschnittlich 400 Euro. Anders sieht es bei den Babyboomern aus. Sie sind zwar im Vergleich seltener betroffen, jedoch viel heftiger mit einem durchschnittlichen Schaden von 18.000 Euro.

Diese statistischen Zahlen spiegeln sich in Gesprächen mit meinen Kunden wider. Sie berichten mir regelmäßig davon, wie sie selbst betrügerische SMS oder Einladungen zu fingierten WhatsApp-Gruppen erhalten haben oder welche gutgläubige Verwandte oder welcher Freund einen erheblichen Geldbetrag an Betrugsmaschinen unwiederbringlich verloren haben.

Zum finanziellen Verlust kommt noch was Unerträgliches dazu: das Schamgefühl.

Es ist ein Gefühl, das schlimmer wiegt als Schuld und die Dunkelziffer von Finanzkriminalität dadurch stark erhöht. Genau das spielt den Kriminellen in die Hände. Denn wie viele Betrugsopfer erstatten eben keine Anzeige, weil die Scham, darauf reingefallen zu sein, größer ist?

Kommen wir zu dem „Warum“. Wie ist es möglich, dass so viele Menschen weltweit auf Betrugsmaschinen hereinfallen?

Als ausgebildete Wertpapierberaterin ist mir früh beigebracht worden, gerade bei Börsenturbulenzen die Emotionen auszuschalten. Unser Instinkt signalisiert uns: Fight, Flight or Freeze. Wer es schafft, keine Panikverkäufe zu tätigen und den Lärm der Schlagzeilen auszublenken, wird langfristig belohnt.

Der Haken an „Emotionen ausschalten“: Es funktioniert nur, wenn man die eigene Emotion überhaupt erkennt. Wer nie gelernt hat, Angst, Gier oder Scham bei sich selbst wahrzunehmen und auszuhalten, kann sie weder bei der eigenen Anlageentscheidung regulieren noch bemerken, wenn ein Betrüger sie gezielt anspricht.

Ein besonderes Beispiel von mehreren Finanzbetrugsmaschinen hat der Handelsblatt-Crime-Podcast mit den mehrteiligen Folgen „Catching Chris“ eindrucksvoll aufgearbeitet. Im Mittelpunkt steht ein Mann, der sich u. a. als Christopherus de Borbon ausgab und zwei Rollen zugleich spielte. Unter diesem Namen soll er bei deutschen und österreichischen Anlegern Millionen für eine angebliche „Waldgenossenschaft“ eingeworben haben. Ein vermeintlich nachhaltiges Investment, das durch sein grünes und wirkungsorientiertes Image besonders vertrauenswürdig wirkte. Zugleich verwöhnte und umgarnte er als charmanter Liebhaber Frauen, um an ihr Vermögen zu kommen.

Emotionale Hebel wie der Anschein von Status, Exklusivität und das Gefühl, „auserwählt“ zu sein, werden gezielt eingesetzt. Sie werden wie Schleppnetze ausgeworfen und treffen irgendwo haargenau auf den emotionalen Trigger eines Gegenübers.

Daher ist es wichtig, dass Emotionen nicht ausgeschaltet, sondern erkannt werden. Das ist der eigentliche Schutz und echte, finanzielle Selbstverteidigung.

Die eigene Finanzbiografie, also die Geschichte, die wir mit Geld über die Jahre seit früher Kindheit geschrieben haben, gibt Aufschluss darüber, welche finanziellen Themen uns mehr oder weniger triggern. Die Betrachtung von Geld und Emotionen wird immer noch vielfach belächelt und selten ernst genommen. Gerade die vorangegangenen Beispiele zeigen, welches Verteidigungspotenzial von finanzpsychologischen Erkenntnissen in Finanzbildungsformaten stecken könnte.

Ein Trigger zeigt sich unterschiedlich: mal als lauter Druck durch plötzliche Dringlichkeit, mal als leises Gefühl von Exklusivität oder ungewohnter Nähe. Wer das bei sich bemerkt, hat bereits den ersten und wichtigsten Schritt zur finanziellen Selbstverteidigung gemacht.

Wer tiefer in das Thema einsteigen und seinen Kunden und Kundinnen eine wertvolle Buchempfehlung geben möchte, dem empfehle ich das vor kurzem erschienene Buch „Zugriff Verweigert“ des österreichischen IT-Cybercrime-Ermittlers Philipp Genduth. Ebenfalls mein Lese-Tipp für Schulklassen!

JENNIFER BROCKERHOFF



Bankkauffrau,
Versicherungsfachfrau (IHK),
Fachberaterin für Nachhaltiges Investment
Autorin | FCM Finanz Coach®

BROCKERHOFF
FINANZBERATUNG

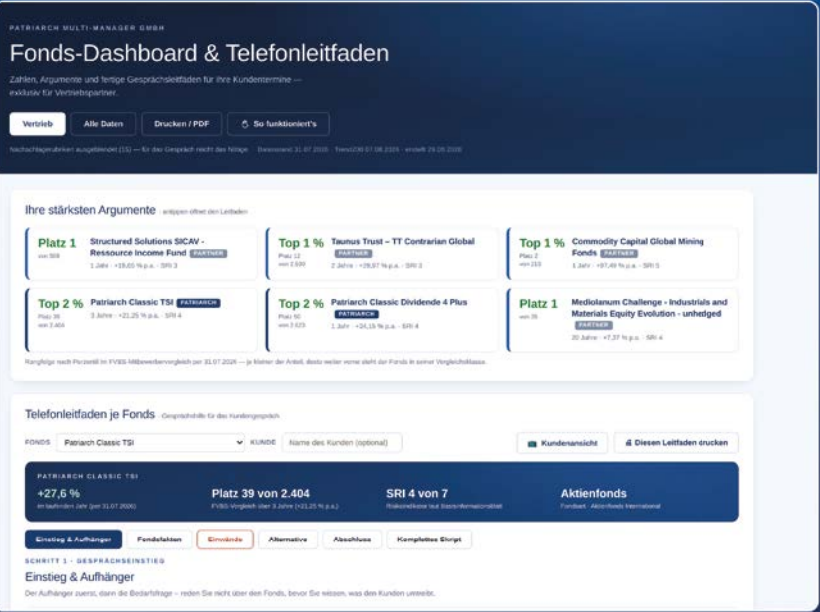
Boutiquenfonds statt Bauchladen

Wie Sie zu jedem Fonds in zwei Minuten sprechfähig sind – und warum wir Ihnen das Werkzeug dafür kostenlos zur Verfügung stellen

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

es gibt zwei Arten, einem Kunden Fonds anzubieten. Die eine ist der Bauchladen: möglichst viel im Regal, für jeden etwas, und welche Lösung am Ende auf dem Antrag steht, entscheidet die Tagesform. Die andere ist die Boutique: wenige Lösungen, die aber ein Research geprüft hat, bevor sie überhaupt ins Regal dürfen. Ich bin überzeugt, dass nur der zweite Weg trägt. Aber er stellt eine Anforderung an Sie, über die selten jemand spricht – und heute möchte ich Ihnen ein Werkzeug dafür in die Hand geben. Kostenlos, als Service der Patriarch aus unserer Fondspalette.

Die Boutique entscheidet, was hineinkommt – Sie müssen darüber sprechen können
Bei uns durchläuft jeder Fonds ein Research, bevor er in die Palette aufgenommen wird. Das ist der halbe Unterschied zum Bauchladen. Die andere Hälfte liegt bei Ihnen: Sie müssen zu jedem dieser Fonds sprechfähig sein. Nicht auswendig, aber belastbar – warum der eine antizyklisch investiert, warum der andere über die 200-Tage-Linie systematisch aussteigt, welche Risikoklasse im Basisinformationsblatt steht.



Quelle: Patriarch

Das Fonds-Dashboard am Rechner, die Kundenansicht auf dem Handy – beides im Browser, ohne Installation.

Genau daran scheitert es im Alltag. Nicht am Wissen, sondern am Zugriff darauf. Wer vor einem Termin zwanzig Minuten Factsheets zusammensucht, hat diese zwanzig Minuten nicht für das Gespräch.

Was das im Termin konkret bringt
Wir haben deshalb eine Übersicht gebaut, die genau diese Vorarbeit übernimmt. Was sie Ihnen bringt, lässt sich in vier Punkten sagen.

Sie sehen in Sekunden, worüber sich zu reden lohnt.
Die Fonds der Palette mit Wertentwicklung, Risikoklasse und ihrer tatsächlichen Position im unabhängigen Wettbewerbsvergleich. Nicht „gut gelaufen“, sondern „Platz 39 von 2.404 über drei Jahre“ – eine Zahl, die im Gespräch trägt, weil sie überprüfbar ist. Die stärksten Platzierungen stehen vorsortiert ganz oben: Sie müssen nicht suchen, womit Sie ins Gespräch gehen.

Sie gehen vorbereitet ins Telefonat, auch bei Fonds, die Sie selten anbieten. Zu jedem einzelnen Fonds entsteht ein fertiger Gesprächsleitfaden: Einstieg mit dem stärksten Argument, Fondsfakten als Spickzettel, ausformulierte Antworten auf die häufigsten Einwände, der Abschluss. Auf vier Seiten ausdruckbar – das Blatt liegt neben dem Telefon.

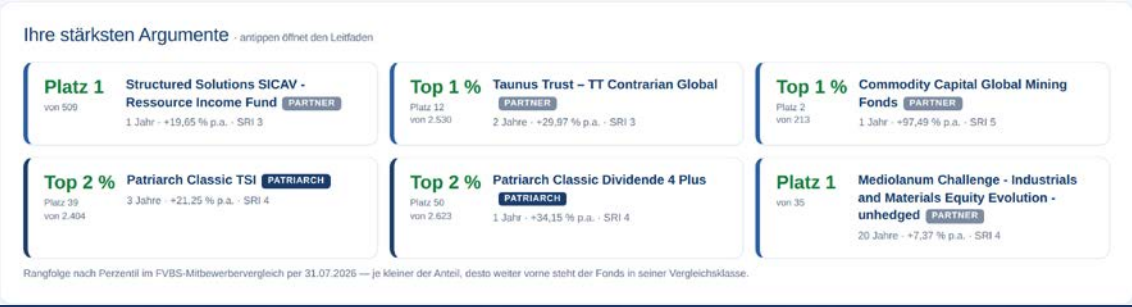
Wenn der Kunde abwinkt, bricht das Gespräch nicht ab.

Sagt er, der Fonds passe nicht, schlägt das Werkzeug auf Knopfdruck eine Alternative mit vergleichbarer Risikoklasse vor, samt Überleitungssatz. Aus einem Nein wird eine zweite Runde.

Sie brauchen keine eigene Präsentation mehr zu bauen.
Ein Klick, und aus dem Beraterwerkzeug wird eine Kundenansicht für den geteilten Bildschirm: Zahlen, Risikoklasse, ein Sparplan-Modellrechner und die Marktgeschichte seit 1970 mit allen großen Krisen. Die Frage „Was passiert im nächsten Crash?“ beantwortet dieses eine Bild besser als jeder Satz.

Alles läuft im Browser, ohne Installation, ohne Anmeldung, auf dem Rechner wie auf dem Handy – also auch beim Kunden am Küchentisch. Beim ersten Öffnen führt Sie eine kurze Tour durch die Funktionen; danach brauchen Sie sie nicht mehr.

Zuerst kommt die kreative Intelligenz
Ein Wort zur künstlichen Intelligenz, weil derzeit viel darüber geschrieben wird. Für mich steht KI zuerst für etwas anderes: **kreative Intelligenz** – Erfahrung, Urteilsvermögen und Menschenkenntnis, die ein Berater über Jahre aufbaut. Kein Werkzeug ersetzt sie. Was ein Werkzeug kann, ist ihr Platz zu verschaffen, indem es die Fleißarbeit übernimmt. Erst die kreative Intelligenz, dann die künstliche – in dieser Reihenfolge entsteht etwas Brauchbares. Andersherum entsteht ein Textgenerator.



Quelle: Patriarch

Die stärksten Argumente auf einen Blick: Position im Wettbewerbsvergleich statt Marketingfloskel.

Und jetzt der eigentliche Vertriebstipp: Nutzen Sie es

Scannen Sie den QR-Code auf dieser Seite mit dem Handy. Das Werkzeug öffnet sich sofort in Ihrem Browser – keine App, keine Registrierung, keine Zugangsdaten. Fünf Minuten genügen, um zu sehen, wie wir arbeiten.



Direkt im Browser öffnen –
ohne Anmeldung

Und dann nutzen Sie es: **Wir stellen dieses Werkzeug jedem Leser kostenlos zur Verfügung, der sich bei uns meldet** – auch dann, wenn Sie heute noch nicht mit uns arbeiten. Es ist kein Produkt, das wir verkaufen, und keine Software, die Sie einrichten müssen: Es ist ein Service der Patriarch zu unserer Fondspalette. Sie brauchen nichts mitzubringen außer der Frage, mit welchem Fonds Sie in Ihr nächstes Gespräch gehen wollen.

Wir verstehen das als zusätzlichen Service für unsere Vertriebspartner – und wir freuen uns darauf, ihn auszubauen. Sagen Sie uns, was im Termin fehlt, was stört, was Sie in anderer Form brauchen. Über jede Rückmeldung freue ich mich persönlich; sie fließt in die nächste Fassung ein.

Sprechen Sie mich an. Ich zeige es Ihnen in zwanzig Minuten.

Ihr

Dirk Lehner

Vertriebsleiter, Patriarch Multi-Manager GmbH

Online-Marketingmanager (FH)

Auf einen Blick – Was das Werkzeug kann

- **Alle Fonds der Palette** mit Wertentwicklung, Risikoklasse und Platzierung im unabhängigen Wettbewerbsvergleich
- **Ihre stärksten Argumente** – die besten Platzierungen automatisch vorsortiert
- **Telefonleitfaden je Fonds** – Einstieg, Fakten, Einwände, Abschluss; auf vier Seiten ausdrückbar
- **Alternative auf Knopfdruck, wenn der Kunde ablehnt** – vergleichbare Risikoklasse, mit Überleitungssatz
- **Kundenmodus** für den geteilten Bildschirm – ohne interne Zahlen
- **Sparplan-Modellrechner** mit mehreren Szenarien
- **Marktgeschichte seit 1970** mit allen großen Krisen
- **Factsheet als PDF** – je Fonds, in einem Klick
- **Ohne Installation, ohne Anmeldung** – Rechner, Tablet und Handy
- **Geführte Einführungstour** beim ersten Öffnen

DIRK LEHNER

Vertriebsleiter,
Patriarch Multi-Manager GmbH
Online-Marketingmanager (FH)



Unvorhersehbare Welt. Klarer Prozess.

Setzen Sie auf fundiertes Research, einen strukturierten Investmentansatz und aktives Risikomanagement mit dem
DJE - Dividende & Substanz.



Mehr erfahren unter:
➔ dje.de/dividende-substanz-xp

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt, das PRIIPs-KID und den Jahres- und Halbjahresbericht des jeweiligen Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese enthalten ausführliche Informationen zu Chancen und Risiken. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem jeweiligen Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Informations- und Marketingzwecken, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder -empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg. Sofern Aussagen zur Wertentwicklung in der Vergangenheit getätigt werden, ist das kein Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die in dieser Marketing-Anzeige beschriebenen Fonds können in verschiedenen EU-Mitgliedstaaten zum Vertrieb angezeigt worden sein. Anleger werden darauf hingewiesen, dass die jeweilige Verwaltungsgesellschaft bzw. der jeweilige Verwalter beschließen kann, die Vorkahrungen für den Vertrieb der Anteile ihrer Fonds gemäß Art. 93a der Richtlinie 2009/65/EG und gemäß Art. 32a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. | DJE Kapital AG, Pullacher Straße 24, 82049 Pullach, Deutschland

Mediolanum Life Plan In jeder Etappe Ihres Lebens klug investiert

Genau wie die Sportler bei den großen Radrennen brauchen Anleger für den Vermögensaufbau eine langfristige Strategie, einen kühlen Kopf und Ausdauer. Ob Bergtour oder Sprint, ob gute oder schlechte Marktphase: Erfolgreich ist, wer je nach Etappe das Tempo anpasst und seine Ressourcen gezielt einsetzt. So erreichen Profis und Anleger am Ende ihr Ziel.

Eine Strategie für jede Marktphase

Als fondsgebundene Versicherung mit Einmalbeitrag ist der Mediolanum Life Plan der perfekte Begleiter auf Ihrer Reise. Unsere Intelligent Investment Strategy (IIS) dient dabei als Gangschaltung, die die Anlagestrategie anpasst, wenn es an der Börse auf und ab geht. Souverän durch alle Etappen an der Börse navigieren – mit dem Mediolanum Life Plan.

**Scannen Sie den QR-Code
für mehr Infos zum
Mediolanum Life Plan**

