

# Wenn Zinsangebote für Berater zum Feind werden

Seite 22-25



**Growth-Aktiefonds mit starkem Comeback in 2023**

Seite 4-5

**Die Fondsindustrie im Wandel der Zeit – Ein unterhaltsamer Rückblick mit zwei langjährigen Branchenkennern**

Seite 28-31



**Im Blue Ocean der Werte vor die Welle kommen – Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Dr. Alexander Brink**

Seite 36-38

**IHRE  
ANSPRECHPARTNER**

---

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



**Dirk Fischer**  
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de

**Martin Evers**  
Vertriebsleiter

martin.evers@patriarch-fonds.de

**Michael Kopf**  
Senior Vertriebs- und  
Schulungsleiter

michael.kopf@patriarch-fonds.de

**Andreas Wurm**  
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

**Uwe Lampe**  
Vertriebsunterstützung

uwe.lampe@patriarch-fonds.de

# Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

sollten Sie, wie ich, ebenfalls bereits einige Jahre im Finanzbusiness unterwegs sein, würde mich interessieren, ob Sie manchmal auch Schwierigkeiten haben, unsere Finanzbranche noch wiederzuerkennen? Der digitale Fortschritt, die Regulatorikanforderungen, die Kostentransparenz, der Margendruck, die Dokumentationsflut und der generelle Vermittlerückgang scheinen endgültig ihre Spuren zu hinterlassen. Konsolidierungen, neue Kooperationen und Synergiebemühungen so weit das Auge reicht.

Nehmen wir exemplarisch das Plattformsegment. Kaum werden Fondsdepotbank und ebase zur FNZ, schon lässt Fidelity verlauten, dass sie sich auch einen Verkauf der FFB vorstellen können. Aus Österreich haben sie sich schon vor zwei Jahren verabschiedet. Parallel wurde aus der DWS-Fondsplattform via Blackfin die neue Marke MorganFund.

Auch bei den Pools bleibt kein Stein auf dem anderen. WiFo und Maxpool kooperieren mit blaudirekt, ebenso wie Vema und BCA sich gefunden haben. Und viele Poolgründer machen ganz nebenbei Kasse und verkaufen einige Anteile an ihrem Business. Ob bei JDC, blaudirekt oder FondsFinanz. Offiziell, um freies Kapital für Unternehmenszukäufe und neue Aktivitäten verfügbar zu haben. Die Fondsgesellschaften waren in diesem Prozess bereits vorausgelaufen. So erwarb beispielsweise Franklin Templeton Legg Mason und Standard Life und Aberdeen schlossen sich zusammen. All diese aufgezeigten Marktverschiebungen haben natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit und zeigen nur die Spitze des Eisberges.

Dennoch erkennt man nur zu gut, wohin die Reise in unserer Branche offensichtlich geht. Nur „big is beautiful“ scheint die Devise zu sein. Von einem breiten Wettbewerb sind wir zumindest in vielen Bereichen mittlerweile weit entfernt. Die betrachteten Segmente stellen maximal noch Oligopole dar und sind teilweise schon Richtung Monopol unterwegs. Wohl nur noch eine Frage der Zeit, wann das Kartellamt bei einem der nächsten Deals erstmals sein Veto zum Wohle des Wettbewerbs erteilen wird.

Keine einfache Zeit also für Berater. Denn nichts hasst ein unabhängiger Vermittler mehr als ständige Veränderung in seinen Abwicklungsprozessen und bei seinen Produktpartnern.

Als kleiner, aber seit 20 Jahren konstanter Marktplayer wie unser Haus, kommt man sich manchmal schon ein wenig als der letzte der Orientierung dienende, „verbliebene Fixstern“ in diesen Markturbulenzen für die Vermittlerschaft vor. Denn Attribute wie Beständigkeit, Verlässlichkeit, Kundennähe, konstante Ansprechpartner, schnelle Entscheidungswege und Individualität, gehen in den Geschäftsmodellen der Großen leider oft verloren. Da genau hier jedoch schon immer die Stärke der Patriarch liegt, wird uns im geschilderten Umfeld auch nicht bange.

Apropos Orientierung – genau dabei setzen wir seit 17 Jahren mit unserem performer halbjährlich immer wieder ein Zeichen. So auch mit dieser Ausgabe aus deren Lektüre ich Ihnen viele neue Erkenntnisse, Geschäftsideen und Mehrwerte wünsche.

Ihr

Dirk Fischer

Geschäftsführer Patriarch

# Inhalt & Impressum

• <b>AKTIENFONDS:</b> Growth-Aktienfonds mit starkem Comeback in 2023. . . . .	4
Bekommen die „Prügelknaben aus 2022“ bei den Anlegern nun ihre zweite Chance? . . . . .	4
• <b>AKTIENFONDS:</b> Am Puls der Zeit . . . . .	6
Mediolanum International Funds lanciert zwei neue Aktienfonds mit top aktuellen Themen. . . . .	6
• <b>DACHFONDS:</b> Ein Anfang, der hoffen lässt – Neues System beim Patriarch Vermögensmanagement startet gut! . . . . .	8
• <b>FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:</b> 20 Jahre und kein bisschen müde . . . . .	10
PatriarchSelectFondsvermögensverwaltung setzt zum Jubiläum ein deutliches Ausrufezeichen. . . . .	10
• <b>INVESTMENTFONDS:</b> Wie läuft das Jahr eigentlich für die Patriarch-Drittfondspartner? . . . . .	13
Ein kurzer Leistungsscheck im Schnelldurchlauf . . . . .	13
• <b>AKTIENFONDS:</b> Wie Phoenix aus der Asche . . . . .	16
Das beeindruckende Comeback eines beinahe vergessenen Dividendenfonds . . . . .	16
• <b>VERSICHERUNGEN:</b> Fondsinhalte im Mediolanum Life Plan überzeugen . . . . .	18
Aktiver Managementansatz trägt Früchte . . . . .	18
• <b>VERSICHERUNGEN:</b> Fondstransaktionskosten in der Schicht 1–Effektivkostenberechnung . . . . .	20
Was bedeutet das für einen aktuellen, fondsgebundenen Basisrentenabschluss? . . . . .	20
• <b>TITELTHEMA:</b> Wenn Zinsangebote zum Feind werden – Alternativen von Beraterseite händeringend gesucht . . . . .	22
• <b>FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:</b> Der Nebel lichtet sich . . . . .	26
Trend200 – Familie wieder einheitlich komplett im Markt investiert . . . . .	26
• <b>MARKTBEOBACHTUNG:</b> Ein Interview mit Dirk Fischer und Björn Drescher: Die Fondsindustrie im Wandel der Zeit . . . . .	28
Ein unterhaltsamer Rückblick mit zwei langjährigen Branchenkennern. . . . .	28
• <b>VERANSTALTUNGEN:</b> Patriarch setzt auch 2024 weiter auf ein Premiumveranstaltungs-konzept . . . . .	32
Nächstes Beratersymposium wohl in Valencia - und Patriarch geht ins Kloster . . . . .	32
• <b>AKTIENFONDS:</b> Ein Gastbeitrag von Vinay Thapar: Wird KI den Gesundheitssektor für Anleger verändern? . . . . .	34
• <b>FORSCHUNG:</b> Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Dr. Alexander Brink: Im Blue Ocean der Werte vor die Welle kommen . . . . .	36
Panta Rhei – alles fließt . . . . .	36
• <b>BILDUNG:</b> Ein Gastbeitrag von Stefan Johannes Schreiber: Benimm ist wieder in – Knigge heißt nicht unnatürliches, . . . . .	40
gestelztes Benehmen. Der natürliche, persönliche Stil soll bei aller Etikette erhalten bleiben! . . . . .	40
• <b>COACHING:</b> Ein Gastbeitrag von Jörg Laubrinus: Machen statt quatschen! . . . . .	44
Wie Sie Ausreden erfolgreich über Bord schmeißen . . . . .	44
• <b>MARKTBEOBACHTUNG:</b> Ein Gastbeitrag von Volkmar Möller: Gründung und Aufbau eines Vertriebes in . . . . .	46
herausforderndem Umfeld – Die Erfolgsgeschichte von Kapitalwerk Private Finance . . . . .	46
• <b>FORSCHUNG:</b> Ein Gastbeitrag von Dr. Christian Jasperneite: Effiziente Märkte: Kann man Aktienindizes noch schlagen? . . . . .	48
• <b>AKTIENFONDS:</b> Gute aktive Fonds sind die besseren passiven Investments . . . . .	50
Ein Perspektivwechsel von Dominikus Wagner und Dr. Dirk Schmitt. . . . .	50
• <b>FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:</b> Drei Jahre Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service in Deutschland . . . . .	54
Eine erste Zwischenbilanz . . . . .	54
• <b>VERTRIEBSTIPP:</b> Die Generierung von neuen Kundengeldern kann so einfach sein . . . . .	58
Gehen Sie JETZT in die Offensive . . . . .	58

## 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: iStock.com/erhui1979; Seite 6: iStock.com/ijeab; Seite 6: iStock.com/daboost; Seite 7: iStock.com/imaginima; Seite 8, 9: iStock.com/PeopleImages; Seite 10: iStock.com/MicroStockHub; Seite 12: Adobestock.com/wetzak; Seite 13: iStock.com/champpix; Seite 16: iStock.com/lassedesignen; Seite 18: iStock.com/peterschreiber.media; Seite 20: iStock.com/Olga Shumitskaya; Seite 22: iStock.com/erhui1979; Seite 26-27: iStock.com/Creativalimages; Seite 28: Patriarch Multi-Manager GmbH; Seite 30: Drescher & Cie; Seite 32, 33: iStock.com/uschools; Seite 34,35: iStock.com/Natali\_Mis; Seite 36: Prof. Dr. Dr. Alexander Brink; Seite 37: iStock.com/liuzishan; Seite 38: iStock.com/siraanamwong; Seite 40,41: Stefan Johannes Schreiber; Seite 44: iStock.com/BrianAJackson; Seite 46: iStock.com/santima.studio; Seite 48: iStock.com/Chris Ryan; Seite 50: Dominikus Wagner und Dr. Dirk Schmitt; Seite 54: iStock.com/SeymysBrugger; Seite 58: iStock.com/wutwhanfoto

# Growth-Aktienfonds mit starkem Comeback in 2023

## Bekommen die „Prügelknaben aus 2022“ bei den Anlegern nun ihre zweite Chance?

Acht Monate sind im Börsenjahr 2023 vergangen und die Anleger-Community hat offensichtlich ihre Wunden aus dem Katastrophenjahr 2022 (MSCI – 20%, Nasdaq -33%, Rex -11%, etc.) geleicht und sortiert sich gerade neu.

### Die „defensiven“ Aktienfondsfavoriten machten den Anfang

Bei Aktienfonds gibt es bekannterweise „solche und solche“. Will sagen, offensivere bzw. riskantere Vertreter ihrer Zunft, als auch harmlosere Kandidaten. Und genau diese defensiven Aktienfondsalternativen sind zunächst bei der Anlegerschaft im laufenden Jahr vorgeprescht. Ein passendes Beispiel ist der beliebte Konsumfonds **GAMAX Junior Funds (WKN: 986703)**. Nachvollziehbar, denn konsumiert wird auch in Krisenzeiten. Wie wahr diese Weisheit ist, zeigt sich an der Entwicklung im laufenden Jahr (siehe Grafik 1). **Starke +11,70% in nur 8 Monaten** sprechen eine klare Sprache. Das Triumvirat aus den drei Fondsmanagern DJE Kapital AG, Wellington und Fidelity macht dabei auch in 2023 einmal mehr einen hervorragenden Job.

### Kommt jetzt die Growth-Hausse?

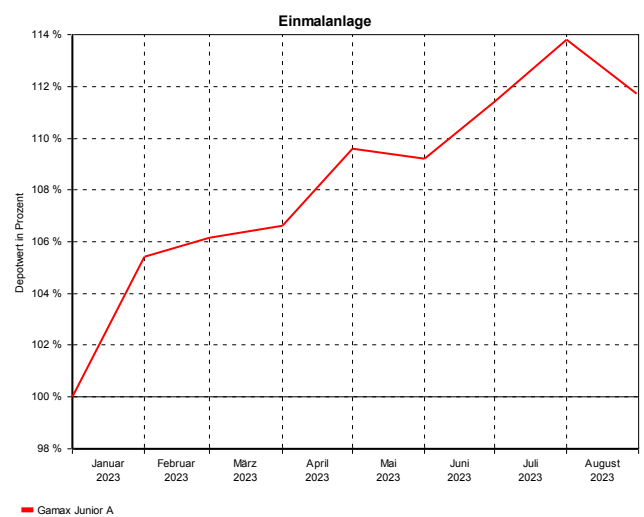
Die Elemente für den offensiven Depotteil lagen dafür lange Zeit wie Blei im Regal. Zu groß war doch der Schock aus dem Jahr 2022, als die Growth-lastigen Aktienfonds aus den Themenbereichen Technologie, Digitalisierung, Robotik, Künstliche Intelligenz und generellen Megatrends nach vorherigem, langem Höhenflug Verluste zwischen 25% - 40% hinnehmen mussten. Doch die ersten 8 Monate im Jahr 2023 geben Hoffnung, dass die Trendwende endgültig geschafft und ein Wiedereinstieg oder Nachkauf allerhöchste

Zeit ist, denn die Resultate im laufenden Jahr zeigen bereits eine echte Renaissance dieses Fondssegmentes.

Schauen wir uns ein paar Vertreter dieser Zunft in einer gemeinsamen Übersicht der ersten 8 Monate hier einmal grafisch an:

Unangefochten führt aktuell der **AI Leaders Fund (WKN: A2P37J)** das Feld mit +23,60% im Jahr 2023 an, was nicht etwa am aktuellen Hype um das Thema Künstliche Intelligenz liegt, sondern am per 1. September 2022 in den Fonds integrierten Risikokontrollsystem „TOPAS“, welches dem offensiven Fonds zu verlässlicher Stabilität verholfen hat. Im Mai diesen Jahres hat

**GRAFIK 1** GAMAX Junior A im Jahr 2023



Auswertung vom 01.01.2023 bis zum 31.08.2023

der Fonds mit +11% plus in nur einem Monat dann endgültig den Turbo gezündet. Ähnlich, wie schon im Erfolgsjahr 2020 (+55%), scheint der Fonds (damals war nur eine institutionelle Share-Class vorhanden) gerade erneut der Konkurrenz massiv zu enteilen.

Ein ebenso beeindruckendes 8-Monats-Ergebnis mit +14,40%, aber bei halber Volatilität im Vergleich zum AI Leaders, bringt der Megatrend-Fonds des Hauses Mediolanum, der **Mediolanum Best Brands Innovative Thematic Opportunities** (WKN: A1W8K8), zustande. Was richtig aufhorchen lässt, wenn man sieht, dass der Branchenprimus in diesem Segment, der Allianz Thematica, gerade nur 2/3 dieser Rendite in die Bücher bekommen hat. Kompliment an den von Mediolanum mandatierten Lead-Manager Robeco zu dieser Leistung. Neben zahlreichen Neuinvestoren freut sich der Mediolanum-Fonds aktuell ebenso über zahlreiche „Umsteiger“. Denn wem der bisher erfolgreiche Allianz Thematica mit seinen 3,5 Mrd. € Volumen nun zu träge geworden ist, der wird über Alternativen für einen Fondstausch wohl nicht lange überlegen müssen.

Ein ähnliches Ausrufezeichen setzt der offensive Mischfonds aus dem Hause Rosenberger, Langer & Cie., der **RLC Global Dynamik B** (WKN: A1XBKZ). Der Nasdaq-lastige Fonds, den viele noch unter dem Namen Multi AXXION Concept B kennen, erzielte 18,53% Rendite im Jahr 2023 bei einer Schwankungsbreite von lediglich 8,03%. Ebenfalls ein extrem gutes Ergebnis speziell unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten. Dies erkennt man insbesondere daran, dass es dem **RLC Global Dynamik B** als einzigem der betrachteten offensiveren Fonds

gelingen ist, sein Negativergebnis des Vorjahres (hier -15,8%) im Jahr 2023 bereits wieder ergebnismäßig aufzuholen.

Und last but not least meldet ein weiterer, vormalis beliebter Growthfonds Ansprüche auf eine Kurs-Renaissance an, der **Patriarch Classic TSI Fonds** (WKN: HAFX6Q). Der einem klaren, technischen System folgende Fonds war schon immer dann besonders stark, wenn sich Aufwärtstrends ausbilden. Plus 8,75% nach 8 Monaten im laufenden Jahr für den TSI-Fonds sind hierfür einmal mehr ein klarer Beleg. Nach einem schwachen Jahr 2022 besteht offensichtlich auch bei diesem Fonds deutliches Aufholpotential.

### Bisher sind erst die „Big Seven“ angesprungen

Wer nun meint, dass diese Growth-Aufwärtsbewegung bereits in voller Breite im Gange und es daher vielleicht schon zu spät ist, einzusteigen, dem sei gesagt, dass der Aufwärtstrend bisher erst von den wenigen großen Werten getragen wird. Eigentlich ziehen bisher nur die „famous Big Seven“ (Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Netflix und Tesla) das Gesamtsegment. Die Marktbreite der offensiven Aktien, beispielsweise im Nasdaq, befindet sich immer noch im Dornröschenschlaf und hat sich bisher kaum bewegt. Sollte das restliche Segment auch noch anspringen, dürfte noch viel Luft nach oben vorhanden sein.

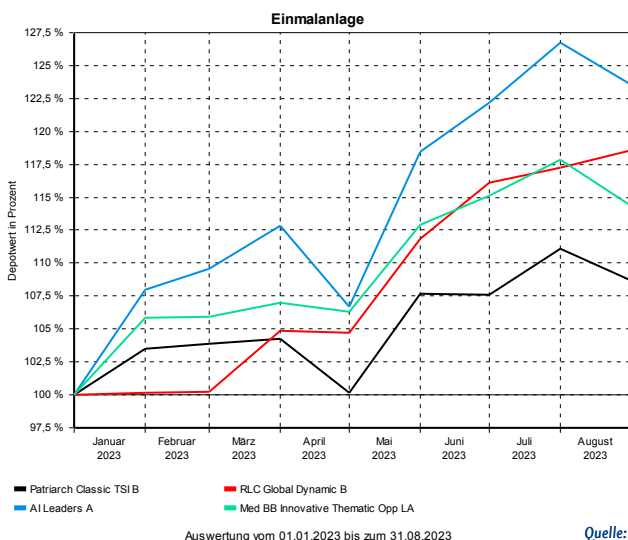
### Und was ist mit dem Thema „Nachhaltigkeit“?

Immer, wenn man über solche Zukunftswerte spricht, holt einen schnell das Thema ESG dazu ein. Dass sich beides aber nicht ausschließen muss, beweisen immerhin zwei der zuvor betrachteten Fonds, denn sowohl der Mediolanum Best Brands Innovative Thematic Opportunities Fund, ebenso wie der RLC Global Dynamik B, sind **nachhaltige Fonds** gemäß Artikel 8 der Transparenzverordnung.

Das „Growth-Segment“ bzw. die Liga der offensiven Wachstumsfonds scheint also nach längerer Leidenszeit endlich wieder zurück zu sein. Antizyklisch sicherlich nach den hohen Kursverlusten im Vorjahr eh ein besonders spannender Bereich mit reichlich Nachholpotential.

Für Investoren ist es daher ein guter Zeitpunkt, sich Gedanken zu machen, ob einige der hier aufgezeigten Fondsbeispiele auch zu ihnen als mittelfristige Anlagebausteine passen könnten.

## GRAFIK 2 Ausgewählte Growth-Fonds im Jahr 2023





## Am Puls der Zeit

### Mediolanum International Funds

### lanciert zwei neue Aktienfonds mit top aktuellen Themen

Fangen wir einmal mit dem Mainstreamthema Indien an. Nachdem Indien mit 1,4 Milliarden Menschen China im Jahr 2023 als bevölkerungsreichstes Land abgelöst und hervorragende Aussichten beim Wirtschaftswachstum hat – man erwartet ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 6,3% p.a. –, rückt es mehr und mehr in den Fokus von Investoren.



Aktuelles Beispiel ist einer der Big 5 Konzerne der Welt – Apple! Apple will seine Kapazitäten in Indien ausbauen und ab dem Jahre 2025 rund 25% seiner iPhones – auch die neuesten Modelle – in Indien produzieren. Dies hat mehrere Aspekte. Zum einen will man die Abhängigkeit vom Standort China reduzieren und zum anderen natürlich im zweitgrößten Markt für Mobiltelefone Präsenz zeigen. In Indien sind aktuell rund 700 Millionen Handys in Gebrauch mit einem

monatlichen Pro-Kopf-Datenverbrauch von 13,5 GB. Tendenz steigend. Dies treibt den eCommerce und das ePayment stark an.

Welt-Firmen planen ebenfalls eine Verlagerung von Produktionskapazitäten aus China nach Indien.

Doch es gibt noch weitere, gute Gründe, in Indien investiert zu sein. Indien hat eine junge Bevölkerungsstruktur; 75% aller Inder sind jünger als 50 Jahre. Die wachsende wirtschaftliche Mittelschicht wird das „pro Kopf BIP“ weiter steigern. Besonders der Konsum in Waren, die Kunden häufig verbrauchen und ersetzen, stärkt den Binnenmarkt. Der Umsatz in dieser Warengruppe beträgt rund 25% der Ausgaben im Vergleich zu China – Tendenz steigend ...

Im Jahre 2030 wird Indien nicht nur das bevölkerungsreichste Land der Welt sein, sondern auch die drittgrößte Volkswirtschaft und der drittgrößte Aktienmarkt.

**Mediolanum Best Brands India Opportunities Fund**  
Mit dem **Mediolanum Best Brands India Opportunities Fund (WKN: A3D8BC)** kann man heute schon frühzeitig von diesem stark aufkommenden Markt profitieren.



Und dies wie gewohnt mit dem Erfolgskonzept von Mediolanum International Funds, die ihre Fonds nicht selbst managen, sondern für den jeweiligen Zielmarkt hoch spezialisierte Fondsmanager identifizieren und dann mandatieren. Beim neuen Indien-Fonds werden rund 80% des Volumens von **Goldman Sachs** im Direktinvestment gemanagt und **20 % in Nordea (Manulife) und 360 One** Zielfonds investiert. Ein bewährtes Hybrid-Konzept. Der Fonds wurde am 19.05.2023 lanciert und konnte bereits zum 30.06.2023 rund 40 Mio. EUR einsammeln! Das Interesse an der Fondsidee und das Vertrauen in die ausgewählten Manager scheint also groß zu sein.

Neben dem Trendthema Indien baut Mediolanum International Funds auch seine „grüne“ Fondspalette mit einer ganz besonderen Fondsspezialität weiter aus.

#### **Mediolanum Best Brands Future Sustainable Nutrition Fund**

Eine der größten Herausforderungen der Zukunft ist es, die stetig wachsende Weltbevölkerung zu ernähren, den wachsenden Hunger in der Welt einzudämmen und gleichzeitig eine gesunde Ernährung zu fördern. Aktuell ist die Landwirtschaft für rund 1/3 der Treibhausgase verantwortlich. Jeder 5. Todesfall ist auf schlechte bzw. falsche Ernährung zurückzuführen (führend: Adipositas). Und zu allem Überfluss werden 45% (!) aller produzierten Nahrungsmittel verschwendet bzw. entsorgt.

Deshalb hat die EU den „Green Deal“ ins Leben gerufen, um ein nachhaltiges Ernährungssystem zu fördern. Dass dieser Gedanke mittlerweile in der Bevölkerung mehr und mehr angekommen ist, zeigt, dass bei Google immer öfter nach „pflanzlichen Fleischersatzprodukten“ gesucht wird. Seit 1999 hat der Bio-Lebensmittel-Absatz eine durchschnittliche Steigerungsrate von 10% p.a.. Des Weiteren werden auch landwirtschaftliche Nutzflächen durch Präzisionslandwirtschaft immer mehr kosteneffizient und ressourcenschonend bestellt. Dazu ist in allen Bereichen schon heute High-Tech und KI im Einsatz.

Den **Mediolanum Best Brands Future Sustainable Nutrition Fund (WKN: A3D8BD)** - ein Artikel 9 TVO Fonds (!) -managen im Mediolanum-Auftrag die Spezialisten von **Pictet** als Kernmanager (80% Fondsvolumen) und zu 20% **Black Rock**.



Ein aktuelles Investitionsbeispiel ist **Nestle**, die durch nachhaltige Produktion 4 Mio. Tonnen Treibhausgase einsparen konnten und 124,6 Millionen bezahlbare Essensportionen für Bedürftige hergestellt haben.

**Kerry**, als weiteres Investment des Fonds, ist der größte und fortschrittlichste Anbieter von Geschmacks- und Nährstofflösungen und hat eine führende Rolle in der globalen Forschung und Entwicklung in der Lebensmittelindustrie. Bei der Produktion setzt Kerry einen starken Schwerpunkt auf natürliche Inhaltsstoffe.

Ein weiterer Wert, **Hello Fresh**, reduziert durch seine Mahlzeitpakete mit frischen Zutaten und dem passenden Rezept die Nahrungsmittelverschwendung und fördert gleichzeitig gesunde Ernährung. Mit diesem Konzept konnte der Umsatz seit 2018 versechsfacht werden.

Diese 3 Beispiele zeigen in überzeugender Weise den zukunftsorientierten und nachhaltigen Ansatz des neuen Fonds. Und dies mit einem Thema, das uns alle angeht und sicherlich bei vielen Investoren emotional offene Türen einrennt.

Der **Mediolanum Best Brands Future Sustainable Nutrition Fund** wurde per 19.05.2023 aufgelegt und konnte bis zum 31.07.2023 bereits ebenfalls knapp 40 Mio. EUR einsammeln.

Doch nicht nur Anleger werden sich über die beiden neuen Fonds freuen. Denn zum einen ist die Vergütung für die Berater mit rund 1% BP p.a. auf Vermittlerebene bei beiden Fonds sehr lukrativ, zum anderen sind Berater ja auch immer „Storyteller“ und stets auf der Suche nach attraktiven Investitionsmöglichkeiten für ihre Kundschaft. Mit diesen beiden neuen Ideen aus der Mediolanum-Produktschmiede dürfte das sicherlich nicht schwerfallen.

# Ein Anfang, der hoffen lässt

## Neues System beim Patriarch Vermögensmanagement startet gut!

In der letzten performer-Ausgabe (Seite 42-43) berichteten wir bereits über die Umstellung des Fondsmanagementansatzes beim Patriarch Vermögensmanagement (WKN: AOEQ04). Diese wurde dann exakt zum 21.4.2023 umgesetzt und seit diesem Zeitpunkt im Fonds gelebt. Wie die neue Grundaufteilung des Konzeptes genau aussieht, sei hier noch einmal bildlich dargestellt:

Der alte Timingansatz ist Geschichte und der neue Ansatz fußt auf dem eines leicht offensiven Balanced-Mandats, allerdings kombiniert mit dem neuen Herzstück, der übergelegten DAX-Future-Strategie. Dieses, von 10 Algorithmen in der finalen Entscheidungsfindung geprägte System, soll dem normalen Fondsmandat eine auskömmliche Zusatzrendite generieren. Bei den Zielfonds setzt Fondsmanager Markus Kaiser von der Greiff Capital Management GmbH weiterhin überwiegend auf ETFs, was der Kostenstruktur des Fonds natürlich gut tut. Ausgewählte, aktive Fondsideen sind aber zugelassen und kommen in entsprechenden Marktnischen dabei auch vereinzelt zum Einsatz. Dabei ist die Kosten-/Ertragsrelation des Fonds sehr erfreulich. Mit laufenden Kosten von nur 1,15% p.a. ist das Konzept für einen Dachfonds extrem schlank aufgestellt. Doch auch für Berater ist der Fonds attraktiv, denn trotz seiner schlanken laufenden Kostenstruktur, reicht der Patriarch Vermögensmanagement immer noch 0,55% p.a. an Bestandsprovision auf Plattformebene weiter!

### Start geglückt?

Doch auf dem Reißbrett sehen viele Strategien gut aus, aber wie ist der neue Ansatz tatsächlich aus den Startlöchern gekommen? Eines sei gleich vorweggeschickt – natürlich sind die ersten 4 Monate (per Stichtag 31.8.23) des neuen Managementansatzes noch nicht repräsentativ, um daraus verlässliche Ableitungen zu ziehen, dennoch kann ein erster Blick nicht schaden, um zumindest schon einmal eine Indikation zu erhalten. Und diese ersten 4 Monate können sich eindeutig sehen lassen.

Wie die Grafik zeigt, hat das neue Konzept reine Aktienmärkte wie den DAX oder den EuroStoxx 50 in diesem Zeitraum hinter sich gelassen und mit einer Nettoperformance von knapp 3% für ein Dritteljahr auch generell ordentlich performt. Spannend auch, dass die Outperformance des Fonds zu den Indexergebnissen nachweislich 1 zu 1 dem Ergebnisbeitrag der neuen DAX-Future-Komponente zugeordnet werden kann. Und was total mit gut 2,5% Mehrertrag numerisch zunächst so wenig erscheint, ist prozentual immerhin ein erhebliches Mehrergebnis über diesen kurzen Zeitraum! Damit ist dies ein Faktor, den man definitiv nicht unterschätzen sollte.

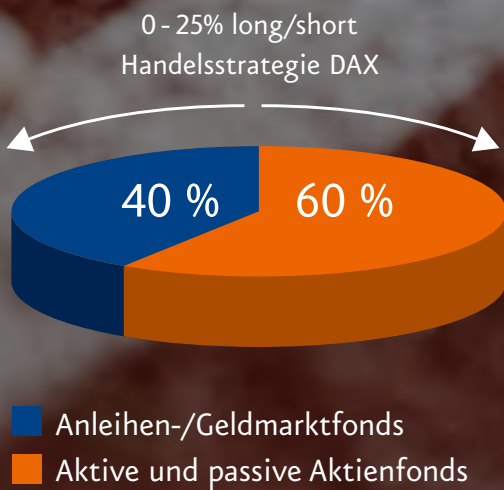
### Die Volatilität überrascht besonders

Ein absolutes Ausrufezeichen setzt aber eine andere Kennzahl in diesem ersten Dritteljahr des neuen Ansatzes. Die extrem niedrige Volatilität von nur 5,92 (DAX 8,63 und EuroStoxx 50 10,16) springt dabei sofort ins Auge. Denn schließlich ist ein möglichst schwankungsarmer Verlauf doch das, was alle Investoren stets wollen. Und den sieht man sogar mit bloßem Auge, wenn man sich den Verlauf des Patriarch Vermögensmanagements in der Grafik noch einmal anschaut.

**Fazit:** Sicher ist dieser kurze Verlauf noch kein Grund, sofort in Euphorie zu verfallen, aber er stimmt zumindest schon einmal sehr optimistisch. Der Anfang ist gemacht. Nun muss die Devise heißen „weiter so“ und der Fonds wird von selbst genügend Freunde für das neue Konzept finden.

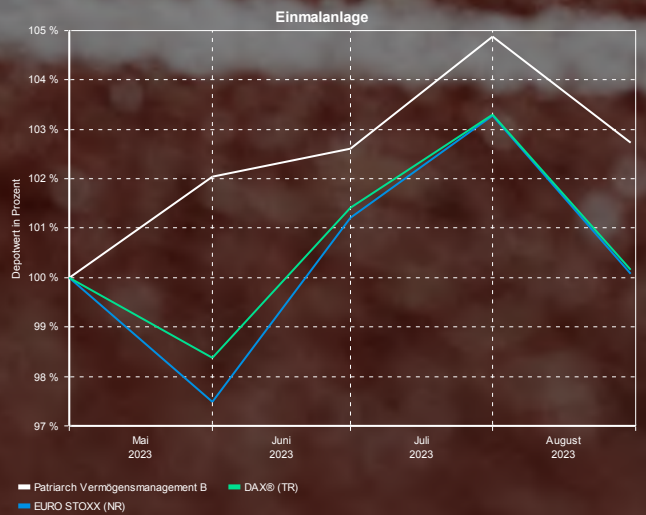


**GRAFIK 1** Grundallokation des neuen Fondssystems



Quelle: Patriarch

**GRAFIK 2** Performance seit Systemeinführung vs. Indizes



Auswertung vom 01.05.2023 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS



## 20 Jahre und kein bisschen müde

### PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung setzt zum Jubiläum ein deutliches Ausrufezeichen

Insider und Branchenkenner werden es längst wissen: In der Pause zwischen dieser und der kommenden performer-Ausgabe im April 2024, feiert die Patriarch Multi-Manager GmbH am 26.1.2024 passend zum FONDS professionell Kongress 2024 ihren 20. Geburtstag. Doch mit welchem Finanzkonzept begann eigentlich diese Erfolgsstory? Die Lösung ist die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung. Vermutlich der Fondsvermögensverwaltungsansatz mit dem längsten Track-Record im freien Vermittlermarkt in Deutschland.

#### Immer noch up to date?

Zwanzig Jahre sind eine lange Zeit. Doch warum erfreut sich der auf den ersten Blick schlichte buy-and-hold-Ansatz in vier Risikoneigungen auch heute immer noch so großer Beliebtheit? Immerhin hält ein PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungskunde im Durchschnitt 43.000€ pro Depot. Ein Wert, der deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt, für Kundenvertrauen spricht und den Mitbewerber in diesem Segment wohl gerne mit Kusshand nehmen würden. Und dies, obwohl die Finanzlösung ja erst vor 2 Jahren ungewollt von der Augsburger Aktienbank AG zur ebase/FNZ umziehen musste. performer hat sich daher gefragt, was ist wohl das Geheimnis, warum das Konzept auch nach zwei Jahrzehnten immer noch auf der Höhe der Zeit zu sein scheint?

#### Den Prinzipien treu geblieben

Die Antwort auf diese Frage ist offensichtlich vielschichtig. Zum einen ist der Ansatz nach wie vor banken- und versicherungsunabhängig. Zum anderen ist das Konzept auch investmentpoolunabhängig und damit neutral aufgestellt und kann somit von jedem Vermittler in Deutschland über seinen jeweiligen Pool

bezogen werden. Auch der Best-Advice-Ansatz der Patriarch bezüglich der optimalen Zusammensetzung der Zielfondsebene mit seinen klaren Regeln wurde bis heute konsequent durchgehalten. Ebenfalls das Versprechen an die Kunden, dass der mandatierte Fondsberater bei Missfallen jederzeit ausgetauscht werden kann. So geschehen mit den ehemaligen Fondsberatern Impact Investing (damals noch unter dem Namen C-Quadrat) und Schroders. Und schließlich wurde die bestehende Strategie auch bei der Kosten- und Vergütungspolitik bis heute verlässlich beibehalten.

#### Neuen Herausforderungen offen begegnet

Doch das ist wohl nur die halbe Wahrheit bzw. erst eine Seite der Medaille. Kein 20 Jahre altes Konzept wäre heute noch am Markt, wenn es sich nicht über diesen Zeitraum stetig weiterentwickelt hätte. So auch die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung. Dies gilt zum Beispiel auf Zielfondsebene, wo aufgrund der zunehmenden Kostensensibilität bereits seit mehreren Jahren ausschließlich die günstigen Institutionellen oder Clean Share Classes zum Einsatz kommen. Ebenso werden keinerlei Zielfonds mit einer kostenerhöhenden Performancefee-Komponente berücksichtigt. Dazu sind alle 4 Strategien auch in Sachen Nachhaltigkeit vorbildlich aufgestellt. Alle Risikoklassen der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung sind „grün“ gemäß Artikel 8 der Transparenzverordnung.

Auch beim Thema moderne Abwicklung ist man in der Neuzeit angekommen. Über den technischen Support der Firma FundsAccess gibt es eine bestehende elektronische Schnittstelle zum haftenden Vermögensverwalter und Depotbank ebase/FNZ, sodass alle Pools, die über eine FundsAccess-Anbindung verfügen wie

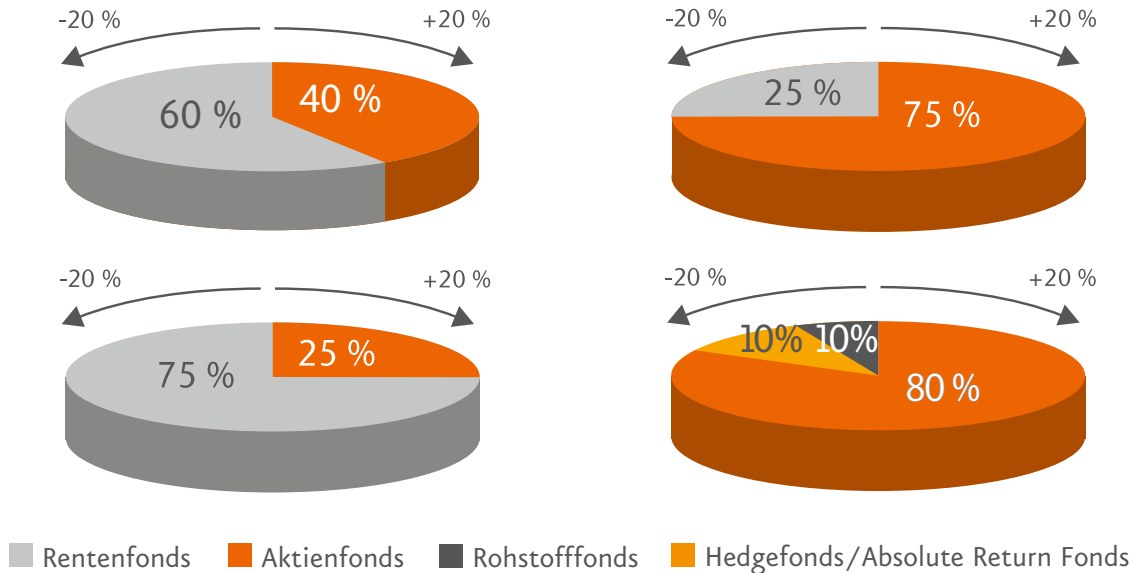
beispielsweise der Pool JDC, die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung über eine moderne Onlineberatungsstrecke abwickeln können.

Last, but not least, wurde auch der Ruf nach dem Einsatz des Erfolgskonzeptes außerhalb des Direktgeschäftes als Fondsmotor für den Versicherungsbereich erhöht und die Strategien wurden dazu beispielsweise in die beliebte A&A Superfonds-Police integriert.

**Aktuelle Resultate lassen aufhorchen**

Der Aufbau einer Finanzlösung ist das eine. Doch können die Resultate der bewährten Strategien auch in der Neuzeit noch überzeugen?

Wenn man sich dazu beispielsweise einmal die Ergebnisse insbesondere der Strategien „Ertrag“ und „Dynamik“ anschaut, dann kann man das wohl nur anerkennend mit JA beantworten. Mit im Schnitt nur 25% Aktienanteil und 4,29% Performance bzw. mit 75% Aktienanteil und 6,51% Performance NACH NUR 8 MONATEN im Jahr 2023 sind dies Ergebnisse, um die die Patriarch-Kunden in diesen Strategien wohl viele ähnliche Mischfonds oder Dachfonds im selben Zeitraum sehr beneiden würden, wie die beeindruckende Outperformance im Vergleich zur jeweiligen Peergroup in den beiden folgenden Grafiken zeigt. In beiden Darstellungen reden wir über eine starke Mehrrendite zur Peergroup im Jahr 2023!



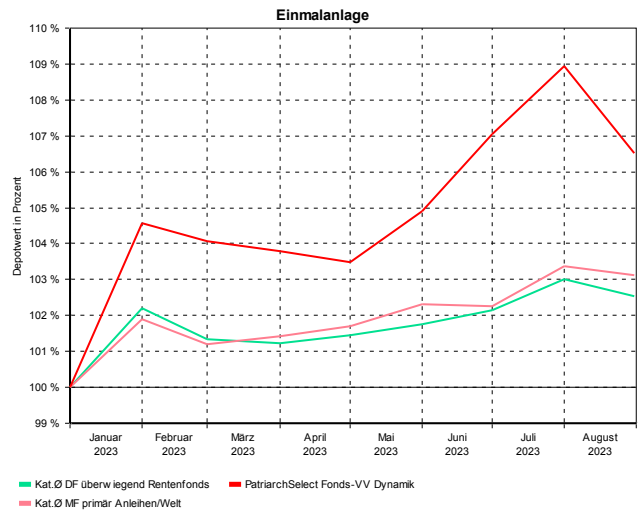
**GRAFIK 1 Defensives Modell vs. Wettbewerber im laufenden Jahr**



Auswertung vom 01.01.2023 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS

**GRAFIK 2 Offensive Strategie vs. Wettbewerber im laufenden Jahr**



Auswertung vom 01.01.2023 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS

### Ein positiver Ausrutscher?

Doch wer 20 Jahre am Markt ist, kann ja mit 2023 vielleicht auch einfach mal ein glückliches Jahr erwisch haben. Schließlich ist ein Jahresergebnis zu wenig, um die Qualität eines Konzeptes auch final zu beurteilen. Richtig.

Deshalb schauen wir uns nachfolgend für alle vier Strategien in den nächsten beiden Grafiken mal als längeren Kurzfristvergleich die letzten 3 Jahre an (insbesondere wegen des schwachen Börsenjahres 2022), sowie als Langfristvergleich die letzten 15 Jahre (inkl. Finanzkrise, Fukushima, Handelskrieg USA-China, Corona, Ukraine-Krieg etc.).

Im 3-Jahres-Bereich fällt sofort auf, dass trotz des Krisenjahres 2022 kein Patriarch-Kunde irgendwelche Verluste beklagen muss. Im Gegenteil – die Renditen in den letzten 3 Jahren lagen je nach Risikoneigung zwischen 1,57% - 6,32% p.a., was sehr beachtlich ist. Natürlich wurden die historischen Höchststände von Ende 2021 noch nicht ganz wieder erreicht, aber es fehlt auch nicht mehr wirklich viel. Das können aktuell vermutlich nur die wenigsten Anleger von ihrem Investment ähnlich berichten.

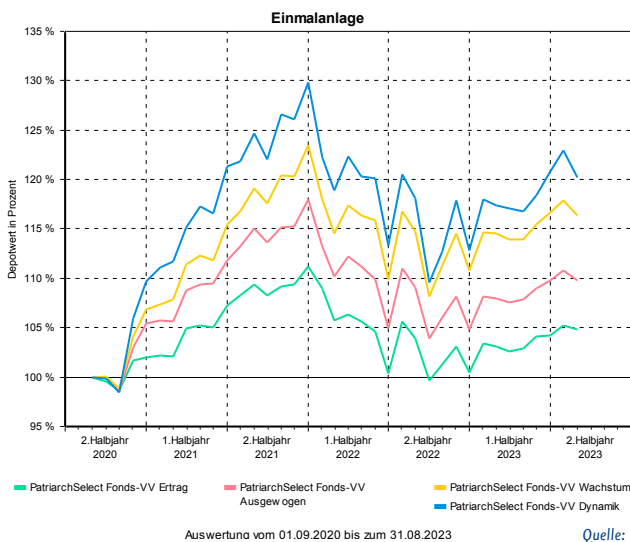
Aber auch in der Langfristbetrachtung findet man über alle Krisen der letzten 15 Jahre solide Nettoerträgen zwischen 2,65% - 5,36% p.a. je nach Strategie. Die DJE Kapital AG als mandatiertes Strategieberater hat hier auf Basis des Patriarch-Best-Advice-Ansatzes offensichtlich über viele Jahre einen ausgezeichneten

Job für die Anleger gemacht. Es springt dabei weiterhin ins Auge, dass auch die angestrebte Schwankungsbreite/Volatilität der einzelnen Patriarch-Finanzlösungen über Jahre hin penibel immer verlässlich auf niedrigem Niveau eingehalten wurde. Schließlich ist die Risikostreuung und die Risikominimierung ja von je her das wichtigste und entscheidende Argument für ein Investment in eine Fondsvermögensverwaltung. Bei der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung passt dies offensichtlich.

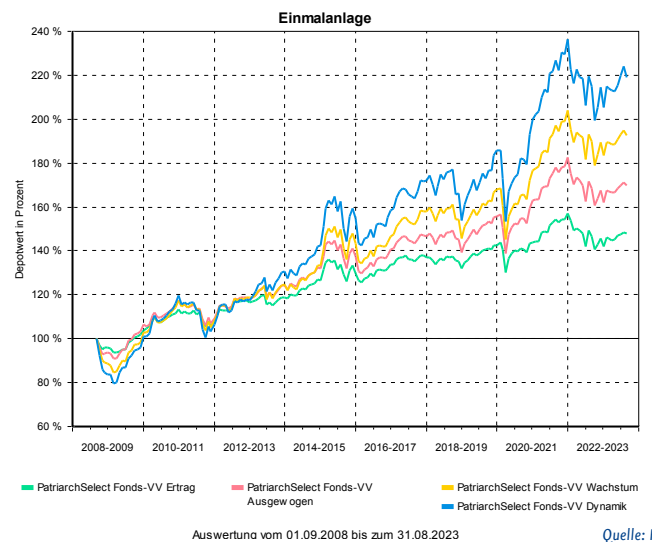
Somit scheint die zwei Jahrzehnte alte Fondsvermögensverwaltung der Frankfurter Fondsboutique tatsächlich eine echte Symbiose aus einem Produkt zu sein, welches perfekt in die aktuelle Zeit passt, aber ebenso genügend Erfahrung aus der Vergangenheit mitbringt. Wohl dem Berater, der so etwas seinen Kunden schon seit Jahren und auch in Zukunft vertrauensvoll anbieten kann ...

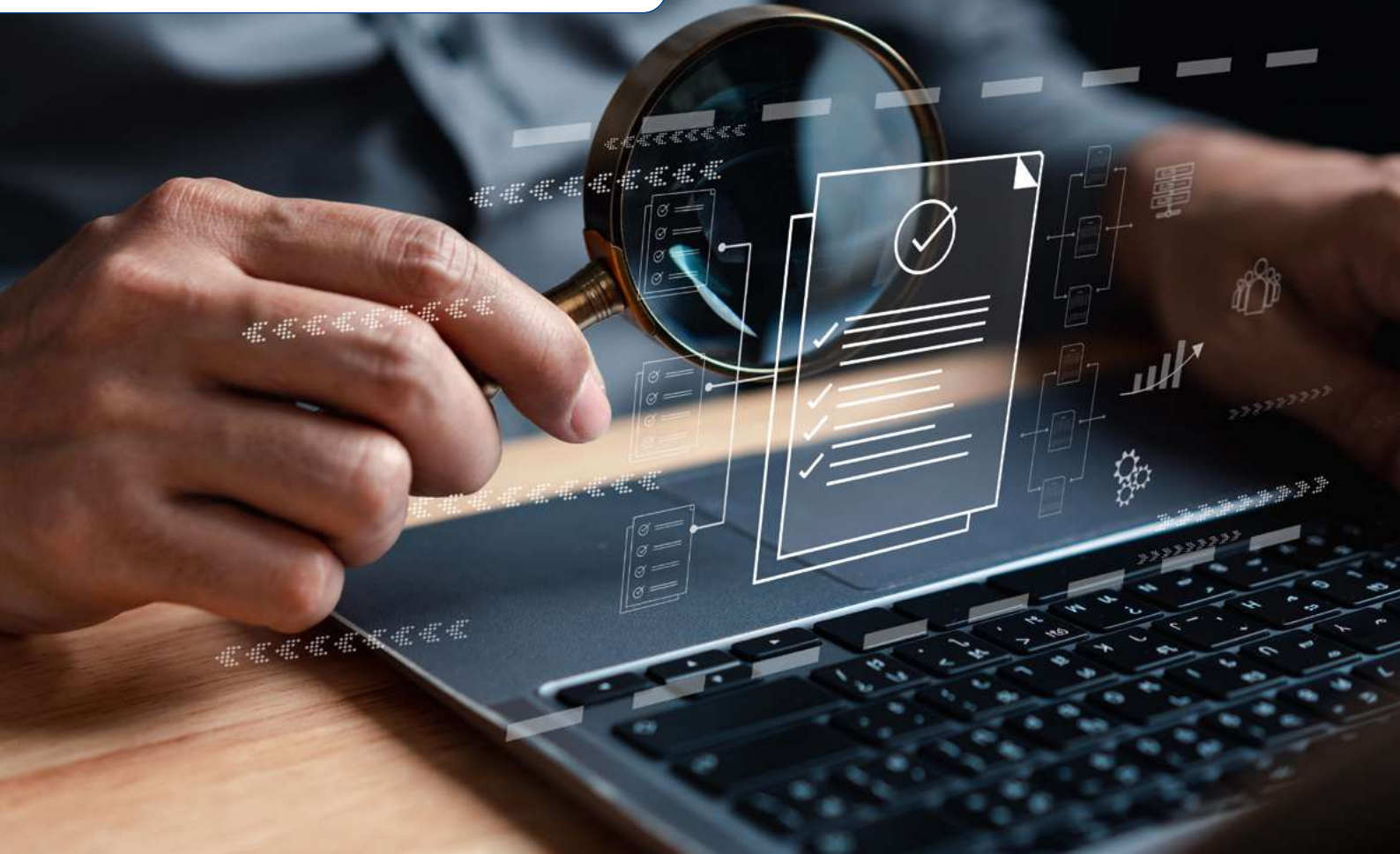


**GRAFIK 3 Patriarch-Strategien in der 3-Jahres-Betrachtung**



**GRAFIK 4 Patriarch-Strategien in der 15-Jahres-Betrachtung**



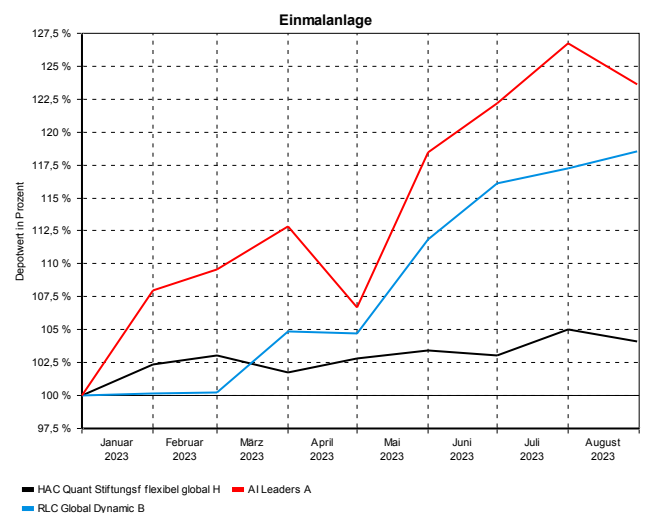


# Wie läuft das Jahr eigentlich für die Patriarch-Drittfondspartner?

## Ein kurzer Leistungscheck im Schnelldurchlauf

Vertrieb ist aufwendig und kostenintensiv. Daher hat sich seit einigen Jahren eine kleine Nische von Gesellschaften in Deutschland etabliert, deren Geschäftsmodell darin besteht, ausgewählte Drittfondsprodukte insbesondere im Retailsegment ins Schaufenster zu stellen. Damit helfen diese Gesellschaften Fondsanbietern, die sich kein eigenes Vertriebsteam und Vertriebskonzept für den deutschen Markt leisten wollen, aber dennoch qualitativ herausragende Fondsprodukte haben, die sonst kaum jemand in der Masse aller Fonds bemerken würde. Auch die Frankfurter Patriarch Multi-Manager GmbH hat dieses Segment als zweiten Geschäftsbereich neben ihrer Eigenproduktpalette etabliert. Immerhin seit 2015 ist man in diesem Bereich tätig und die B2B-Kunden der innovativen Produktschmiede schätzen dieses ergänzende Fondsuniversum sehr, da Patriarch hier sehr selektiv zu Werke geht und sich selbst klare Vorgaben setzt:

**GRAFIK 1** Patriarch-Drittfondspartner Performance im laufenden Jahr



Quelle: FVBS

- Keine Kannibalisierung mit anderen Eigen- oder Drittprodukten
- Attraktive Produktstory und bewährtes Fondsmanagement
- Kein Massengeschäft, sondern nur eine kleine Palette von intensiv gefilterten Fondsfavoriten

Das Ergebnis aus diesem aufwendigen Selektionsprozess ist offensichtlich. Aus dem Gesamtfondsuniversum eines Drittpartners wird sogar oft nur ein einzelner Fonds herausgepickt, auf welchem dann der komplette Fokus der Zusammenarbeit liegt. So zum Beispiel bei der Fondslandschaft der Häuser Rosenberger, Langer & Cie. oder der des Hauses HAC VermögensManagement AG. „Wenn uns jemand nachsagt, bis zu einer final positiven Vertriebszusage besonders wählerisch zu sein, dann ist das korrekt“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Schließlich hat unser Haus einen hervorragenden Ruf im Markt und den wollen wir uns auf keinen Fall mit der Wahl eines falschen Konzeptes ramponieren. Im Gegenteil. Die Masse der uns erreichenden Vertriebsanfragen lehnen wir ab, da uns die Fondskonzepte nicht restlos überzeugen. Wenn wir aber zuschlagen, dann kann man getrost immer davon ausgehen, dass es sich um etwas Besonderes handelt“.

### Wie gut ist der Auswahlprozess wirklich?

Ist das wirklich so? Wenn die Qualitätsansprüche tatsächlich so hoch sind, dann darf ein kritischer Blick auf die Ergebnisse der aktuell mandatierten Drittfondspartner von performer-Seite wohl auch

erlaubt sein. Derzeit sind das der HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global (WKN: A143AM), der RLC Global Dynamic Fonds (WKN: A1XBKZ) und der AI Leaders Fonds (WKN: A2P37J), sowie knapp 15% ausgewählte Favoriten aus der breiten Gesamtfondspalette des europäischen Investmentriesen Mediolanum International Funds. Da die letztgenannten Fondsfavoriten zu zahlreich wären und manche davon auch immer mal wieder in dieser performer-Ausgabe ohnehin gestreift werden, konzentrieren wir uns auf die vorgenannten drei Einzelfondsmandate im Vergleich.

Beginnen wir mit dem laufenden Jahr und schauen uns die ersten 8 Monate einmal an.

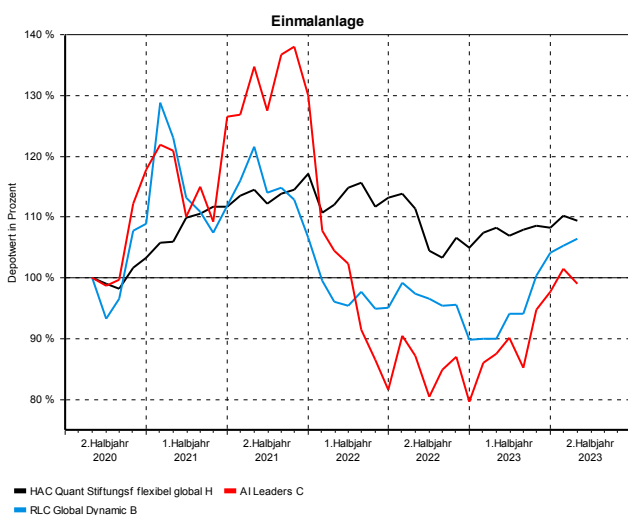
Dort sind alle drei Fonds im Rahmen ihrer Risiko-profile bärenstark unterwegs. Der HAC-Fonds als ausgewogener Mischfondsvertreter hat bereits in 8 Monaten 4,14% für seine Investoren verdient. Und dies mit einer Volatilität von nur 1%! Der offensive Mischfonds aus dem Hause Rosenberger, Langer & Cie. liegt bei beeindruckenden +18,53% per Stichtag 31.8.23 und damit unter den Top 1% seiner Peergroup in diesem Laufzeitsegment! Dies wird nur noch getoppt vom AI Leaders Fund, der sogar mit +23,60% YTD ebenfalls unter den Top 3% seiner Peergroup landet. Der AI Leaders profitiert aktuell definitiv von zwei Aspekten. Zum Ersten ist das Thema Künstliche Intelligenz derzeit in aller Munde und solche Aktientitel sind ohnehin schwer gesucht. Zum Zweiten profitiert der AI Leaders Fund seit einem Jahr stark von seinem neuartigen KI-Risiko-Controllingsystem „TOPAS“, welches die Fondsstabilität nochmal auf ein ganz neues Level gebracht hat und so der Konkurrenz das Fürchten lehrt.

Wenn man also nur das Jahr 2023 heranziehen würde, könnte man der Patriarch eindeutig schon einmal zur Selektion dieser drei Fondsrosinen beglückwünschen.

Doch Sie werden es schon ahnen. Wer 2023 äußerst performte, hatte in 2022 definitiv auch Probleme. Da bilden zumindest die beiden offensiven Patriarch-Drittfondsfavoriten auch keine Ausnahme. Daher gilt unser nächster Blick auch der 3-Jahres-Performance aller drei Fonds.

Speziell bei den beiden offensiven Fonds sieht man den schmerzhaften Einschlag des Jahres 2022 in der Grafik schon deutlich. Dennoch bringen alle drei Fonds noch eine ordentliche Nettorendite von

## GRAFIK 2 3-Jahresbilanz der Patriarch-Drittfondspartner



Quelle: FVBS

2,09% p.a. (RLC), 3,02% p.a. (HAC) und -0,35% p.a. (AI Leaders) für ihre Kunden ins Ziel, was bei Weitem nicht vielen Fonds geglückt ist. Wie gut dieses Ergebnis in schwieriger Zeit in Relation zu den Mitbewerbern wirklich war, sieht man allein daran, dass der RLC-Fonds für den 3-Jahres-Bereich den goldenen Bullen verliehen bekommen hat. Und auch das HAC-Ergebnis ist mit 3% p.a. für einen deutlich defensiver ausgerichteten Fonds in einer Phase, in der beispielsweise sämtliche Rentenfonds reihenweise Kursabstürze verzeichnen mussten, wirklich stark.



So liefert auch die 3-Jahres-Periode einige, weitere Erkenntnisse. So zum Beispiel, dass gerade bei den beiden offensiveren Fonds natürlich auch deutliche Schwankungen zum Verlauf hinzugehören, aber sich diese auf mittlere Sicht im Ergebnis auch auszahlen, so dass der Leistungscheck für die drei Fonds auch in diesem Laufzeitsegment passt.

Bei nochmaligem Betrachten der Grafik 2 kommt man sogar an einer Idee kaum vorbei. Wenn man sich den Verlauf der drei Fonds ansieht, muss man diese eigentlich fast zwingend miteinander kombinieren. Denn der Gleichlauf bzw. die Korrelation der drei Anlagemöglichkeiten dürfte nahezu nicht vorhanden sein. Genau solche Assets versucht man ja immer miteinander zu kombinieren, um das Optimum an Risikostreuung für ein Portfolio zu erreichen. Mit den drei Patriarch-Drittfondsideen scheint man hierzu schon auf einem guten Weg zu sein.

Da alle drei Patriarch-Drittfondsideen ja noch jüngeren Semesters sind, beschließen wir unseren Check mit den 5-Jahres-Resultaten. Dort scheidet der AI Leaders Funds mit seiner Fondshistorie von erst 3,75 Jahren aus. Auch die beiden anderen Fondsfavoriten sind ebenfalls noch nicht steinalt. Aber einen fünfjährigen Verlauf können wir uns bei diesen zumindest noch ansehen.

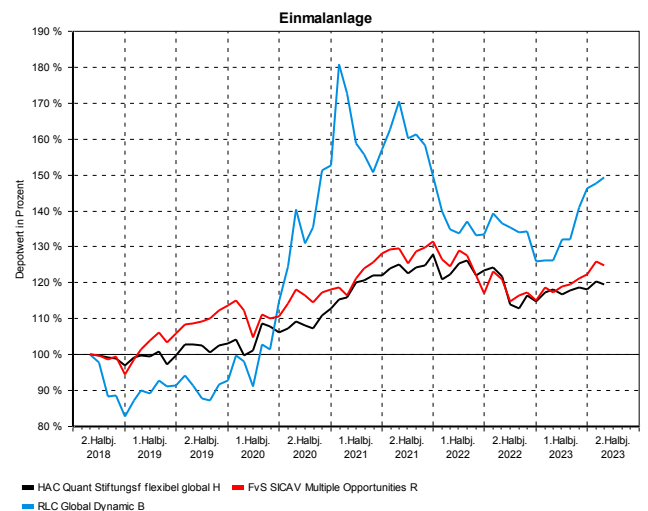
Dieser Blick lohnt sich dafür aber doppelt! Zum einen ist der Verlauf des RLC Global Dynamic mit +8,35% p.a. und damit unter den Top 2% seiner Peergroup ein wirkliches, echtes Ausrufezeichen. Zum anderen überzeugt die Konstanz des HAC-Fonds ebenso. Um die Qualität der Arbeit des Fondsmanagements einmal visuell zu unterstreichen, haben wir den ewigen Primus der Mischfonds, den FvS Multiple Opportunities R, als Benchmark mit in die Grafik eingebaut.

Hier begegnen sich beide Fonds absolut auf Augenhöhe, sogar mit etwas niedrigerer Volatilität für den HAC-Fonds. Kein Wunder, dass der Fonds aus dem Hause des Hamburger Vermögensverwalters schon längst eine Alternative für bisherige Fans des Flossbach-Fonds geworden ist. Denn dort gibt es immer wieder Bedenken aufgrund der Fondsgröße von knapp 25 Mrd. € und seiner eher zurückhaltenden ESG-Ausrichtung. Hier kann der HAC-Fonds tatsächlich gute Abhilfe schaffen.

**Hoher Qualitätsanspruch**

Somit haben wir in allen Betrachtungszeiträumen (YTD, 3 Jahre und 5 Jahre) keine Ausfälle in der Patriarch-Drittfondspalette. Im Gegenteil. Oft erzielen die Fonds sogar herausragende Peergroup-Platzierungen. Daher ein großes Kompliment an die Patriarch zu dieser Fondsauswahl. Da werden sich potenzielle, zukünftige Neupartner im Drittfondssegment der Patriarch mit ihrem Angebot schwer strecken müssen, um auf diesem Qualitätsniveau mithalten zu können. Bei diesem Anspruchsniveau ist es einfach nur logisch, dass die Frankfurter Fondsboutique die Auswahl an Drittfondspartnern für ihre Vermittlerkontakte überschaubar halten muss. So kann der geeignete Finanzberater sich stets sicher sein, dass er mit einem Griff in die Patriarch-Drittfondspalette voraussichtlich immer einen Treffer für seinen Endkunden landen wird.

**GRAFIK 3 5-Jahresbilanz der Patriarch-Drittfondspartner**



Auswertung vom 01.09.2018 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS



## Wie Phoenix aus der Asche

### Das beeindruckende Comeback eines beinahe vergessenen Dividendenfonds

Wie heißt es doch so schön im realen Leben: „Totgelaubte leben länger“.

Offensichtlich gilt das von Zeit zu Zeit auch für Investmentfonds. Einmal als Fondsmanager auf dem falschen Fuß erwischt und ein schwaches Performancejahr hingelegt, schon sind alle vorherigen Verdienste schnell vergessen. Denn Berater wie Anleger bewerten traditionell überproportional die Vergangenheit, anstelle der viel wichtigeren Zukunftsperspektive eines Investments. Ein solches Szenario

unterschiedlichster Anlegeremotionen durfte in letzter Zeit der internationale Aktienfonds **Patriarch Classic Dividende 4 Plus** (WKN: HAFX6R) durchlaufen.

#### **Was war passiert?**

Der zu Beginn 2014 aufgelegte und auf Divideneinnahmen spezialisierte, ausschüttende Fonds erfüllte in den ersten 6 Jahren seines Daseins völlig zuverlässig seine Aufgabe, generierte für seine Investoren quartalsweise eine Ausschüttung von 1% (= 4% p.a.) und erfreute sich bei Beratern wie Anlegern gro-



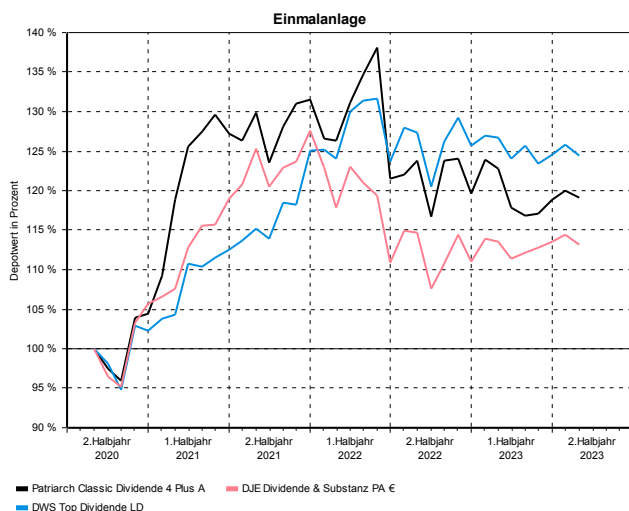
ßer Beliebtheit. Um solch verlässliche Dividendeneinnahmen erzielen zu können, lagen die favorisierten Branchen und Werte lange Zeit quasi auf der Hand. Fluglinien, Tourismusunternehmen, Freizeitparks, Versorger, Konsumwerte u.v.m. waren dabei die Garanten für Stabilität und konstante Erträge.

Doch dann erreichte im Februar 2020 Corona Europa und die langjährig verlässlichen Favoriten des Fonds symbolisierten schlagartig fast ausnahmslos ein großes Bündel von „Corona-Verlierern“. Das nachvollziehbare Resultat – die meisten Titel im Fonds fielen wie ein Stein. Der Fonds erlebte in kürzester Zeit einen Drawdown von minus 40% und war ab sofort aus allen Anlegerköpfen gestrichen.

### Was für ein fataler Fehler

Seit der Fonds quasi „gedanklich abgeschrieben“ wurde, sind nun gute 3 Jahre vergangen. Zeit sich diesen repräsentativen Zeitraum einmal näher anzusehen. Schon beim ersten Blick auf die Grafik staunt man nicht schlecht. Exakt 19,17% Wertzuwachs stehen dort per Stichtag 31.8.2023 zu Buche, oder starke 6,02% Rendite p.a.! Kaum eine Spur von Ukraine-Krise zu sehen und mit den bekanntesten Wettbewerbern (wie sie die Grafik zeigt) auch mindestens auf Augenhöhe. Dazu über das kleinere Fondsvolumen auch noch viel flexibler in den Möglichkeiten. Und dabei hat der Fonds ganz nebenbei artig noch sein Ausschüttungsversprechen von 1% pro Quartal (= 4% p.a.) zu jeder Zeit problemlos erfüllt. Da wird sich wohl mancher Anleger massiv ärgern, nicht dabei gewesen zu sein.

## GRAFIK 1 3-Jahresbilanz des Fonds vs. populäre Mitbewerber



Quelle: FVBS

### Was lernen wir daraus?

Zwei Erkenntnisse sollten wir aus dieser Betrachtung mitnehmen. Zum einen sollte man jedem guten Fondsmanagement in einer knappen Dekade auch einmal ein deutlich schlechtes Jahr zugestehen. Das gehört offensichtlich einfach dazu, wenn man auf der anderen Seite bemüht ist, überproportionale Chancen für die Anleger zu identifizieren. Zum anderen, dass Werte, die aufgrund eines besonderen Umstandes (hier Corona) irgendwann mal „out“ sind, auch irgendwann mal wieder ein Revival erleben werden, wovon dann ein vorher negativ betroffenes Investment umgekehrt auch stark profitiert.

### Die Experten haben es schon erkannt

Ein wenig beruhigt es, dass die jüngste Entwicklung des Patriarch Classic Dividende 4 Plus zumindest den Experten der Branche nicht entgangen ist. So freut sich das Fondsmanagement des Dividendenfonds derzeit beispielsweise über die Nominierung der Jury des beliebten Boutiquenawards in der Kategorie „Aktien“. Da bei dem Event in beiden Vorjahren bereits Patriarch-Mandate siegreich waren, darf man gespannt sein, ob es in diesem Jahr für den Patriarch Classic Dividende 4 Plus ebenfalls reichen könnte.

### Der Blick in die Zukunft

Schließen wir mit dem so wichtigen Blick nach vorne. Was darf man vom Patriarch Classic Dividende 4 Plus zukünftig erwarten? Nun, der Fonds investiert breit gestreut und relativ gleichgewichtet in knapp 50 Aktientitel nahezu ausschließlich in Deutschland, England und den USA. Dieses Fondskonzept und das Fondsmanagement sind seit Fondsaufgabe zu Beginn 2014 unverändert und haben nicht nur das schwache Jahr 2020, sondern auch die sehr ordentlichen anderen 8 Jahre zu verantworten. Als repräsentativer Zeitraum zeigen insbesondere die jüngsten 3 Jahre (auch mit Blick auf die Mitbewerber), dass der Fonds zuletzt wieder einen ausgezeichneten Job für seine Anleger geleistet und nichts von seinem Reiz verloren hat. Warum sollte sich dies also gerade in der Zukunft ändern? Eher im Gegenteil vermutlich gerade im laufenden Jahr, in dem sich alle Dividendenfonds ein wenig schwer tun, eine optimale Gelegenheit, wieder auf den Patriarch Classic Dividende 4 Plus zu setzen und die zuletzt guten Resultate zukünftig nicht weiter anderen zu überlassen.





# Fondsinhalte im Mediolanum Life Plan überzeugen

## Aktiver Managementansatz trägt Früchte

Als vor 2 Jahren der Mediolanum Life Plan mit seinem innovativen Beitragsdepot „Intelligent Investment Strategy (IIS)“ das Licht der Welt erblickte, gab es (wenn überhaupt) von Beraterseite eigentlich nur einen wirklichen Kritikpunkt. Nämlich die Frage, ob ein standardisierter Investmentansatz mit lediglich drei breiten Fondsbaskets, wie er zur Umsetzung eines standardisierten Cost-Average-Optimierungsautomatismus wie dem IIS einfach so zwingend vonnöten ist, auch ausreichend attraktiv und renditestark sein würde. Schließlich können andere Policen ohne IIS natürlich auf ein größeres Fondspolicenuniversum verweisen. Wogegen abwicklungstechnisch und aus Sicht des Beratungsgesprächs wiederum ein solch stetig wiederkehrender Fondsauswahlprozess natürlich ein wahres Geschenk ist. Daher ist es an der Zeit für performer, diesen speziellen Punkt nun einmal näher auf den Prüfstand zu stellen.

### **Selbst mit schwachen Assets Geld verdienen?**

Eines vorab: Wer das System des IIS richtig verstanden hat, dem könnte unsere nachfolgende Betrachtung bereits beinahe egal sein. Keine Sorge, Sie haben tatsächlich richtig gelesen.

Denn, wer immer dann antizyklisch viel in Aktienfonds investiert, wenn diese billig sind bzw. stark fallen und immer dann Gewinne aus diesen Aktien mitnimmt, wenn die Märkte heiß laufen (wie es beim IIS ebenfalls der Fall ist), würde selbst mit einem schwachen Aktienasset aufgrund des perfekten Timings immer noch

ein gutes Ergebnis erzielen. Daher könnte die Intelligent Investment Strategie aufgrund ihres ausgeklügelten Systems sogar ein schwächeres Aktieninvestment verkraften, worüber man sich vielleicht erst einmal bewusst werden sollte. Andere Investitionsmöglichkeiten können sich einen solchen Luxus nicht erlauben.

ABER, wenn das investierte Asset im IIS nun an sich auch noch eine starke Performance bringt, wirkt das für das ganze IIS-System natürlich wie ein zusätzlicher Turbo. Daher will es die performer-Redaktion nun auch genau wissen.

### **Beeindruckende Ergebnisse**

Bemüht man zur Betrachtung das laufende Jahr, so liefern die drei Aktienfondsbaskets alle drei beeindruckende, zweistellige Ergebnisse nach nur 8 Monaten (Global Perspective +11,92%, Global Discovery +13,12% und Global Thematic +12,12%), was die meisten Aktienindizes im gleichen Zeitraum per Stichtag 31.8.2023 in den Schatten stellt. Auch wenn man die 1-Jahresergebnisse der drei Baskets zum selben Stichtag betrachtet, in dem dann das schwache Aktienjahr 2022 deutlich mit zum Tragen kommt, liegen alle drei Modelle immer noch zwischen 6,15% - 6,74% im Plus. Auch die eingegangene Schwankungsbreite/Volatilität aller drei Portfolios ist mit 12 - 13% im Jahresbereich ebenfalls sehr ordentlich. Hinzu kommt, dass die Fondskosten über den hohen ETF-Anteil in den drei Strategien absolut im Griff sind, was bei Fund-of-funds-Konzepten ja entschei-

dend ist, wie man deutlich an der fairen Effektivkostenquote der Police zwischen 2%- 2,5% (inkl. aller Versicherungskosten) sieht. Bis hierhin gibt es daher aus Sicht unserer Redaktion auch nichts zu meckern.

### Wie aktiv ist aktives Management wirklich?

Ein weiteres Versprechen von Mediolanum International Funds zu den anwählbaren Fondsbaskets war, dass diese nicht statisch seien, sondern fortlaufend und aktiv in einem stetigen Überwachungs- und Anpassungsprozess blieben. Trotzdem sollte die Asset Allocation dabei immer stark auf wenige Zielfondsfavoriten fokussiert bleiben. Ein Anspruch, mit welchem viele Versicherer mit ihren integrierten Fondslösungen angetreten sind, doch den nur die allerwenigsten am Ende auch liefern konnten. Wie sieht das nun in der Mediolanum-Welt aus?

Bereits ein erster Blick auf die Anzahl der Zielinvestments zeigt, dass bei der Fokussierung schon einmal Wort gehalten wurde. Lediglich 10 – 14 Positionen mit Einzelpositionsgewichtungen von bis zu 15% des Gesamtvolumens finden sich nur in den drei Konzepten. Und trotzdem, oder vielleicht gerade deswegen (?), ist die Performance so gut. Erstaunlich.

Doch wie steht es um die Aktivität des Fondsmanagements und die individuelle Ausrichtung der einzelnen Strategien? Dazu hilft zunächst ein Blick auf die Startallokationen der drei Investmentoptionen vor 2 Jahren und der Vergleich mit der aktuellen Aufteilung. Es hat sich viel getan.

**1)** Beim „weltweiten Aktien Standard Ansatz“ des Global Perspective sind nach zwei Jahren 60% der Allokation verändert! Ein recht hoher Umschlagfaktor. Allein 6 der ehemaligen Top-10-Werte sind neu. Auch im abgelaufenen Quartal gab es Aktivitäten. So wurde in den Lyxor S&P 500 UCITS ETF und in den Eagle Capital US Equity Value Funds neu investiert, während Bestände im Med BB Global Leaders und im Artisan Value reduziert wurden. Besonders erwähnenswert: Eine Umschichtung, obwohl kein zuvor beinhalten Wert in Q2 ein negatives Ergebnis brachte! Ein Vorgehen, was das gute Gefühl eines vorausschauenden Eindrucks hinterlässt.

**2)** Beim „asien- und technologielastrigen Ansatz“ des Global Discovery sind nach zwei Jahren immerhin auch 40% der Allokation erneuert. Hier sind 5 der 10 ehemaligen Top-10-Werte der Startallokation mittlerweile ausgetauscht. Und auch hier gab es deutliche Veränderungen im letzten Quartal. So wurden beispielsweise

der Wellington Global Research Equity und der Intermede Global Equity deutlich zugunsten eines erhöhten ETF-Engagements reduziert. Auch im Emerging Markets Segment gab es eine Verschiebung vom MSCI Emerging Market in den ETF Federated Hermes Emerging Markets. In diesem volatilen Segment lagen auch Gewinn- und Verlustpositionen weit auseinander. So durfte sich der Anleger durch den Spitzengewinn von 11,3% im zweiten Quartal über den Japan-Fonds in der Allokation freuen, musste aber auf der anderen Seite leider einen ebenso hohen Verlust aus dem China-Engagement in der Allokation hinnehmen. Was lernen wir daraus? So gut die Ergebnisse total auch sein mögen, Risikostreuung ist auch bei Mediolanum unerlässlich und zaubern kann auch dort niemand.

**3)** Beim „grünen Fondsansatz“ Global Thematic scheint alles ein wenig ruhiger vorstanzzugehen. Hier liegt die Allokationsveränderung zur Produktaufgabe vor 2 Jahren bisher bei nur 20%. Und auch erst 3 Top-10-Werte wurden ausgetauscht. Bei diesem Fondsbasket gab es im betrachteten Quartal weder eine Verlustposition, noch eine Allokationsanpassung. Hier scheint der Handlungsbedarf bisher wohl überschaubarer gewesen zu sein.

### Fazit

Abschließend muss man wohl zunächst einmal konstatieren – Mediolanum hat sein Versprechen gegenüber den Investoren gehalten. Wo Aktivität vonnöten ist, wurde mit den Fondspoliceinhalten reichlich gearbeitet. Wo weniger Bedarf war, wie beispielsweise beim Basket „Thematic“, wurden die Positionen aber auch laufen gelassen. Diese Individualität der Entscheidung erscheint sehr zielführend, wenn man sich die durch die Bank gleichwertig guten Ergebnisse anschaut und zeugt offensichtlich von Kompetenz.

Den anfänglichen Skeptikern in Bezug auf das konzentrierte Fondsuniversum im Mediolanum Life Plan kann man wohl klar entgegenhalten, dass ihre Sorge völlig unbegründet war. Sogar ganz im Gegenteil. So viel Aktivität innerhalb einer Fondspolice mit solch sehr vorzeigbaren Resultaten muss man erst einmal bei einem anderen Anbieter finden. Das Fondsmanagement innerhalb des Mediolanum Life Plan hat damit den performer-Check eindeutig bestanden. Glückwunsch!



## Fondstransaktionskosten in der Schicht 1–Effektivkostenberechnung

### Was bedeutet das für einen aktuellen, fondsgebundenen Basisrentenabschluss?

#### **Das Jahresende naht – Basisrentenzeit!**

Durch das Jahressteuergesetz 2022 kommen Einzahler in einer Basisrente sogar schon in 2023 (statt wie zuvor erst für 2025 geplant) in den Genuss einer 100%igen steuerlichen Anerkennung ihres Beitrags als abzugsfähige Vorsorgeaufwendung. Und dies immerhin für den Maximalbetrag von 26.528€ pro Person und Jahr, d.h. mit 53.056€ Höchstbeitragsoption für ein Ehepaar. Eine unverändert attraktive Altersvorsorgeoption, die im Hause Patriarch von den Finanzberatern über die A&A Superfonds-Police genutzt wird. Unterstellt man beispielsweise einen Einkommenssteuersatz von 35%, so bedeutet dies eine Steuerrückerstattung für einen Single bei Ausnutzung der Höchsteinzahlungsoption (26.528€) von 9.284,80€, wenn man einmal sonstige anzurechnende Vorsorgeaufwendungen außer Acht lässt. Damit ergibt sich eben auch nur ein Nettokapitalaufwand von 65% für eine Vorsorgesparleistung von 100%! Kein Wunder, dass hier Jahr für Jahr Besserverdiener und vor allem Selbstständige immer wieder zuschlagen.

#### **Gesetzgeber irritiert mit Veränderung bei der Angebotshochrechnung**

Nun hat im Rahmen des Altersvorsorge-Zertifizierungsgesetzes die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) eine Neuordnung der Effektivkostenberechnung

in der Basisrente (Schicht 1) vorgegeben, an deren Umsetzung sich nun alle Versicherer gemacht haben. Insbesondere geht es um die sofortige Einbeziehung von Fondstransaktionskosten als Gebührenkomponente in die Berechnungsformel für die Effektivkostenquote. Doch was bedeutet dies nun genau für den einzelnen Rürup-Vertrag?

Es bedeutet zunächst einmal, dass sich die Realität und die Angebotsberechnung weiter annähern. Selbstverständlich gab es bei einer fondsgebundenen Basisrente auch in der Vergangenheit schon Transaktionskosten bei den zur Besparung ausgewählten Fonds, die sich wertmindernd ausgewirkt haben. Am „Realergebnis“ eines Rürup-Rentensparers ändert die neue Darstellung also mit Sicherheit nichts. Das ist zunächst einmal wichtig zu verstehen.

In der vorvertraglichen Effektivkostenberechnung der jeweiligen Versicherungsangebotssoftware fehlte diese das Ergebnis belastende Komponente aber bis jetzt, sodass die Berechnungsformel nun korrigiert bzw. verbessert wurde. Damit ist das nun ausgewiesene Ergebnis also zukünftig realistischer, aber das ermittelte Angebot im Vergleich zu früher eben auch optisch niedriger, da nun ein Wert mehr von der Bruttorendite subtrahiert wird, der vorher nicht einfluss.

Also eigentlich „viel Rauch um nichts“ ist man geneigt festzuhalten. Dennoch ist dieser neue Faktor natürlich optisch vertriebshemmend. Daher wollte performer es genauer wissen, um für die Berater einschätzen zu können, WIE STARK dieser Effekt denn nun genau zu Buche schlägt? Dazu hat unsere Redaktion exemplarisch beim Versicherer AXA nachgehört (Dank für deren Kooperation) und um einen Vorher-Nachher-Vergleich eines identischen Basisrenten-Musterkunden gebeten, um das Ausmaß der „optischen Verschlechterung“ in Zahlen greifen zu können.

### Verschmerzbarer Effekt

Zunächst einmal muss man festhalten, dass eine solche Fondstransaktionskostenberechnung stets eine ex-ante-Berechnung ist. Also eine Schätzung und keine exakte Wissenschaft, da die wirklichen Transaktionskosten ja effektiv erst in der Zukunft entstehen werden. Dennoch haben die Fondsgesellschaften genügend Vergangenheitswerte für die einzelnen Fonds, die sie den Versicherern zur Verfügung stellen, damit diese sich dem Thema seriös und einigermaßen treffsicher nähern können.

Weiterhin ist es wichtig zu wissen, dass der Berechnungseffekt, da alle Fonds unterschiedliche Transaktionskosten haben, leicht von Fonds zu Fonds variiert, sich aber maximal im Bereich von 0,1%, eher 0,05%, an Unterschied bei der Effektivkostenquote je Fondswahl beläuft (Quelle AXA Angebotssoftware). Dieser Wert kann als Faustformel eines Abweichungsindikators bei einer ansonsten identischen Angebotsberechnung mit unterschiedlichen Fondsinhalten festgehalten werden.

Die AXA hat uns daher ein Beispiel mit einem Fondsmittelwert in dieser Range zur Verfügung gestellt. Wir

betrachten hier einen männlichen, fondsgebundenen Basisrenteninteressenten im Alter von 37 Jahren, welcher einen Vertragsabschluss für 30 Jahre mit einer monatlichen Sparrate von 100€ im ETF Amundi Prime Global überlegt. Gegenübergestellt ist nun links das Angebot mit der alten Effektivkostenberechnungsformel und rechts jenes mit der neuen Effektivkostenberechnungsformel.

Man erkennt nun aus der Gegenüberstellung, dass sich die Effektivkosten durch die Hinzufügung der Fondstransaktionskosten in der Berechnungsformel um 0,21% erhöhen, bzw. die dargestellte Nettorendite in der Darstellung um eben 0,21% sinkt. Logisch, dass die errechnete, zu erwartende Rentenleistung darüber auch leicht sinkt. Wir haben nachgerechnet. Die voraussichtliche Rentenleistung sinkt in Gänze über diesen Effekt um ca. 3,33%. Oder beim betrachteten Beispiel und angenommener 6% Bruttowertentwicklung zum Renteneinstiegsalter 67 in Euro beziffert, von zuvor 180€ voraussichtlicher, lebenslanger Rentenleistung auf nun 174€ neuer Rentenleistung.

Somit wohl final eine zu beherrschende vertriebliche Darstellungsänderung, denken wir von Seiten der performer-Redaktion und definitiv nichts, wovon sich ein Basisrenteninteressent bei all den Vorteilen des Konzeptes abschrecken lassen sollte.

Dennoch sollte man als Berater den Hintergrund kennen und erläutern können, insbesondere, falls ein Interessent für eine Basisrente noch mit einem alten Angebot durch die Tür kommt ...

## GRAFIK 1 Tarifvergleich mit und ohne Einbeziehung von Fondstransaktionskosten

**BA** Basisrente  
Alter  
Produkt-  
Informationsblatt [2/2]

### › Effektivkosten

2,22 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparungsphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 5,00% wird durch die renditemindernden Größen von 2,22 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 2,78% verringert.

Quelle: AXA

**BA** Basisrente  
Alter  
Produkt-  
Informationsblatt [2/2]

### › Effektivkosten

2,43 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparungsphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 5,00% wird durch die renditemindernden Größen von 2,43 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 2,57% verringert.



## Wenn Zinsangebote zum Feind werden Alternativen von Beraterseite händeringend gesucht

Finanzberater versuchen stets für ihre Kunden den Blick in die Zukunft, um die Anlageformen mit den lukrativsten Aussichten passend zur Risikoneigung ihrer Kunden rechtzeitig zu identifizieren. Doch gar nicht mal so selten werden sie selbst von den Marktentwicklungen überrascht oder schätzen deren Bedeutung zu nächst falsch ein.

### Zwei Zinsszenarien und ihre Auswirkungen

Erinnern Sie sich beispielsweise noch an den 11.3.2016? Damals schrieb die BILD-Zeitung auf ihrer Titelseite, dass die Deutschen in der Breite allerorten aktuell 0% Zinsen auf ihre diversen Sparguthaben erhalten würden. Die Beraterschaft plagte damals jedoch zunächst eine ganz andere Überlegung. Nämlich Probleme in der generellen Vermögensallokation, da mit den Rentenfonds nun eine komplette Assetklasse weggebrochen war. Man erwartete daher schwierige Zeiten.

Akquisitorisch passierte jedoch genau das Gegenteil. Verzweifelte, jahrzehntelang treue Sparer drehten ihren Banken erstmal den Rücken zu und interessierten sich plötzlich für den Ratschlag eines freien Finanzberaters, um wenigstens ein bisschen Rendite für ihr sauer erspartes Geld auch zukünftig zu erwirtschaften. Während man sich die Jahre zuvor fragte, was denn passieren müsste, dass ein „bankgläubiger Kunde“ sich

einmal für eine freie Beratung öffnet, lieferte das Nullzinsniveau nun die finale Antwort. Völlig unerwartete, akquisitorisch goldene Zeiten brachen für Berater an.

Aktuell hat sich das Blatt im Zuge der Inflation jedoch dramatisch gewendet und überall werden von Bankseite wieder reichlich Zinsen verteilt. Und natürlich lässt auch die BILD-Zeitung mit einer Titelseite dazu nicht lange auf sich warten. Am 10.8.2023 war es in der Digitalausgabe unter dem Tenor: „Tagesgeld-Knaller – erste deutsche Bank zahlt 4% Zinsen!“ so weit. Beide beschriebenen Entwicklungen unterstreicht die folgende Grafik zur Entwicklung der Umlaufrendite (Durchschnittsverzinsung) in Deutschland sehr schön.

Auch dieses Mal war die erste Einschätzung der meisten Berater falsch. Denn diese freuten sich auf dem aktuellen Zinsniveau zunächst mit nun wieder attraktiven Rentenfonds über die Renaissance bzw. Rückkehr eines wertvollen zusätzlichen „Werkzeuges“ für die Vermögensplanung ihrer Kunden.

Auch dieses Mal sollte die Einschätzung der Lage aber trügen. Denn leider wissen wir ja aus der Behavioral Finance, dass Marktteilnehmer am Finanzmarkt wenig hinzulernen. Der unerwartete, unschöne Nebeneffekt aus dem neuen Szenario ist somit leider, dass sich die

„zinsgläubigen“ Deutschen nun wieder scharenweise in Richtung Bank abdrehen, denn ein vergleichbares Festzinsangebot darf ein Vermittler mit Erlaubnis nach §34f GewO ja selbst nicht anbieten. Somit wird die Freude der Endkunden über die Rückkehr der Zinsen aktuell eher zum Problem bzw. Feindbild für viele Berater.

Nun ist also guter Rat teuer, um dieser Tendenz lösungsorientiert entgegenzuhalten. Doch ist das wirklich so aussichtslos? Oder gilt es einfach nur ein wenig intensiver das Investmentuniversum umzukrempeln und kreative Optionen zu bieten? performer hat sich daher auf die Suche für Sie gemacht, was Hilfestellungen bei dieser Herausforderung sein könnten.

### Doppelt hält besser

Wie wichtig hierbei die richtigen Instrumente sind, zeigt sich allein schon darüber, dass wir über manche von solch passenden Konzepten bereits an anderen Stellen dieses performers separat berichten. Daher wollen wir Sie, liebe Leser, nicht mit Wiederholungen langweilen, sondern lediglich an dieser Stelle auf diese verschiedenen Beiträge verweisen und uns ansonsten hier schwerpunktmäßig NOCH ZUSÄTZLICHEN Ideen für Sie widmen.

So sei zum einen kurz auf den „Vertriebstipp“ (Seite 58 - 59) verwiesen, wo der aktive Umgang mit dem Thema und die Lösung über attraktive Geldmarktfonds von einem Berater selbst dargestellt wird.

Ebenso berichten andere Vermittler, wie gut sie mit dem **Patriarch Classic Dividende 4 Plus** und seiner attraktiven Ausschüttungspolitik von 4% p.a. in quartalsweiser Auszahlung punkten, weil dies offensichtlich perfekt zu den geschilderten Anforderungen der Kunden passt. Hierzu verweisen wir auf den Bericht auf den Seiten 16-17.

Die größte Nachfrage können aber wohl derzeit die defensiven Strategien der **PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung** verbuchen. Kein Wunder, mit **netto 4,29% YTD bei der Strategie „Ertrag“** und sogar **netto 4,73% YTD bei der Strategie „Ausgewogen“ in nur 8 Monaten**, stellt man aktuell natürlich jede alternative Bankanlage weit in den Schatten (siehe Grafik 2 auf der Folgeseite). Und dies mit nur 25% bzw. 40% Aktienquote. Als „Anlagevermittlung“ auch noch besonders dokumentations- und haftungsarm. Mehr siehe Seiten 10-12.

### Eine Alternative ohne Aktienanteil

Kommen wir als erste ausführlichere Option mal zurück zur ursprünglichen Überlegung der Berater. Die weltweiten Zinssteigerungen nähern sich dem Höhepunkt – Zeit wieder zu Rentenfonds zurückzukehren. Ganz nebenbei wird ein Produkt ganz ohne Aktienanteil bei vielen Deutschen ja traditionell eher gut ankommen. Doch auf welchen der zahlreichen Rentenfonds sollte man final setzen?

## GRAFIK 1 Entwicklung der Umlaufrendite über 30 Jahre

### Chart – Umlaufrendite – Max



Quelle: Patriarch

Wir haben hier mal den **Mediolanum Best Brands Global High Yield** (WKN: 157006) exemplarisch für Sie herausgepickt. Seit 24 Jahren am Markt, über 2 Mrd. € Fondsvolumen und sogar vier mandatierte Manager (Brigade, Aegon, DWS und PGIM), die sich breit gestreut um die Kundengelder kümmern. Der aktuell eingekaufte Coupon liegt bei ca. 7,5% mit einer mittleren Duration und einem Rating von im Schnitt BB. Der Fonds hat seit Jahren quasi eine Null-Ausfallquote. Die mandatierten Manager verstehen also ihr Handwerk bestens. In der Langfristbetrachtung (hier 15 Jahre) überzeugt der Fonds mit einer gut auskömmlichen Rendite von 4,83% p.a. (Grafik 3). Beindruckend sind aber vor allem die letzten 3 Jahre (Grafik 4).

Während es im selben Zeitraum nahezu alle sonstigen Rentenfonds über die entstandenen Kursverluste aufgrund der massiven Zinssteigerungen „zerrissen“ hat, konnte der Rentenfonds aus dem Hause Mediolanum International Funds Ltd. selbst in diesen Zeiten noch netto 2,03% p.a. für seine zahlreichen Investoren sichern! Wer ein solches Ergebnis in Zeiten steigender Zinsen schafft und dabei gegenüber seiner Peergroup 50% Mehrertrag erzielt (siehe erneut Grafik 4), dürfte in Zeiten nun wohl gleichbleibender oder fallender Zinsen seinen Kunden noch viel mehr Freude bereiten. Dazu schüttet der Fonds in der auszahlenden Variante auch noch um die 2,75% p.a. an die Anleger aus, was ebenfalls vielen Investoren sehr gefallen dürfte. Somit eine runde Sache, um einem Bankzinsangebot zu begegnen, finden wir.

Und mit dieser Meinung sind wir nicht allein. Auch die Jury des Cash-Award wählte den Fonds bereits vor einem Jahr zu einem der besten 4 Investmentfonds des Jahres 2022. Übrigens als einziger Vertreter der Zukunft „Rentenfonds“. Unter anderem auch deshalb, weil der betrachtete Fonds den Spagat schafft, neben der großartigen Rendite für die Anleger auch noch eine sehr attraktive Bestandsprovision für den Vermittler zu zahlen, was für einen Rentenfonds keineswegs eine Selbstverständlichkeit ist.

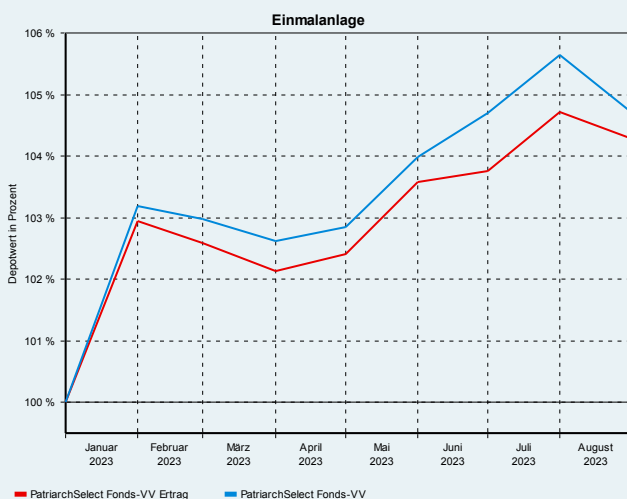


### Mal was ganz anderes - Thema Infrastruktur

Wie viele Menschen kennen Sie, die sich ständig über marode Straßen, Leitungssysteme, Funk- und Schienennetze und vieles mehr aufregen? Könnte es deshalb nicht gerade Sinn machen, bei Ihren favorisierten Anlagelösungen unbedingt auch einen der wenigen Infrastrukturfonds als Finanzlösung parat zu haben? Wir haben uns hierzu für Sie exemplarisch einen Fonds herausgepickt, welcher gerade sein 10jähriges Jubiläum gefeiert hat und mittlerweile eine halbe Milliarde Anlegervertrauen verwaltet, den **Mediolanum Best Brands Infrastructure Opportunity Collection** (WKN: A1T995).

Infrastrukturfonds sind zwar aktienlastige und damit nicht schwankungsfreie Investments, korrelieren dafür aber i.d.R. kaum mit dem normalen Aktienmarkt und verlaufen meist in relativ ruhigen Bahnen. Sie glänzen auch nicht mit einer exorbitanten Rendite, sondern eher mit einem auskömmlichen Niveau, wie es derzeit

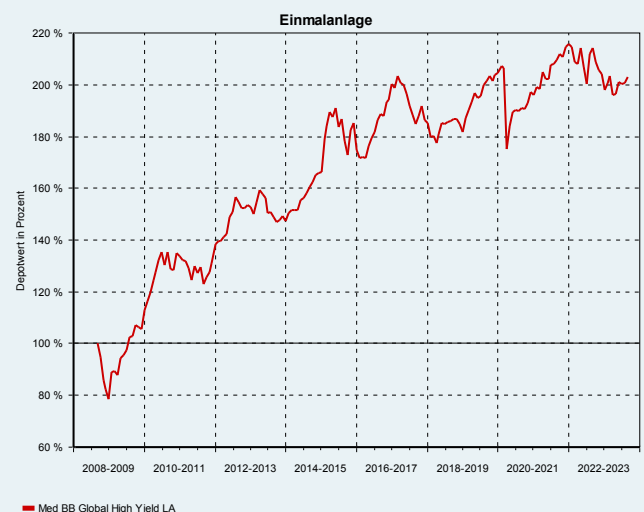
**GRAFIK 2** Defensive Patriarch-FVV-Strategien YTD



Auswertung vom 01.01.2023 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS

**GRAFIK 3** Mediolanum BB Global High Yield über 15 Jahre



Auswertung vom 01.09.2008 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS



der Zinsmarkt in ähnlicher Form offeriert. Der Mediolanum-Infrastrukturfonds ist dabei keine Ausnahme. Seit einem Jahrzehnt zieht er unspektakulär für die Investoren seine Kreise und warf im Mittel netto 3,32% p.a. (Stichtag 31.8.2023) ab. Dafür hat man aber als Berater eine Investitionsidee an der Hand, die definitiv noch in fast jedem Anlegerportfolio fehlt und die auch von Seiten der attraktiven Bestandsprovision zusätzlich Spaß macht.



**Aktien für Angsthassen**

Zum Schluss noch ein Blick zur Seite in den Versicherungsbereich, denn sinnvolle Kapitalanlage muss ja nicht zwingend in der Hülle eines Wertpapierdepots stattfinden. So schildern uns nämlich derzeit viele Berater, dass sie z.Zt. besonders gut mit dem **Mediolanum Life Plan und seinem cleveren Beitragsdepot „Intelligent Investment Strategy (IIS)“** gegen die bankseitigen Offerten punkten (siehe Seiten 18-19).

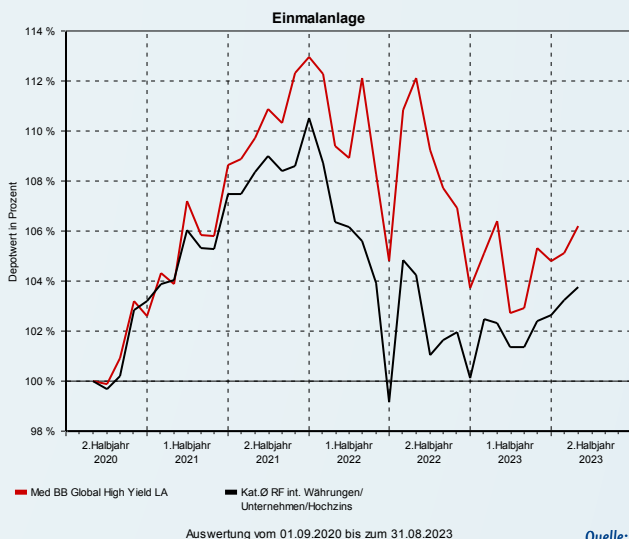
Offensichtlich ist das dort gebotene, einzigartige Cost-Average-Optimierungssystem genau das Richtige, um grundsätzlich risikoscheue Kunden dosiert in den Aktienfondsbereich zu bekommen, anstatt diese sonst zu einem Bankangebot abwandern zu lassen. Verständlich, denn über das IIS-Simulationstool kann man einem kritischen Interessenten ja sogar über mehr als 20 Jahre rückwirkend in monatlich rollierender Betrachtung belegen, wie das geplante Investment zu jedem nur erdenklichen Anlagezeitpunkt für den potenziellen Kunden gelaufen wäre. Die entscheidende Message darüber ist, dass in nahezu 100% aller Fälle durch die

spezielle IIS-Systematik kein Verlustszenario möglich gewesen wäre. Das überzeugt offensichtlich auch Aktien-Skeptiker, was den enormen Absatzerfolg dieser speziellen Lösung erklärt. Übrigens, auch hier hat der Cash-Award bereits im letzten Jahr ein „Näschen“ bewiesen und den Mediolanum Life Plan als zweitbestes Versicherungsprodukt des Jahres 2022 (nach dem Hanse Merkur Krebs Scan) gekürt.

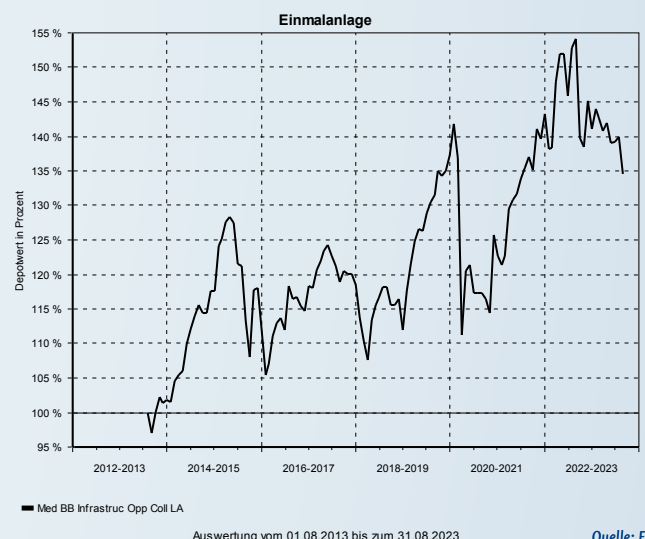
**6 Asse für Ihren Vertriebs Erfolg**

Wer bei den Kurzverweisen und längeren Lösungsvorstellungen in diesem Beitrag richtig mitgezählt hat, kommt auf immerhin sechs (!) mögliche Ansätze, dem Problemfeld „bankseitige Festzinsangebote“ für die eigenen Kunden zu begegnen. Es versteht sich von selbst, dass je nach individuellem Geschäftsmodell damit mit Sicherheit nicht alle Optionen für jeden Berater passen. Aber wenn nur eine Idee für jeden Beratertyp dabei gewesen ist, hat unsere Redaktion mit ihrer Recherche einen guten Job gemacht und einmal mehr hoffentlich einen Mehrwert für Ihren Alltag als Finanzexperte geliefert. Darüber würden wir uns freuen und drücken ihnen für die Umsetzung Ihres favorisierten Lösungsansatzes zum Wohle Ihrer Kunden kräftig die Daumen. Denn eines kann den Beratern selbst mit den besten Lösungen wohl niemand abnehmen – und das ist die Proaktivität. Ist der Kunde erst einmal zuerst von Bankseite auf eine Festzinsanlage angesprochen worden, wird es viel schwerer dessen Entscheidung zu beeinflussen, als wenn man als Berater offensiv als Erster den eigenen Lösungsvorschlag für die aktuelle Situation an die Frau oder den Mann gebracht hat.

**GRAFIK 4** Mediolanum BB Global High Yield über 3 Jahre



**GRAFIK 5** 10 Jahre Mediolanum BB Infrastructure Opp.





## Der Nebel lichtet sich

### Trend200 – Familie wieder einheitlich komplett im Markt investiert

Um die 100 Millionen Euro Vermögen vertraut seit 2011 über die verschiedensten Patriarch-Konzepte in den verfügbaren Ausprägungen (Drittel-Investment-Methode oder Vollinvestitionsmethode) den Signalen der Trend200 – Systematik. Auch wir von der performer-Redaktion verfolgen intensiv die beliebten Finanzlösungen seit ihrer Produkteinführung. Doch zu keiner Zeit in diesen 12 Jahren tat sich die Strategie mit einem finalen Einstiegssignal so schwer, wie in der derzeitigen Phase. Die Strategie Wachstum Trend 200 war dabei besonders „zurückhaltend“ und verabschiedete sich sogar volle 17 Monate aus dem Aktienmarkt. Da ist als Investor schon ein wenig Geduld gefragt. Grund genug für uns, die jüngste Phase einmal kritisch zu beleuchten.

#### **Fundamental betrachtet verständlich**

Zunächst einmal ist alles ganz verständlich, wenn man sich die fundamentalen Entwicklungen in den letzten 1,5 Jahren so anschaut. Inflation, Rezession, Ukraine-Krieg, gebrochene Lieferketten, weltweit

deutlich gestiegenes Zinsniveau und ein Aktieneinbruch im Jahr 2022 zwischen 10 % – 40% je nach Aktientypus. Wer will da schon investiert sein? Lieber das Kapital sichern, was seit eh und je der Hauptauftrag der Trend200-Strategien ist.

Dabei haben sich insbesondere die beiden Strategien Wachstum Trend200 und ETF Trend200 im Jahr 2022 gut geschlagen, wie die folgende Grafik zeigt. Beide Strategien waren nach Ausbruch des Ukraine-Krieges sofort desinvestiert und konnten die großen Verluste des weltweiten Aktienmarktes im Jahr 2022 (dargestellt an den Vergleichsindizes in der Grafik) überwiegend vermeiden. **Mit -8% in 2022, nach einem sehr guten Vorjahr 2021 (ETF Trend 200 +12,63%, Wachstum Trend 200 +15,32%),** wurden dort noch nicht einmal die Vorjahresgewinne „verfrühstückt“, während die verschiedenen Aktienindizes in der Grafik zwischen dem doppelten bis dreifachen Verlust ausliefen! Somit Auftrag ausgeführt und gut gemacht. So weit, so gut.

**Lange Zeit ein uneinheitliches Bild**

Im Jahr 2023 drehte das Bild dann jedoch teilweise. Während nahezu alle Aktienmärkte auf der Stelle stehen, stieg selektiv nahezu nur der deutsche Aktienmarkt. Warum eigentlich nur Deutschland? Eine wirkliche Erklärung dafür hat bis heute niemand so recht geliefert. Da die Trend200-Systeme weltweit und nur anteilig in Deutschland investieren, offensichtlich somit weiterhin kein klares Marktbild.

Im späteren Verlauf des Jahres legten, beflügelt durch den ChatGPT-Hype, die „großen Sieben“ des Marktes (Apple, Amazon, Microsoft, Alphabet, Tesla, Meta, Nvidia) eine kleine Aktienrally hin, während der Rest des weltweiten Aktienmarktes nur staunend zuschaute und sich kaum bewegte. Damit ein weiteres Mal ein sehr uneinheitliches Szenario.

Dennoch lieferte die Trend200-Technik nach und nach die ersten zarten Signale. So sind die beiden mit Drittel-Investitions-Technik versehenen Dachfonds Patriarch Classic Trend 200 und Patriarch Select Chance die meiste Zeit im Jahr 2023 mit 2/3 ihrer möglichen Aktienquote unterwegs.

Die Strategie ETF Trend200 drehte es als erstes Vollinvestitionskonzept bereits im Februar 2023 wieder zu 100% in den Aktienmarkt zurück. Zunächst wohl noch etwas zu früh, wie die nachfolgende Grafik aller Trend200 Fondsvermögensverwaltungsstrategien zeigt.

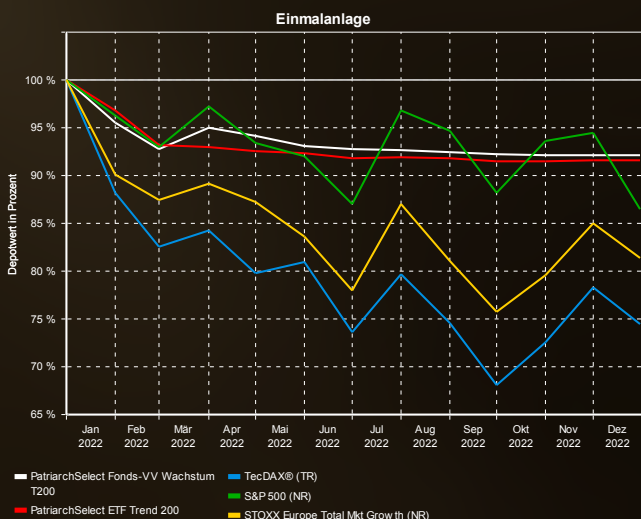
**Geschlossen in eine Richtung**

Doch seit Jahresmitte scheint sich die Skepsis beim Trend200-System nun auch endgültig verflüchtigt zu haben. Das Bild für ein chancenreiches Aktieninvestment scheint endlich wieder klar zu sein. Im Juni stiegen die Strategien „Dynamik Trend200“ und „VIP Trend200“ ebenfalls wieder in die Märkte ein und im Juli folgte zuletzt auch noch die Strategie „Wachstum Trend200“, wie in der vorstehenden Grafik am rechten Rand der Zeitleiste zu sehen. Die beiden mit der Drittel-Investitions-Systematik arbeitenden Patriarch-Dachfonds haben ebenfalls schon längst die Weichen auf „volle Aktienquote“ gestellt (Stand 31.8.2023).

Durch den erst kürzlich erfolgten Wiedereinstieg der Strategien kann die Bilanz / Performance der Strategien daher im laufenden Jahr noch keine Wunderdinge aufweisen. Alle Strategien liegen per Ende August 2023 grob um die Nulllinie. Aber es sind ja auch noch 4 Monate zu gehen. Man darf also gespannt sein.

Abschließend kann man festhalten, dass die Trend200-Systematik die Kunden sehr defensiv, aber verlässlich, durch die schwierige Marktphase gelotet hat. Das mag manchmal ein wenig unspektakulär rüberkommen, ist aber schlicht und einfach der Auftrag, den die Investoren für ihre Anlage vorgegeben haben.

**GRAFIK 1 Strategie Wachstum T200 vs. diverse Indizes im Jahr 2022**



Auswertung vom 01.01.2022 bis zum 31.12.2022

Quelle: FVBS

**GRAFIK 2 Trend 200-Strategien über das letzte Jahr**



Auswertung vom 01.10.2022 bis zum 31.08.2023

Quelle: FVBS



## Die Fondsindustrie im Wandel der Zeit

### Ein unterhaltsamer Rückblick mit zwei langjährigen Branchenkennern

Ein Interview mit Dirk Fischer und Björn Drescher

**performer:** Herr Drescher, gemeinsam mit Ihrem Mitgesellschafter Dirk Arning feierten Sie kürzlich Ihr 25jähriges Firmenbestehen. Für ein Consulting-Unternehmen in einer bewegten Branche und Zeit eine enorme Leistung. Glückwunsch dazu. Wie hat sich der Finanzmarkt über die letzten 25 Jahre aus Ihrer Sicht verändert?

**Drescher:** „Kürzlich..“, Sie sind gut, im Juni 2023 waren es jetzt ja sogar schon 26 Jahre. Also noch ein Jahr Erfahrung mehr. Aber um auf Ihre Frage zu antworten, der Finanzmarkt ist in dieser Zeit vielschichtiger, komplexer und volatiler, um nicht zu sagen, schnelllebiger geworden. Das hat nicht nur, aber auch etwas mit der Professionalisierung vieler Marktteilnehmer zu tun, der Digitalisierung, einer massiven Ausweitung der Produktvielfalt, sowie der Standardisierung von Prozessen und Strategien, was in der Folge auch konzentriertere Zahlungsströme nach sich zieht. Ganz zu schweigen von der rasanten Informationsgeschwindigkeit des Internet, dank derer die Märkte Nachrichten inzwischen

blitzschnell einpreisen können. Zudem haben sich die Notenbanken entschlossen, neben ihren traditionellen Aufgaben auch als aktiver Player am Tisch Platz zu nehmen und zu intervenieren und Themen wie „ESG“ und „Impact“ haben die Geldanlage um zusätzliche Perspektiven bereichert. Alles in allem, wollen wir uns als Consultant nicht beklagen. Da ist immer genug Musik, Spannung und Arbeit in der Branche und man lernt jeden Tag dazu. Dass diese Entwicklungen unter den Marktakteuren neben den Gewinnern aber auch eine ganze Menge Verlierer kennen, liegt in der Natur der Dinge.

**performer:** Herr Fischer, die Firma Patriarch feiert in 3 Monaten ebenfalls Ihr 20jähriges Bestehen. Auch Ihnen Glückwunsch zu dieser Leistung. Sie und Ihr Team standen jedoch immer auf der anderen Seite im Vergleich zu Herrn Drescher. Also nicht im Segment der Informationsunterstützung, sondern auf der Seite der Produktkreation und des B2B-Vertriebes. Wie ist Ihre Wahrnehmung zu den Veränderungen der Fondsbranche in den letzten zwei Jahrzehnten?

**Fischer:** Der Retailvertrieb hat über diese zwei Jahrzehnte eine Metamorphose vom reinen Produktverkauf und Storytelling hin zu einem viel strategischeren und analytischeren Ansatz vollzogen. Nicht ein Einzelproduktmehrwert, sondern eine robuste Asset Allocation steht heute im Vordergrund. Auch wenn diese Entwicklung die Branche stark professionalisiert hat, hat der Vertrieb darüber ein wenig an Emotion und Kreativität verloren. Auch die Schwerpunkte haben sich verschoben. Themen wie Kostensensitivität, Transparenz oder Nachhaltigkeit eines Produktes waren lange Zeit keine Prioritäten. Heute sind das, neben der Performancerwartung und Risikoneigung einer Finanzlösung, die wichtigsten Eigenschaften überhaupt geworden. Über die Regulatorik, sowie Dokumentations- und Haftungsanforderungen wurde aus einem relativen „Wild-West-Markt“ ohne hohe Ausbildungsanforderungen damals, heute ein absolutes Spezialistensegment. Und abschließend sollte man unbedingt noch ergänzen, dass sich mit dem Selbstentscheiderkunden (execution-only-Investor) ein völlig neuer, stark digitaler Vertriebsweg etabliert hat, den man als Vertriebsgesellschaft als neuen Absatzkanal natürlich ebenso im Blick behalten muss.

**performer:** Da die Fondsbranche nie stillsteht, scheint der neue Heilsbringer das Thema „ELTIFS“ zu sein. Ein Produktsegment, auf welches Sie in Ihrem Veranstaltungsformaten schon seit Jahren immer wieder hingewiesen haben, Herr Drescher. Könnten Sie unseren Lesern kurz erklären, worum es sich hierbei handelt und wie Sie die Marktchancen dazu einschätzen?

**Drescher:** European Long Term Investment Funds (ELTIFs) stellen, wenn man so will, eine relativ neuartige Form der Verpackung von traditionell eher illiquiden Assetklassen dar und sollen dabei behilflich sein, die so genannten Privat Assets, die bisher mehr oder weniger professionellen Großanlegern vorbehalten waren, zu demokratisieren und breiteren Anlegerschichten zugänglich zu machen. Es geht unter anderem um Infrastruktur, um Immobilien, aber auch um den außerbörslichen Handel mit Unternehmensbeteiligungen, Anleihen und Krediten.

Das Marktpotenzial könnte nach der Überwindung anfänglicher, regulatorischer und administrativer Vertriebshindernisse enorm sein. Die Lagerstellen bemühen sich handlungsfähig zu werden und die Produkthanbieter stehen reihenweise in den Startblöcken. Der lange gehegte Wunsch, illiquide Assets mit niedrigen Korrelationen zum aktiven Börsengeschehen endlich in Anlegerdepots verwahrfähig zu machen und im standardisierten Massengeschäft zum Einsatz zu bringen, sollte die ELTIFs

im zweiten Anlauf zu einer europäischen Erfolgsgeschichte werden lassen. Die EU-Kommission sähe eine derartige Entwicklung allein schon von daher gerne, als den ELTIFs eine tragende Rolle bei der Finanzierung des „Green New Deal“ zukommen soll.

**performer:** Das letzte große Thema am Markt war wohl das Thema ESG bzw. Nachhaltigkeit. Gefühlt sind wir hier von völliger Euphorie nun bei ziemlichem Desinteresse gelandet, Herr Fischer. Täuscht dieser Eindruck? Oder wie schätzen Sie die Situation ein, Herr Fischer?

**Fischer:** Ich denke, man muss hier unterscheiden. Die Notwendigkeit des Themas steht ja außer Frage. Und, dass auch wir von Seiten der Finanzbranche hier unseren Beitrag leisten wollen und müssen, ist ebenfalls sehr lobenswert. Die Umsetzung auf der EU-Ebene an sich, mit zwei regulativen Anforderungen (Taxonomie und Transparenzverordnung), die absolut nicht miteinander harmonisieren, ist aber leider ein absoluter „Spaß-Killer“ und ein wahres Bürokratiemonster. Das hat vielen Marktteilnehmern leider komplett die Freude am Thema genommen. Wir Fondsgesellschaften müssen uns aber selbstkritisch auch an die eigene Nase fassen und haben das Thema marketingtechnisch einfach überreizt, sodass es irgendwann keiner mehr hören kann. Und last but not least ist auf der Anlegerseite auch noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten. Während das Thema Nachhaltigkeit einigen Investoren elementar wichtig ist, wusste ein Großteil der Anleger bisher gar nicht, dass man den Einsatz des eigenen Kapitals in eine solche Richtung aktiv steuern kann. Das ist seit der vorgeschriebenen Nachhaltigkeitsabfrage nun aber vorbei. Also keine Sorge – der gesetzliche Druck auf dem Sachverhalt ist aus bekannten Gründen enorm, das Thema ESG-Investment geht nicht mehr weg, sondern erlebt aktuell lediglich eine kurze Atempause.

**performer:** Natürlich müssen wir jemandem, der seit Jahren einen Nachhaltigkeitskongress organisiert, wohl kaum nach seiner mit Sicherheit positiven Einstellung zu dem Thema fragen, Herr Drescher. Oder sehen auch Sie Kritikpunkte zur derzeitigen ESG-Umsetzung?

**Drescher:** Ich bin der Sache verbunden und halte eine Transformation der Wirtschaft zu größerer Nachhaltigkeit zum Zweck des Klimaschutzes und des gesellschaftlichen Zusammenhalts für zwingend notwendig. Die Wege dahin sind mit Blick auf die Komplexität der Zusammenhänge verständlicherweise aber nicht immer klar erkennbar, lang und beschwerlich. Da geht es vielen nicht schnell und nicht radikal genug. Man wird sehen, was wirklich praktikabel ist und Fortschritt liefert.



So oder so sind wir alle in einer Schicksalsgemeinschaft, die zum Erfolg verurteilt ist.

Kritikpunkte habe ich viele. Um nur drei zu nennen: eine technisch leider sehr verkopfte Regulierung, eine in diesem Ausmaß selten gesehene Marketingpenetration und Übersensibilisierung der Anleger und Berater durch die Produkthanbieter und eine eher verwirrende als erleuchtende, um nicht zu sagen, edukative Berichterstattung in der breiten Medienlandschaft.

**performer:** Ein weiteres Thema, welches zuletzt die Märkte beschäftigt hat, ist eindeutig der Sachbereich der „Künstlichen Intelligenz“. Sie sind hier sogar mit einem Fondsmandat vertreten, Herr Fischer. Ist das viel Rauch um Nichts oder gibt es tatsächlich kein Entkommen für uns alle zu dieser Materie?

**Fischer:** Um in Ihrem Wortlaut zu bleiben – wir sind ja bereits vereinnahmt. Denn in so vielen Bereichen, in denen es um Mustererkennung geht, nutzen wir alle ja KI bereits täglich. Sei es Spracherkennung, Gesichtserkennung, Übersetzungsprogramme, Verkehrszeichenerkennung beim autonomen Fahren, Tumorerkennung in der Medizin und vieles mehr. Daher wundert mich der aktuelle Hype um das Thema offen gesagt ein wenig, denn dafür brauchte es nicht erst ChatGPT. Die ständige Weiterentwicklung und die daraus entstehenden Zukunftsinnovationen sind auch lediglich noch eine Frage von höheren Speicherkapazi-

täten. Aufgrund seiner breiten Streuung an Ideen ist der von Ihnen angesprochene AI Leaders Fund sicherlich eine gute Investitionsidee. Denn es geht längst nicht mehr um die Frage, OB man in KI investiert, sondern lediglich noch darum WIE man in KI investiert.

**performer:** Herr Drescher, unser Magazin ist dafür bekannt, dass es sich intensiv mit den Herausforderungen unserer Leserschaft, dem Vermittlermarkt, auseinandersetzt. Häufig finden sich hierzu kritische Betrachtungen rund um die Aspekte Regulatorik, Vergütungssysteme, Transparenz, Kostenfairness, Nachfolgeplanung und vielem mehr. Wie erlebt jemand wie Sie, der einen ähnlichen Kundenstamm ja ebenso intensiv, aber immer auch kritisch, begleitet, die dortigen Herausforderungen? Und wie kann Ihr Haus dabei helfen?

**Drescher:** Da ist sicher Licht und Schatten. Die größten Herausforderungen sehe ich in der demographischen Überalterung der Vermittlerschaft, sowie der Professionalisierung und Digitalisierung des Geschäfts. Für den sprichwörtlichen „Kleinkrauter“ wird die Luft immer dünner. Für vorausschauende und dynamisch agierende Akteure ist da indes auch viel Entwicklungspotenzial. Im Zuge beispielsweise von Webinaren zur „Nachfolgeplanung“, „Fondsvermögensverwaltung“ oder auch „Haftungs-dächern“ versuchen wir zu sensibilisieren und zu helfen, wo wir können.

**performer:** Als „Finanzproduktkreator“ erstellen Sie mit Patriarch schon seit 20 Jahren Finanzprodukte für den B2B-Markt, überwiegend im Retail-Segment, Herr Fischer. Wie haben sich die Herausforderungen an die Produktkriterien dabei verändert?

**Fischer:** Wie zu Beginn des Interviews bereits erwähnt, haben sich die Anforderungskriterien an Finanzkonzepte verschoben. Über den großen Siegeszug der ETFs hat das Thema Kosten weiter absolute Priorität. Ob sinnvoll oder nicht, sei mal dahingestellt. Ein Fonds ohne institutionelle Share Class oder Clean Share Class wird Probleme kriegen. Auch ein Konzept ohne Nachhaltigkeitskriterien (Artikel 6 TVO) wird es zukünftig schwer haben, da der Standard höher liegen wird. Für einen Produktbauer wie uns bedeutet das deutlich höhere Produktanforderungen bei sinkenden Margen in einem Verdrängungswettbewerb. Wer hier als Anbieter nicht kreativ, flexibel und innovativ aufgestellt ist und schnell auf Veränderungen reagieren kann, wird am Ende nicht zu den Gewinnern gehören. Die Patriarch gleicht von ihrer Aufstellung her ja eher einem kleinen Schnellboot, sodass wir uns gut gerüstet fühlen.

**performer:** Wenn wir schon zwei erfolgreiche Vertreter der Fondsszene aus zwei völlig unterschiedlichen Bereichen hier haben, kommen Sie natürlich nicht ohne die Frage davon, was bei allen Erfolgen Ihr vielleicht größter Misserfolg bzw. Ihre größte Fehleinschätzung in diesem langen Zeitraum war? Denn wir wissen ja alle, ohne Fehler lernt man nicht und entwickelt sich nicht weiter. Also?

**Fischer:** Über die letzten 10 Jahre wurde uns immer wieder von verschiedenen Seiten als Idee zugerufen, uns doch auf die Auflage von individuellen Fondsvermögensverwaltungen für Einzelvermittler zu spezialisieren. Ich habe das immer abgelehnt, da ich mir absolut nicht vorstellen konnte, warum eine ganze Branche die Fehler des Dachfondsbooms rund um die Abgeltungsteuer mit einer neuen Produkthülle wiederholen sollte? Dazu in einem Segment, welches oft wenig wirtschaftlich, wenig lukrativ und regulatorisch grenzwertig ist. Angesprochen ist hier das Thema Interessenkonflikt zwischen Beratung der Strategie und Vermittlung an den Kunden durch dieselbe Person. Dazu gibt es so viele hervorragende, bestehende, allgemeine Fondsvermögensverwaltungslösungen, dass ich einfach keinen Sinn darin gesehen habe. Ich muss aber heute eingestehen, dass ich nicht gesehen habe, dass die Regulatorik die Vermittler so massiv in diese Richtung drängen wird, sonst hätten wir uns diesem Thema vermutlich deutlich mehr gewidmet. Keine Katastrophe für die Patriarch, da unsere breiten Fondsvermögensverwaltungsprodukte ja auch genug

Freunde finden, aber dennoch unbestritten eine Entwicklung, die ich in ihrer Dramatik unterschätzt habe.

**Drescher:** Der Erfahrungsschatz zeichnet sich ja immer auch dadurch aus, dass man auch lernt, was nicht geht und warum es nicht geht. Vor diesem Hintergrund erwachsen großen Fehlern nicht selten große Chancen. Beispielhaft dafür steht für mich unsere fondsplattform.de, die, als digitale Messe gestartet, ein Rohrkrepierer war, als weiterentwickeltes Multi-Media-Online Format aber ein voller Erfolg wurde und inzwischen eine feste Instanz in der Informationslandschaft ist.

**performer:** Abschließend, die Herren, ein provokativer Blick nach vorne. Wo steht die Fondsindustrie aus Ihrer Sicht in gut 10 Jahren? Einmal gute Gesundheit unterstellt, wird es Sie beide und Ihre Häuser dann noch geben? Und wenn ja, in welcher Funktion würden Sie dies erwarten?

**Drescher:** 10 Jahre sind in diesem Geschäft, wie eingangs erwähnt und erklärt, eine sehr lange Zeit, in der viel passieren kann. Aber sei es drum. Die Fondsindustrie verwaltet in 10 Jahren wesentlich mehr Assets unter Management als heute. Das ETF-Geschäft und die digitale Anlageberatung werden weiter erheblich an Bedeutung gewonnen und die Margen im Sinne der Verbraucher aber zum Leidwesen der Anbieter gelitten haben. Drescher & Cie wird es auch in zehn Jahren noch geben, aber ich selbst werde dann hoffentlich weniger operative Aufgaben übernehmen müssen.

**Fischer:** Die Patriarch wird sich bis dahin wie in der Vergangenheit auch, mindestens ein- bis zweimal neu an den Rahmenbedingungen ausgerichtet haben und weiterhin gut aufgestellt sein. Das war immer unsere Stärke und da bin ich ganz sicher. Vermutlich viel digitaler und mit dann stärkerer Einbindung des Selbstentscheiderkundenkanals. Persönlich hoffe ich doch sehr, dass in diesen 10 Jahren viele jüngere und kompetente Marktplayer in die Bresche gesprungen sind, die neue Konzepte und ein höheres Verständnis für eine dann noch modernere Welt mitbringen, sodass die Branche nicht mehr auf die Weisheiten eines dann 65jährigen angewiesen ist. Offen gesagt, wäre es ja eine wahre Horrorvorstellung und ein Armutszeugnis für die Branche, wenn es anders kommen würde.

**performer:** Das war sehr informativ, aber auch sehr unterhaltsam. Vielen Dank Ihnen beiden für dieses tolle Gespräch und weiterhin persönlich und mit Ihren Firmen viel Erfolg!

# Patriarch setzt auch 2024 weiter auf ein Premiumveranstaltungskonzept

## Nächstes Beratersymposium wohl in Valencia - und Patriarch geht ins Kloster

Die Retailveranstaltungslandschaft in Deutschland ist offensichtlich im Umbruch. Zuvor verlässlich fixe Events, wie beispielsweise die Frühjahrsroadshow von „Investment & more“ oder die „Funds Excellence“ in Frankfurt, fielen dieses Jahr komplett aus. Viele andere Veranstaltungen waren eher dünn besucht, wenn man dies am Vor-Corona-Niveau misst. Schon ein wenig erstaunlich, da ja alle Marktteilnehmer nach dem langen „Corona-Loch“ im Veranstaltungssegment eine völlig andere Erwartungshaltung hatten.

### Woran liegt es?

Die Gründe dafür sind wohl vielschichtig. Einerseits hemmt die Veranstaltungsfreudigkeit vermutlich das immer höhere Durchschnittsalter im Vermittlermarkt (ca. 53 Jahre). Andererseits haben viele Finanzberater aber auch die Vorzüge des Informationserhalts auf digitaler Ebene schätzen gelernt und wägen stark ab, für welches Informationsformat sie noch Reiseaufwand betreiben, da ja nahezu alle nachrichtlichen Updates parallel auch virtuell erhältlich sind. Ein wenig Schuld dürfte aber auch die Finanzbranche selbst auf sich





nehmen müssen. Aufgrund einer anderen Erwartungshaltung, wie zuvor beschrieben, bombardierten alle Fonds- und Versicherungshäuser die Vermittlerschaft permanent mit einer Flut von Veranstaltungsoptionen, sodass die Attraktivität von Live-Events aufgrund von Übersättigung schnell wieder abflachte. Last but not least torpedieren auch die äußerst harten, diversen Compliance-Regeln (beispielsweise für Vermögensverwalter) oft eine ansonsten mögliche Teilnahme.

### **Wie geht die Patriarch damit um?**

Dieses veränderte Umfeld gilt natürlich auch für die Patriarch. Daher ist es spannend einen Blick darauf zu werfen, wie die Frankfurter Fondsboutique damit umgeht. In 2023 fanden bisher lediglich Premiumveranstaltungsformate wie die Vorabendveranstaltung zum FONDS professionell KONGRESS im Mannheimer Planetarium oder das Revival des beliebten Patriarch-Beratersymposiums in Schottland, sowie zwei Closed-Partner-Events mit der AXA statt. Keine eigene breite Roadshow beispielsweise. Dazu war Patriarch darüber hinaus natürlich auf zahllosen Fremdveranstaltungen zwecks Referat oder mit Messestand vertreten. Doch in Sachen „eigener“ Veranstaltungen hielt man sich ansonsten eher bedeckt.

Wir haben daher bei Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer nachgehört, ob es auch für 2024 bei dieser Positionierung bleibt und wie zufrieden man mit den bisherigen Formaten war.

„Unser Veranstaltungskonzept wird sich auch in 2024 nicht grundlegend ändern“ so Fischer. „Dabei bleiben Premium-Formate für ausgewählte Partner für uns weiterhin der favorisierte Weg. Unsere beliebte Planetariums-Veranstaltung werden wir am 23.1.2024 wieder in gewohnter Form anbieten und unser Beratersymposium wird uns im Mai 2024 wohl in bewährter Form und mit dem beliebten Referententeam mit rund 20 Top-Vermittlern nach Valencia führen. Aber auch sonst gehen uns die Ideen nicht aus. So bemühen wir uns gerade als Mitausrichter um ein weiteres Premium-Format in Berlin. Mal schauen, ob wir hier den Zuschlag erhalten. Außerdem kooperieren wir mit der Drescher & Cie. AG bei einer neuen Veranstaltungs-idee im Klosterumfeld, von der wir uns viel versprechen. Hier könnte Ende Oktober diesen Jahres sogar schon das Kick-Off stattfinden. Man sieht schnell: Wir glauben an Klasse und nicht Masse im Vermittlermarkt. Nur ein solcher Ansatz wird dem aktuell stark um sich greifenden Konsolidierungsprozess auf Beraterseite gerecht. Für kleinteiligere, eigene Formate sehen wir

aktuell einfach zu wenig Substanz und Teilnahmebereitschaft. Natürlich werden wir auch weiterhin als geladene Gäste auf in Summe sicherlich um die 50 Fremdpräsenzveranstaltungen pro Jahr unseren fachlichen Input leisten. Neben den auch in Zukunft parallel nicht weniger werdenden eigenen und fremden Webinarangeboten. Somit sollte es auch in 2024 am Ende erneut für jede/n Vermittler/in möglich sein, alle von ihr/ihm gewünschten Informationen zu unserem Haus und Produktspektrum problemlos erhalten zu können“, ergänzt Fischer.

### **Lohnt sich der Aufwand?**

Auch wie zufrieden er mit dem Erfolg des bestehenden Konzeptes ist, verschweigt der Geschäftsführer der Patriarch nicht. „Man muss heute als Produktanbieter schon einen deutlich höheren Aufwand als in der Vergangenheit betreiben. Nicht verwunderlich, denn die Zahl der Mitbewerber ist gestiegen und die Zahl der Finanzberater gleichzeitig zurückgegangen. Daher ist es grundsätzlich natürlich wichtig, jede getätigte Aktivität möglichst gut zu analysieren und auch von der Kosten-/Nutzensseite kritisch zu hinterfragen. Eine sofortige Erfolgsbilanz ist dabei allerdings schwierig, denn viele der investierten Maßnahmen sind ja nicht direkt und umgehend messbar, sondern eher mittelfristig. Daher gilt auch heute oft noch der etwas frustrierende, aber wahre alte Marketingspruch: „Fünfundzwanzig Prozent unserer Maßnahmen haben super gezündet. Wir wissen nur nicht, welche 50% es waren“. Spaß beiseite – visibel zu sein ist elementar. Denn wer nicht wahrgenommen wird, ist vertrieben schon tot“, so Fischer. „Und bekanntlich kommt vor dem Umsatz ja zunächst der Markenaufbau, sprich das Branding. Gerade für ein Unternehmen, welches seit Jahren für seine Kundennähe geschätzt wird, ist das Veranstaltungsmanagement dabei eine Schlüsselkompetenz. Patriarch ist dabei auf einem sehr guten und planvollen Weg. Auch wenn uns der notwendige Aufwand dafür als 5-Mann-Unternehmen manchmal schon wirklich alles abverlangt. Dabei hilft unser hervorragendes Netzwerk und die vielen Kooperationen mit Mitbewerbern. Denn gemeinsam ist man beim Thema Veranstaltungen einfach stärker. Auch wir lernen hier noch jährlich dazu und manchmal probiert man ein neues Format auch unter dem Motto „try and error“ einfach mal aus und macht seine Erfahrungen. Grob geschätzt bin ich mit 80% unserer Maßnahmen sehr zufrieden, auch wenn der Output natürlich immer noch schneller und höher erfolgen darf. Aber man muss ja auch noch Ziele haben.“

# Wird KI den Gesundheitssektor für Anleger verändern?

Ein Gastbeitrag von Vinay Thapar

Gesundheitsunternehmen beginnen zu erforschen, wie künstliche Intelligenz (KI) Effizienzgewinne für Patienten und medizinische Systeme erschließen kann. Doch damit aus Science-Fiction Realität wird, müssen KI-Anwendungen in diesem Sektor beweisen, dass sie die Profitabilität des Unternehmens verbessern können, um Erträge für Anleger zu erzielen.

Innovation ist eine starke Triebfeder für Veränderungen im Gesundheitswesen, und KI ist gut geeignet, um den Sektor aufzurütteln. Die Gesundheitssysteme verfügen über riesige Datenmengen, aus denen Erkenntnisse gewonnen werden können. Pharmaunternehmen suchen ständig nach Möglichkeiten, die langwierigen Prozesse der Arzneimittelentwicklung zu beschleunigen. Theoretisch könnte KI zu einem effizienteren Management in der gesamten Branche beitragen und den Gesundheitsunternehmen helfen, die richtigen Medikamente in der richtigen Menge für die richtigen Patienten bereitzustellen.

Doch von der Theorie zur Praxis ist es ein weiter Weg, vor allem bei neu entstehenden Technologien. Um diese Kluft zu überbrücken, bedarf es mehr geschäftlicher Beweise als wissenschaftlicher Glanzleistungen.

**1. Forschung und Entwicklung:** Mit Hilfe der KI könnten die Erfolgsquoten von Medikamenten in klinischen Studien möglicherweise verbessert werden. Das wird jedoch noch Jahre dauern. Selbst dann schafft KI möglicherweise keine Wettbewerbsvorteile. Wenn die Technologie in der gesamten Branche eingesetzt wird, um die Markteinführung zu beschleunigen, werden die Wettbewerbsvorteile abnehmen, und die Preise könnten unter Druck geraten. Rechnen Sie mit viel PR in diesem Bereich, die sich aber möglicherweise nicht in Profitabilität niederschlägt.

**1. Klinische Studien:** Die Logistik von klinischen Studien ist mühsam. Die Unternehmen müssen so schnell wie möglich die richtigen Standorte mit dem richtigen Patientenpool finden. Wir glauben, dass KI Unternehmen dabei helfen könnte, klinische Zentren zu finden, die schneller Patienten für Studien

aufnehmen, und unzureichend arbeitende Zentren zu identifizieren, um sie schneller zu verbessern.

**2. Kommerzialisierung:** Selbst erfolgreiche Medikamente müssen große Hürden überwinden, um auf den Markt zu kommen. KI könnte Unternehmen dabei helfen, Ärzte und Spezialisten zu identifizieren, die für ein neues Produkt in Frage kommen. Sie könnte den Unternehmen auch dabei helfen, die effektivsten Veranstaltungen zu finden, um für ein neues Medikament zu werben. Das klingt vielleicht nicht so aufregend wie der Einsatz von KI in der Forschung und Entwicklung, ist aber ein wesentliches Element der Geschäftsstrategie eines jeden Pharmaunternehmens.

**3. Die menschliche Erfahrung:** Die meisten Verbraucher werden weder wissen noch sich dafür interessieren, ob eine Medikamentenstudie durch KI beschleunigt wird. Aber jeder Patient möchte von seinem Arzt die beste Diagnose erhalten. Wir glauben, dass KI hier einen großen Unterschied machen könnte. Stellen Sie sich einen intelligenten KI-Assistenten vor, der dem Arzt helfen kann, eine seltene Krankheit, an der ein Patient leiden könnte, anhand einer Reihe von Symptomen herauszufinden. Das sind die Arten von greifbaren Vorteilen, für die die Verbraucher bereit sein werden, mehr zu bezahlen - und die dazu beitragen können, die Gewinne der Gesundheitsdienstleister deutlich zu steigern.

In all diesen Bereichen glauben wir, dass der Erfolg der KI an ihrer Fähigkeit gemessen werden wird, bessere Ergebnisse im Gesundheitswesen zu erzielen. Laut der UnitedHealth Group kann KI beispielsweise dazu beitragen, die Zeit zu verkürzen, die benötigt wird, um Daten in Erkenntnisse umzuwandeln. Wenn das strategisch umgesetzt wird, kann es zu einer besseren Entscheidungsfindung im Gesundheitswesen und zu niedrigeren Kosten für die Unternehmen führen.

Unternehmen wie Veeva Systems aus den USA und Icon aus Irland tragen bereits zur Einführung von KI in kommerziellen Instrumenten bei, und auch im klinischen Bereich werden weitere Fortschritte erwartet. Das Unternehmen Intuitive Surgical, das

chirurgische Robotersysteme herstellt, sammelt Daten aus Millionen von Eingriffen, um Anomalien und Komplikationen zu erkennen. Google und Northwestern Medicine arbeiten an einem KI-Modell, das in der Lage sein könnte, Lungenkrebs früher zu erkennen als aktuelle Diagnoseinstrumente, wodurch sich die Chancen auf eine wirksame Behandlung erhöhen.

### Wie können Anleger KI im Gesundheitswesen bewerten?

Unternehmen, die Geld in die Hand nehmen, um in Innovationen zu investieren, signalisieren damit, dass sie sich um eine beständige langfristige Profitabilität bemühen. Anleger sollten jedoch nicht versuchen, vorherzusagen, welche KI-Initiativen transformativ sein werden. Wir sind der Meinung, dass sich Anleger in Gesundheitsunternehmen immer auf das Geschäft konzentrieren müssen - nicht auf die Wissenschaft. So wie wir dieses Prinzip auf die Medikamentenentwicklung anwenden, die bekanntermaßen schwer vorherzusagen ist, glauben wir nicht, dass Anleger einen Vorteil bei der Vorhersage haben, wie die KI-Technologie die Zukunft des Gesundheitswesens gestalten wird.

Die Geschichte der bahnbrechenden Technologien ist von Misserfolgen durchsetzt. Als der Dot-Com-Boom die Anleger verblüffte, wurden zahllose frühe Lieblinge bereits im Keim erstickt. Doch die Technologie selbst hat die Welt, in der wir leben, bis zur Unkenntlichkeit verändert und viele neue profitable Branchen und Unternehmen hervorgebracht.

In ähnlicher Weise wird die KI-Revolution Zeit brauchen und sich nur schrittweise entwickeln. Aber technologische Zauberei ist nicht gleichbedeutend mit wirtschaftlichem Erfolg. Wenn eine erfolgreiche KI-Anwendung zur Massenware wird, könnte sie sogar die Profitabilität beeinträchtigen. Wenn ein Gesundheitsunternehmen einen neuen Roboter vorstellt, müssen sich die Anleger fragen: Wie wird er Geld verdienen? Wie lange wird es dauern, bis er auf den Markt kommt? Wie sieht Ihre Wettbewerbsstrategie im Vergleich zu anderen Unternehmen aus?

Diese Fragen müssen im Vordergrund stehen, um den KI-Hype zu kontrollieren. Anleger in Gesundheitsunternehmen sollten sich unserer Meinung nach immer auf langlebige Unternehmen konzentrieren, die über ihre Kapitalkosten hinaus reinvestieren. Wenn ein Unternehmen mit diesen Eigenschaften auch einen vielversprechenden KI-Plan vorlegt, werden die Anleger weiter profitieren. Sollte die KI-Initiative jedoch scheitern, haben die Anleger immer noch ein profitables Unternehmen als Polster.

### Disclaimer:

*Dies ist eine Marketingmitteilung. Nur für professionelle Anleger.*

*Der Wert einer Anlage kann sowohl steigen als auch fallen, und die Anleger erhalten möglicherweise nicht den vollen Betrag zurück, den sie investiert haben. Das Kapital ist einem Risiko ausgesetzt. Die hierin zum Ausdruck gebrachten Ansichten stellen weder Research noch Anlageberatung oder Handlungsempfehlungen dar, geben nicht unbedingt die Ansichten aller AB-Portfoliomanagement-Teams wieder und sind veränderlich. Verweise auf bestimmte Wertpapiere erfolgen ausschließlich im Zusammenhang mit dieser Analyse und sind nicht als Empfehlungen von AllianceBernstein zu verstehen.*

*Vor einer Anlage sollten Anleger den vollständigen Fondsprospekt zusammen mit dem KID des Fonds und den letzten Jahresberichten lesen. Exemplare dieser Dokumente, einschließlich des letzten Jahresberichts und, falls danach herausgegeben, des letzten Halbjahresberichts, sind kostenlos bei AllianceBernstein (Luxembourg) S.à r.l. unter [www.alliancebernstein.com](http://www.alliancebernstein.com) oder [www.eifs.lu/alliancebernstein](http://www.eifs.lu/alliancebernstein) erhältlich oder können in gedruckter Form bei der örtlichen Vertriebsstelle in den Ländern, in denen die Fonds zum Vertrieb zugelassen sind, angefordert werden.*

### VINAY THAPAR



Co-Chief Investment Officer für US Growth Equities und Portfoliomanager für Global Healthcare bei AllianceBernstein (AB).



**ALLIANCEBERNSTEIN**

# Im Blue Ocean der Werte vor die Welle kommen

## Panta Rhei – alles fließt

Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Dr. Alexander Brink

*Wie schaffen es Organisationen, die großen Transformationen Nachhaltigkeit und Digitalisierung nicht passiv auszusitzen, sondern aktiv zum Vorteil für Mensch, Umwelt und Geschäftserfolg zu nutzen? Verantwortliches Handeln und wirtschaftlicher Erfolg sind keine Gegensätze, wenn Organisationen sich frühzeitig zur Zwillings-Transformation von Nachhaltigkeit und Digitalisierung positionieren und dabei mit Werten Wert schaffen.*

Von Heraklit ist in Platons Dialogen überliefert, dass man nicht zweimal in den gleichen Fluss steigen könne – panta rhei, alles fließt. Der Philosoph stand schon vor 2.500 Jahren für die Vorstellung eines universellen Wandels, in dem nichts konstant ist. Im Zentrum steht die Idee der Veränderung als eine grundlegende Eigenschaft der Welt.

Man könnte denken, dass dies den Appell mit sich bringt, die Dinge einfach so hinzunehmen, wie sie sind. Doch das ist keineswegs der Fall. Dass alles im Fluss ist, bedeutet keineswegs, dass wir untätig bleiben sollten. Im Gegenteil, Veränderung bringt Möglichkeiten für Transformation und Fortschritt mit sich, auch für die Werthaltung von Unternehmen. Die Zwillings-Transformation aus Digitalisierung und Nachhaltigkeit ist in diesem Kontext das heute vordringliche Anwendungsfeld.

Heraklits Erwähnung bei Platon kommt nicht von ungefähr. Die Flusslehre ist eine Metapher für die Prozessualität der Welt: Das Sein ist das Werden des Ganzen. Im digitalen Zeitalter sind Datenströme dazu bestimmt, ihre Wirkung in ihrer Gesamtheit zu entfalten, dort wo sie einen Mehrwert für Menschen stiften. Die Idee der Ganzheit und Vollkommenheit liegt auch hinter den von den Vereinten Nationen im





Jahr 2015 verabschiedeten 17 Nachhaltigkeitszielen als universeller Handlungsauftrag zur Beendigung von Armut, zum Schutz des Planeten und zur Sicherung des Wohlstands für alle. Sie stellen eine umfassende Agenda dar, die soziale, wirtschaftliche und ökologische Dimensionen der Nachhaltigkeit miteinander verbindet. Das gilt auch für die Versicherungswirtschaft.

Der Weltkonzern AXA etwa sensibilisiert plausibel für mehr Klimabewusstsein: eine drei bis vier Grad wärmere Welt sei nicht mehr versicherbar! Wir müssen also die ökologische Transformation der Wirtschaft einleiten, damit wir unsere Risiken absichern. Die Offenlegungsverordnung verpflichtet Finanzmarktteilnehmer, die nachhaltige Finanzprodukte anbieten, detaillierte Informationen darüber bereitzustellen, wie sie die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Anlageentscheidungen integrieren. Dies ist darauf ausgerichtet, Investoren transparente Informationen zu liefern, um ihnen bei ihren Investitionsentscheidungen zu helfen und zur Förderung nachhaltiger Investitionen beizutragen.

So fordern Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung, dass Investitionen in Produkte mit nachhaltigkeitsbezogenen Merkmalen bzw. Zielen fließen sollen. Mit den Investitionen in nachhaltige Fonds fließen Finanzströme bereits massiv in die grüne Wirtschaft, was die ökologisch-ökonomische Transformation vorantreibt. Die sozialökonomische Transformation steht noch bevor. Sobald die Sozialtaxonomie verabschiedet ist – vermutlich 2024 –, könnten Investitionen in das Soziale eine analoge Welle erfahren: der weltweite Aufbau von Kapital zur Finanzierung von sozial nachhaltigen Organisationen verbunden mit einer neuen Ära sozialer Verantwortung. Die Digitalisierung kann hier helfen. Daten- und Finanzströme verändern die Welt. Was spricht also dagegen, Daten auch für die Erreichung von ökologischen und sozialen Nachhaltigkeitszielen zu nutzen? Nichts.

Keine Veränderung ist ohne Wirkung. Das ist auch ein Teil der Wahrheit von *panta rhei*. Daten helfen dabei, die Wirksamkeit dieser Veränderung hin zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele zu erhöhen und ganzheitlich zur Entfaltung zu bringen, solange sie verantwortungsvoll genutzt werden. Die Mitglieder der CDR-Initiative des BMUV haben ein gemeinsames Verständnis von Corporate Digital Responsibility entwickelt, das über das gesetzlich vorgeschriebene hinausgeht und die digitale Welt zum Vorteil der Gesellschaft mitgestalten soll. Ein CDR-Kodex, wie der der Vorreiter-Unternehmen der CDR-Initiative, darunter die Otto Gruppe, die Deutsche Telekom und die ING Bank, könnte ein glaubwürdiges Signal an den Markt sein und das Momentum der Veränderung weiter stärken. Der EU AI Act, der Data Governance Act, der Digital Markets Act und der Digital Services Act sind weitere Meilensteine auf dem Weg, Europa zu einem führenden nachhaltigen Wirtschaftsstandort der Welt auszubauen. Was für eine Chance!

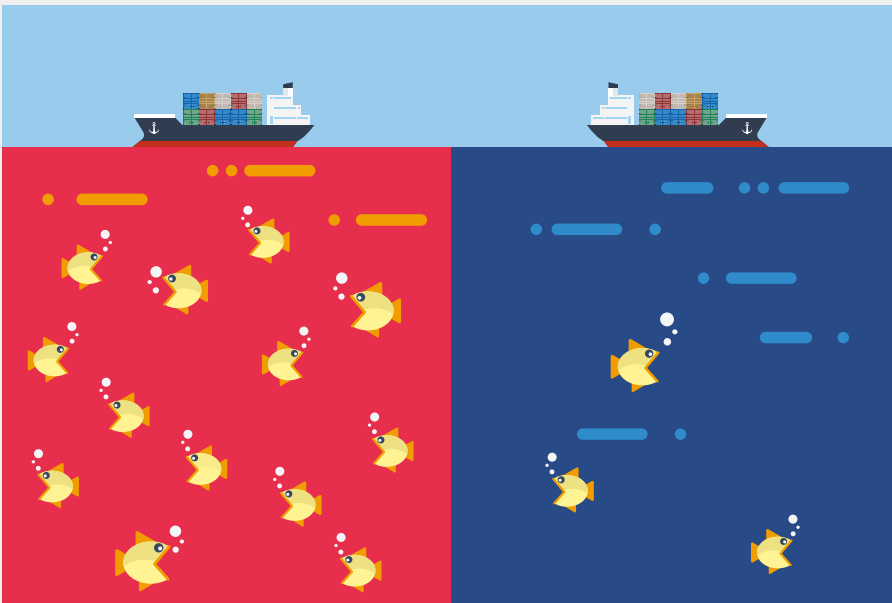
Die Ambivalenz der Digitalisierung besagt jedoch, dass ihre Wirkungen positiv wie negativ zugleich sein können. Neben dem Tesla-Chef Musk unterzeichneten daher mehr als 1.000 Personen jüngst ein Moratorium für die Entwicklung Künstlicher Intelligenz, darunter Emad Mostaque, Chef der KI-Firma Stability AI und mehrere Entwickler von Googles KI-Tochter DeepMind. Auch Apple-Mitbegründer Steve Wozniak gehört zu den Unterstützern.

Wir brauchen etwas Luft zur Orientierung. Eine Art Renaturierung des Datenstroms, um einen ausgewogenen Zustand bei der Datenverwendung zu erreichen. Die hohe Kunst der digitalen Transformation ist genau das: Sie löst diese Ambivalenz auf, gestaltet sie aktiv. Sie lenkt den Fluss in Richtungen, die seinen Schaden auf Ökonomie, Ökologie und Gesellschaft minimiert und zugleich die positiven Effekte des Fortschritts nutzt, um umfassende Werte zu schaffen, die über rein ökonomische Vorteile hinausgehen. Die 17

Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen bilden sozusagen die Ufersteine, die uns als erste normative Orientierung helfen. Durch die Umwelt- und Sozialtaxonomien werden sie nun europäisch formatiert.

Die Unternehmen, die ihre Daten-, Finanz- und Humanressourcen verantwortungsvoll einsetzen, werden Wettbewerbsvorteile erzielen. Wir nennen das eine Positionierung im Blue Ocean der Werte. Die Blue-Ocean-Strategie geht auf die Autoren W. Chan Kim und Renée Mauborgne von der Elite-Universität INSEAD zurück. Sie empfehlen Unternehmen, neue Märkte (die "blauen Ozeane") zu erschließen, anstatt sich in überfüllten und umkämpften Märkten (die "roten Ozeane") zu positionieren. Es geht um die Schaffung neuer Werte durch Innovation, um sich vom bestehenden Wettbewerb abzuheben.

Ganz wie Flüsse in Ozeane fließen, folgen auch Unternehmen dieser natürlichen Bewegung des Wandels. *Panta rhei* – alles fließt – in diesem Sinne heißt, dass Führungskräfte ihre Unternehmen im Zeitalter der Zwillings-Transformation neu ausrichten müssen. Verantwortliches Handeln und wirtschaftlicher Erfolg sind keine Gegensätze. Es geht um die richtigen Entscheidungen für eine nachhaltige und digitale Zukunft. Werte sind oftmals der Schlüssel zum Erfolg, oder zumindest eine treibende Kraft, diese Positionierung zu erreichen.



## PROF. DR. DR. ALEXANDER BRINK



Prof. Dr. Dr. Alexander Brink, geb. 1970 in Düsseldorf, ist Universitätsprofessor für Wirtschafts- und Unternehmensethik im renommierten „Philosophy & Economics“-Programm der Universität Bayreuth. Er lehrt und forscht seit 20 Jahren an der interdisziplinären Schnittstelle von Ökonomie und Philosophie. Seit 2021 leitet er das dortige iLab Ethik und Management.

Der Autor und Herausgeber von über 350 Veröffentlichungen berät zahlreiche namhafte Unternehmen. Im Jahre 2010 gründete Alexander Brink die CONCERN GmbH: eine der ersten Beratungsgesellschaften für Corporate Governance, Responsibility und Sustainability mit Sitz in Köln. Dort verantwortet er als Partner die Weiterentwicklung und wissenschaftliche Fundierung innovativer Nachhaltigkeitskonzepte. Außerdem berät er das Bundesumweltministerium zu Fragen der Digitalverantwortung.

Alexander Brink plädiert für eine Blue-Ocean-Strategie im Zeitalter der Digitalisierung: Erfolgreiche Unternehmen sollten sich konsequent an ihren Werten ausrichten.



Corporate Employee Benefits  
Betriebliche Altersversorgung  
Betriebliche und internationale Krankenversicherung

Unterstützen Sie Ihre Firmenkunden dabei, motivierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten: Mit der **BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE UND KRANKENVERSICHERUNG** von AXA sind Unternehmen ihren Mitbewerbern im Kampf um die besten Talente einen Schritt voraus!

A photograph of a man and a woman in a professional setting. The man, on the left, has dark hair, a beard, and is wearing glasses and a blue denim shirt. He is smiling broadly and looking at a laptop screen. The woman, on the right, has long blonde hair and is also wearing glasses and a light blue denim shirt. She is smiling and looking at the same laptop screen. Her hands are on the keyboard. The background is a blurred office environment with plants and windows.

# Unternehmen attraktiv für Mitarbeiter machen

**Ihre Ansprechpartner bei AXA**

Oliver Martens, Key Account Manager Kranken, +49 1520 9372929, [oliver.martens@axa.de](mailto:oliver.martens@axa.de)

Stefan Johannes Schreiber, Key Account Manager Leben, +49 1520 9372742, [stefanjohannes.schreiber@axa.de](mailto:stefanjohannes.schreiber@axa.de)

[www.axa-makler.de](http://www.axa-makler.de)



## Benimm ist wieder in

Knigge heißt nicht unnatürliches, gestelztes Benehmen. Der natürliche, persönliche Stil soll bei aller Etikette erhalten bleiben!

Ein Gastbeitrag von Stefan Johannes Schreiber

„Knigge ist zunächst eine Geisteshaltung, die auf Rücksichtnahme und Wertschätzung basiert. Es geht um anlass- und adressatengerechte Umgangsformen, sowie ein an die eigene Rolle und den Kontext angepasstes Verhalten. Diese sozialen Kompetenzen sind ein immenser Vorteil- auf persönlicher und Unternehmensebene.“

- Clemens Graf von Hoyos –

Adolph Freiherr Knigge wurde am 16. Oktober 1752 in Bredenbeck bei Hannover als Spross einer alten, allerdings über ihre Verhältnisse lebenden niedersächsischen (Ur-) Adelsfamilie geboren.



„Über den Umgang mit Menschen“ wurde 1788 veröffentlicht. Es ging in keinem Fall um strikte Benimmregeln. In Knigges Erstlingswerk wurde insbesondere das zwischenmenschliche Interagieren thematisiert, sowie die damit einhergehende Wertigkeit des Miteinanders.

In der Zeit seines Tuns und Handelns hatte ein großer Teil des Adels wirtschaftlich fast alles in der Hand und Manieren sowie Respekt dem Volk gegenüber gab es kaum. Die Welt war politisch im Umbruch und nach dem amerikanischen Unabhängigkeitskrieg folgte 1789 die französische Revolution. In dieser Zeit leb-

ten so außergewöhnliche Persönlichkeiten wie Friedrich Schiller, Johann Wolfgang von Goethe, Johann Gottfried Herder und Adolph Freiherr Knigge. Mit einigen von zuvor genannten war er persönlich bekannt. Das resultierte u.a. aus seiner Mitgliedschaft im Illuminatenorden (lateinisch illuminati, die Erleuchteten); einer Geheimgesellschaft mit dem Ziel, durch Aufklärung und sittliche Verbesserung die Herrschaft von Menschen über Menschen überflüssig zu machen.

### Was kann man aus der Vergangenheit für die heutige Gegenwart adaptieren und daraus ableiten?

Im klassischen Business-Knigge gibt es klare Themenfelder. Die übergeordnete Devise lautet: Für ein besseres Miteinander! In der Mission geht es in jeder Situation um angemessenes und wertschätzendes Auftreten. Gute Umgangsformen tragen dazu bei, dass sich nicht nur das Leben eines jeden Einzelnen verbessert. Z.B. fördern sie den persönlichen und gesellschaftlichen Erfolg.

Im ersten Schritt sollte sich jeder über sein eigenes Wertesystem klar sein, oder versuchen, Klarheit zu schaffen. Das lässt sich sicherlich transparent und einfach beantworten: Was ist mir im privaten und geschäftlichen Leben wichtig, wie trete ich auf?

Ideale sind sehr persönlich und individuell. Dazu gehören z.B.: Aktivität, Aufmerksamkeit, Akzeptanz, Authentizität, Bescheidenheit, Disziplin, Fairness, Fleiß, Freundlichkeit, Glaubwürdigkeit, Klugheit, Leidenschaft, Mitgefühl, Fantasie, Respekt, Seriosität, Tapferkeit, Toleranz, Willenskraft und viele mehr.



# "Interessiere dich für andere, wenn du willst, dass andere sich für dich interessieren!" Stefan Johannes Schreiber

Wie möchten wir auf andere wirken? Was sollen unsere Gesprächspartner über uns denken? Es muss jedem bewusst sein, inwieweit die eigenen Ideale sowie das persönliche Auftreten für Erfolg und Misserfolg verantwortlich sein können. Schon häufig reicht der erste Eindruck zur Meinungsbildung aus.

## Zentrale Fragen sind: wie begegne ich Menschen und welches Meinungsbild von mir möchte ich hinterlassen?

„Wenn die Regeln des Umgangs nicht bloß Vorschriften einer konventionellen Höflichkeit oder gar einer gefährlichen Politik sein sollten, so müssen sie auf den Lehren von den Pflichten gegründet sein, die wir allen Arten von Menschen schuldig sind, und wiederum von ihnen fordern können. Das heißt: Ein System, dessen Grundpfeiler Moral und Weltklugheit sind, muss dabei zu Grunde liegen.“

Die ersten Sekunden einer Begrüßung entscheiden oft über den Erfolg oder Misserfolg eines Gesprächs. Sehr wichtig ist es daher, bestimmte Rechte und Pflichten zu beachten.

## Traditionen leben lassen!

Wer z.B. in der Ritterzeit seinen Helm abnahm, signalisierte damit Frieden. Auch das Händeschütteln steht heute (wieder) für friedliches Miteinander. Während der Pandemie entwickelten sich die seltensten Begrüßungsformen, wie z.B. der Fuß- und

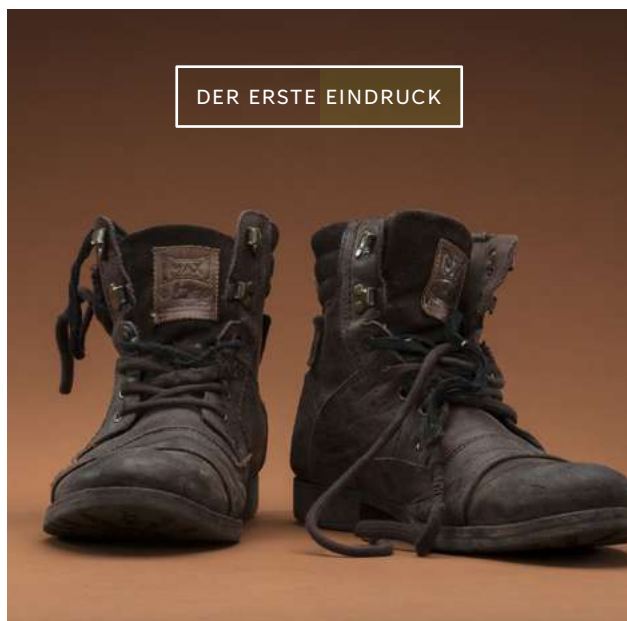
Ellenbogenkick. Ganz ehrlich! Wirklich passend war das nicht. Ein freundliches Lächeln hätte sicherlich mehr positiven und nachhaltigen Effekt beinhaltet.

## Was also tun im ersten persönlichen Kennenlernen?

- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!
- Die ersten Sekunden einer Begegnung entscheiden darüber, wie erfolgreich ein Gespräch verläuft!
- Der erste Kontakt ist der Augenblick, in dem Menschen sich erstmalig begegnen. Mehrere Welten (Weltanschauungen, Neigungen, Absichten, Fähigkeiten, Vorurteile, etc.), treffen aufeinander.
- Findet man sich anziehend?
- Versteht man sich oder redet man aneinander vorbei?
- Achten oder geringschätzen?
- Der Erfolg des ersten Eindrucks entscheidet maßgeblich, ob Menschen zusammen gehen, bald wieder auseinandergehen oder aneinander vorbeigehen werden.

## Mein Tipp für die persönliche Begrüßung und Vorstellung:

- Lächeln
- Tagesgruß
- Sich (Vor- und Nachname) vorstellen (dabei gilt: der Ranghöhere hat stets das Recht, zu erfahren, mit wem er es zu tun hat)
- Den Namen erfragen
- In die Augen sehen
- Fester Stand



DER ERSTE EINDRUCK

### NACHLÄSSIGKEIT IM ÄUßEREN

Schmutzige Schuhe

Schlecht sitzender, verknitterter und befleckter Anzug

### PERSÖNLICHE DARSTELLUNG

Händedruck

Komische Mimik

Verkrampfter Auftritt

### AUFTRETEN

Demonstrativ

Selbstherrlich

Billige Komplimente

- Sympathische Mimik
- Der erste Eindruck bleibt haften
- Aufrechte Körperhaltung
- Offener Blickkontakt
- Gestik
- Mimik
- Händedruck (fest, aber nicht brutal!)
- Distanzverhalten
- Freundlicher Klang in der Stimme
- Angemessene Kleidung
- Stimmige Aufmachung

Dann beginnt das kleine Gespräch (der Smalltalk). Der Smalltalk ist eine Kunst und sollte möglichst beherrscht werden und bildet oft die Basis für eine nachfolgende Beziehung. Das „Smalltalk-Bingo“ wurde dem „Workbook der KniggeAkademie“ inhaltlich entnommen.

#### Hier einige Beispiele für gesprächsfördernde Themen:

- Die Person kommt aus der geografischen Nähe! Woher genau?
- Der Gesprächspartner hilft gerne anderen! Womit, wobei oder bei was?
- Die Persönlichkeit steht vor einer großen Herausforderung! Vor welcher?
- Die Gesprächspartnerin liebt das Leben! Warum?
- Die Person nimmt auch am aktuellen Seminar teil! Wieso?
- Der Mensch ist auf ein externes Verkehrsmittel angewiesen! Auf welches?
- Der Mensch betreibt ein identisches Hobby! Welches?
- Der Gesprächspartner kann Ihnen etwas völlig Neues beibringen! Was?
- Die Persönlichkeit hat Geschwister! Wie viele?
- Die Person hat ein Haustier! Welches und wie heißt es?
- ... und übrigens: wenn ihr Gegenüber die erste Frage verneint, haben sie die Chance, das Gespräch mit einem „was machen sie denn stattdessen gern bei diesem Wetter“? am Laufen zu halten.

#### Natürlich gibt es auch absolute und nachfolgende Tabuthemen!

- ... Mitglied einer Partei ist: Welcher?
- ... deutlich mehr als sie verdient: Wie viel?
- ... im vergangenen Jahr im Krankenhaus war: Warum?
- ... Single ist: Glücklicher?
- ... haben wir uns nicht auf der Reeperbahn getroffen?

#### Weitere wichtige Themen im gesamten Kontext sind:

- Visitenkarte – in oder out; wichtig oder überflüssig
- Duzen und Siezen
- Pünktlichkeit
- Gastgeber oder Gast
- Passende / unpassende Geschenke
- Themenkontext zusammen essen
- Business-Outfit, Kleidung, Mode, Stil, Angemessenheit
- und, und, und

Jetzt beende ich meinen heutigen Einstieg in das Thema Business-Knigge und wünsche viel Erfolg für zukünftiges Handeln und Tun, sowie bei der persönlichen Positionierung.

Für Fragen, Feedback und/oder Anregungen stehe ich Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.  
Herzliche Grüße

#### STEFAN JOHANNES SCHREIBER



Stefan Johannes Schreiber  
Key-Account-Manager Vorsorge  
Maklervertrieb  
AXA Konzern AG  
Berliner Straße 300  
63067 Offenbach am Main  
Mobil: 01520 9372742  
axa.de

Key Account Manager Vorsorge  
(AXA Konzern AG, Maklervertrieb – Key  
Account Management Vorsorge)

Zertifizierter Knigge-„Trainer für  
Business-Etikette“ (IHK)

Sales Manager (EBS)

Risikomanager (TÜV)

# IHR BESTER ANLAGEBERATER: SIE SELBST.

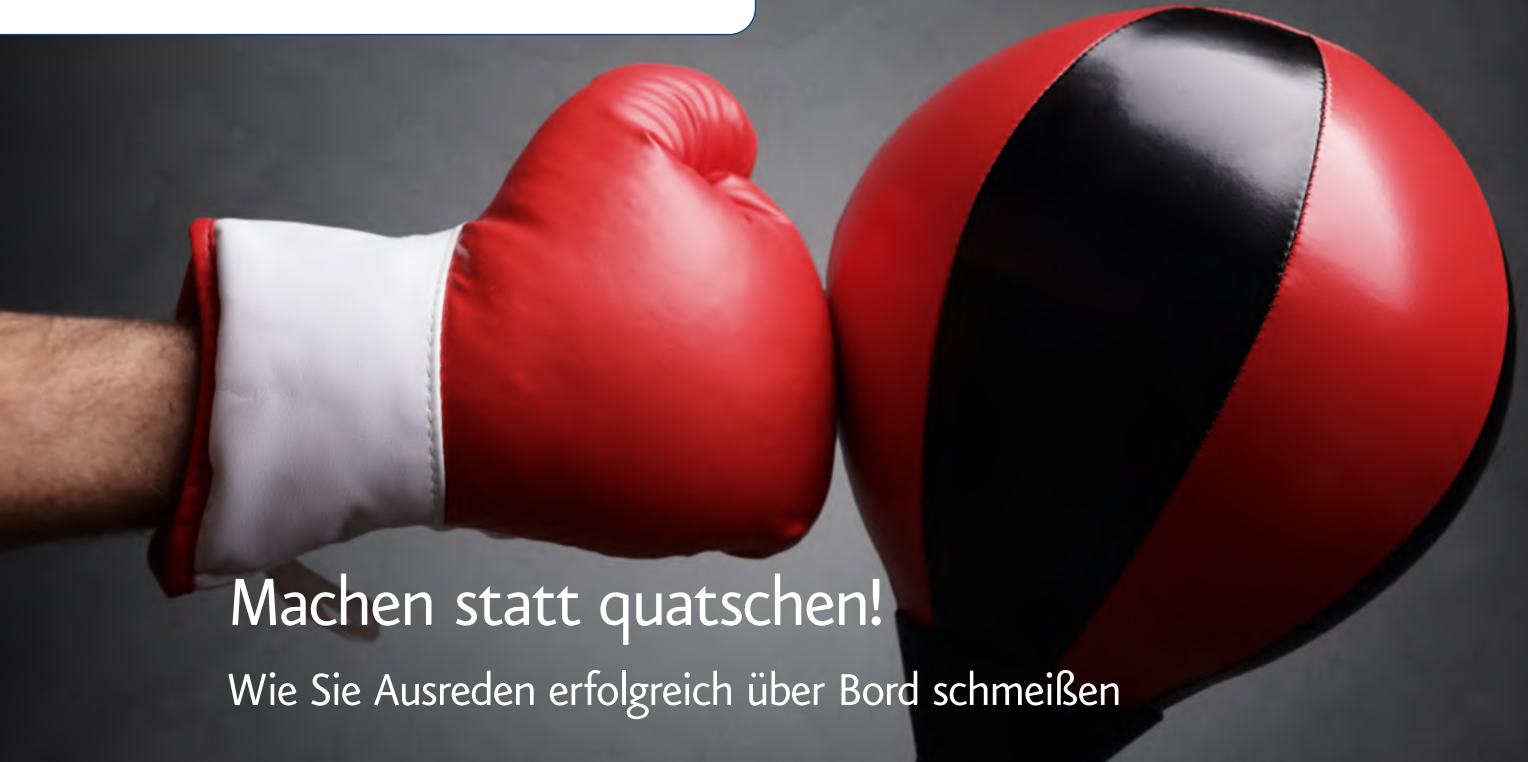
Truevest, das vollautomatisierte Selbstberatungstool,  
das Geldanlegen einfach macht.

Bereits 75 Millionen Euro von Kunden sprechen  
für sich: 3,2% - 6,13% p.a. nach Kosten über  
die letzten 3 Jahre (Stichtag 31.07.2023)

**SIE MÖCHTEN  
MEHR ERFAHREN?**

[www.truevest.de](http://www.truevest.de)





# Machen statt quatschen!

## Wie Sie Ausreden erfolgreich über Bord schmeißen

Ein Gastbeitrag von Jörg Laubrinus

Ausreden sind kleine und große Lügen, sie sind Täuschung und (Selbst-) Betrug und machen vor niemandem halt. Hin und wieder sind sie sogar richtig nützlich. Nicht jedoch all die mentalen Blockierer, die Rechtfertigungen für das Nichtstun, all die Vorwände, die es einem so herrlich bequem machen in der eigenen Komfortzone. Da „wurstelt“ man ohne große Anstrengung vor sich hin, möglichst unerkant, aber nie so richtig zufrieden mit sich und der Welt. Schmeißen Sie diese Ausreden über Bord!

Jeder „alte Hase“ im Vertrieb wird Ihnen das bestätigen: Es sind nicht die fachlichen Fähigkeiten, die die guten von den schlechten Verkäufern unterscheiden. Auch die Produkte sind nicht ausschlaggebend. Es ist Ihre Einstellung, Ihr Wille und Ihr Engagement, der Sie vom Durchschnitt unterscheidet. Kurz gesagt: Die einen wollen und machen, die anderen wollen nicht und schieben Ausreden vor. Ausreden sind die Fußfesseln, die die große Mehrheit der Menschen jeden Tag davon abhalten, die Dinge zu erreichen, die man sich irgendwann einmal vorgenommen hat. Wer diese Fußfesseln abstreift, der wird auch etwas erreichen im Leben.

„Schön und gut“, denken Sie jetzt vielleicht, „aber wie macht man das?“ Na zum Beispiel, indem man die gängigsten Ausreden klar beim Namen nennt und aktiv gegensteuert. Die Top-4- „Fußfesseln“ im Vertrieb sind meiner Meinung nach:

### 1) „Mir fehlt die Zeit“

Eine kuriose Aussage, finden Sie nicht auch? Würde ich diese Aussage akzeptieren, so müsste ich also fest-

halten: Zum E-Mails-Checken, zum Unterlagen sichten sowie zum Ablage aussortieren ist genug Zeit vorhanden, hingegen zum Kontaktieren von Interessenten, zum Termine vereinbaren und (letzten Endes) zum Geld verdienen ist nicht genug Zeit da. Die Lösung liegt auf der Hand: Ist die Zeit knapp, dann hat nicht das E-Mail-Checken Priorität, dann wird akquiriert, dann werden Termine vereinbart und wahrgenommen – alles andere steht hinten an!

Klären Sie für sich die Frage: Wer bestimmt über Ihre Zeit? Sie? Wenn ja, dann handeln Sie danach!

**Praxistipp: Schriftlich hilft! Machen Sie sich eine Prioritätenliste und arbeiten Sie diese von oben nach unten ab.**

### 2) „Ich weiß nicht, an wem ich die Produkte anbieten soll?“

Etwas nicht zu wissen ist nicht schlimm. Nichts zu unternehmen, um es herauszufinden, jedoch schon. Sie können ja mal googeln oder in den sozialen Netzwerken stöbern. Sie können mal bei anderen Marktteilnehmern nachfragen, wie diese an Ihre Zielgruppe kommen und last but not least: Sie können sich selbst Gedanken darüber machen und eigenständig an einer Lösung arbeiten. Es gibt genug Mittel und Wege, um diese Billig-Ausrede mit einem Schwung vom Tisch zu fegen. Natürlich immer vorausgesetzt, man WILL das auch!

Klären Sie für sich die Frage: Wie viele Menschen leben in einem Radius von 15 Kilometern um meinen Bürostandort? 50.000? Das reicht.

Praxistipp: Finden Sie eine klare und präzise Antwort auf die Frage „Wem von diesen nützt meine Dienstleistung, bzw. mein Produkt etwas?“

### 3) „Meine Kunden wollen etwas anderes.“

Merken Sie was? Es wird immer besser! Jetzt sind schon die Kunden, Interessenten etc. schuld, dass es mit den Kundenterminen und den Umsätzen hapert. Das ist starker Tobak und nichts anderes, als eine Umkehrung des Schuldprinzips. Zur Erinnerung: Es ist Ihre Aufgabe, den Interessenten aufzuzeigen, welchen Bedarf Sie haben und welchen Nutzen Sie für sie bereithalten. Streng genommen ist diese Ausrede ein Eingeständnis, dass Sie Ihren Job nicht gut machen. Und generell gefragt: Wie realistisch ist es, dass alle Kunden immer etwas anderes wollen? Geht es Ihren Kollegen, oder Geschäftspartnern ebenso? Nein? Na dann, vielleicht sind ja doch nicht immer die Kunden schuld.

Klären Sie für sich die Frage: Will ich das liefern was meine Kunden wollen, oder suche ich Interessenten für meine Produkte und Dienstleistungen?

Praxistipp: Formulieren Sie einen kurzen, prägnanten Satz, der klar vor Augen führt, welchen Nutzen man von Ihrem Angebot hat.

### 4) „Ich brauche erst noch ... / Mir fehlt noch ...“

Diese Floskel kann ein echter Grund sein, wenn Sie mit Hochdruck an der Lösung des Problems arbeiten. Aber Hand aufs Herz: Wie sieht das in der Praxis zumeist aus? Fragt man interessiert nach: „Sind sie denn gerade dabei, alles Notwendige zu beschaffen?“, dann geht das große Gestotter los. „Im Prinzip schon ...“, „Das ist nicht so einfach ...“, „Ich musste noch unbedingt ...“, wie heißt es so schön: Er oder sie ist nie um eine Ausrede verlegen. Wenn man dann aber mal konkret nachfragt, seit wann die Dinge fehlen und was seither getan wurde, um sie zu beschaffen, dann wird aus dem Gestotter meist ein betretenes Schweigen. Es ist einfach nur ein Vorwand, eine Ausrede!

Praxistipp: Ganz einfach, diese Floskel aus dem Vokabular streichen! Nicht warten, einfach loslegen, dann geht alles wie von selbst.

Um erst gar keine „Ausreden-Gefahr“ aufkommen zu lassen, empfehle ich Ihnen, das ZIEL NAVIGATIONS SYSTEM® auszuprobieren, 8 Schritte zur Klarheit.

- 1) Ist-Situation definieren
- 2) Soll die Situation so bleiben?
- 3) Definition des Soll-Zustandes (Ziel)
- 4) Wege zum Ziel finden
- 5) Definition der Vor- und Nachteile des jeweiligen Weges
- 6) Treffen Sie eine Entscheidung für einen Weg
- 7) Umsetzung
- 8) Ergebniskontrolle

Mit dem ZIEL NAVIGATIONS SYSTEM® erreichen Sie Ziele nicht von selbst. Aber Sie erlangen die notwendige Klarheit, um die Motivation – den WILLEN – hoch zu halten und um Ausreden fern zu halten. Sie kennen das: Ein klares Ziel vor Augen, greifbar, nicht weit entfernt, verleiht uns den Ansporn, den letzten Schritt zu gehen (raus aus der Komfortzone) und Erfolg zu haben. Wer braucht dann noch Ausreden?

## JÖRG LAUBRINUS



Jörg Laubrinus ist Vertriebscoach und Geschäftsführer der Mission Freiheit GmbH. Er steht für 45 Jahre Praxiserfahrung in Verkauf, Führung und Training. Mit klaren Worten sagt er WAS zu tun ist, WARUM es zu tun ist und WIE es zu tun ist.

MISSION FREIHEIT - GmbH  
Sterkrader Straße 26  
13507 Berlin  
Tel. 030 – 915 744 79  
Mobil 0170- 731 23 12  
laubrinus@dervertriebscoach.de  
www.dervertriebscoach.de





# Gründung und Aufbau eines Vertriebes in herausforderndem Umfeld

## Die Erfolgsgeschichte von Kapitalwerk Private Finance

Ein Gastbeitrag von Volkmar Möller

Die Welt der Finanzbranche unterliegt einem ständigen Wandel, und nur diejenigen, die sich den neuen Herausforderungen stellen und innovative Wege gehen, können langfristig erfolgreich sein. Eine solche Erfolgsgeschichte ist die Gründung und der Aufbau des Vertriebsunternehmens Kapitalwerk Private Finance, angestoßen von Volkmar Möller, einem erfahrenen Finanzberater aus Rostock.

### Der Anfang: Eine Chance in der Krise erkennen

Im Juni 2020 erfährt Volkmar Möller, Berater mit jahrzehntelanger Erfahrung im Finanzvertrieb, von der Entscheidung des renommierten Bankhauses August Lenz, seinen Deutschlandvertrieb zum Jahresende einzustellen. Diese Nachricht irritiert nicht nur ihn, sondern auch seine Kolleginnen und Kollegen in Rostock. Doch die positiven Aussichten von Lenz, bei der Suche nach einem Transferpartner unterstützt zu werden, geben neuen Mut. Diese Möglichkeit bot nicht nur eine Fortsetzung ihrer beruflichen Laufbahn, sondern auch die Chance, frischen Wind in den Vertrieb zu bringen.

### Eine vielversprechende Partnerschaft bildet sich

Der Kontakt zu Jan van Doorn, dem Geschäftsführer der Partneroffice AG mit Sitz in Bonn, markiert den Beginn der Zusammenarbeit. Gemeinsam entschieden sie, unter dem Namen „Kapitalwerk“ ein Unternehmen

zu gründen und sich als Transferpartner zu bewerben. Der Prozess führt sie schließlich in die letzte Auswahlrunde, in der nur noch drei Bewerber übrig sind. Für Volkmar Möller und sein Team ist die Entscheidung klar: Kapitalwerk sollte ihr neuer Wegbegleiter sein. Ihm schließen sich bundesweit weitere zwanzig ehemalige Beraterinnen und Berater des Bankhauses August Lenz an.

### Der Neuanfang: Herausforderungen und Chancen

Der Start von Kapitalwerk war jedoch alles andere als einfach. Eine der größten Herausforderungen bestand darin, mit all ihren Kunden in Kontakt zu treten und den Neustart zu organisieren. Dennoch war dieser Aufwand notwendig, um die Basis für eine erfolgversprechende Zukunft zu legen. Die Veränderungen für die Berater waren spürbar: Eine breitere Produktauswahl und mehr Unabhängigkeit prägten das neue Unternehmensumfeld.

Kapitalwerk setzt von Anfang an auf Mitbestimmung und Freiheit. Die Teammitglieder haben die Möglichkeit, die Richtung des Unternehmens aktiv mitzugestalten. Es gibt keine starren Zielvorgaben oder Produktzwänge, was den Beratern Raum für Kreativität und individuelle Beratung ihrer Kunden lässt. Dieser Ansatz ist nicht selbstverständlich in der Finanzbranche, die oft von Strukturen und Vorgaben geprägt ist.

### Erfolgsfaktoren: Kundennutzen und Teamarbeit

Kapitalwerk stellt den Kundennutzen in den Mittelpunkt. Die breitere Produktpalette und die unabhängige Beratung führen zu einer Win-win-Situation: Die Kunden profitieren von maßgeschneiderten Lösungen, während die Berater eine höhere Verdienstmöglichkeit haben. Diese ausgewogene Balance zwischen Kosteneffizienz und Qualität ist ein zentraler Erfolgsfaktor.

Ein weiteres Element, das Kapitalwerk auszeichnet, ist die Arbeitsatmosphäre im Team. Eine Kultur des Miteinanders und der gegenseitigen Unterstützung trägt nicht nur zur Zufriedenheit der Beraterinnen und Berater bei, sondern spiegelt sich auch in der Kundenbetreuung wider.

### Die Zukunft: Wachstum und Innovation

Das übergeordnete Ziel des Kapitalwerks ist von Anfang an klar: Wachstum durch Qualität und Innovation. Neben der Fortführung bewährter Geschäftsfelder will das Unternehmen auch jungen Vertriebstalenten vielversprechende Perspektiven bieten. Der Fokus liegt dabei nicht nur auf finanziellen Anreizen, sondern auch auf der Möglichkeit, aktiv am Erfolg des Unternehmens mitzuwirken.

Die Vision von Volkmar Möller und seinen Kolleginnen und Kollegen geht über die rein berufliche Tätigkeit hinaus. Sie streben nach einem nachhaltigen Erfolg, der auf Vertrauen, Professionalität und einem offenen Austausch mit Kunden basiert. Diese Herangehensweise ist ein wesentlicher Faktor für das langfristige Wachstum von Kapitalwerk.

### Fazit: Mut zum Wandel als Erfolgsrezept

Die Geschichte von Kapitalwerk Private Finance und Volkmar Möller zeigt, wie wichtig es ist, sich den Herausforderungen einer sich verändernden Branche mutig zu stellen. Die Entscheidung, in einem schwierigen Umfeld einen Neuanfang zu wagen, zahlte sich aus. Mit einem Fokus auf Kundennutzen, Teamarbeit und innovativen Ansätzen hat Kapitalwerk nicht nur die eigenen Erwartungen übertroffen, sondern auch einen inspirierenden Weg für die gesamte Branche aufgezeigt.

Kapitalwerk lädt alle ein, die sich dieser Wachstumsgeschichte anschließen möchten, unter [info@kapitalwerk.de](mailto:info@kapitalwerk.de) Kontakt aufzunehmen. Bundesweit werden Führungspersönlichkeiten und engagierte Beraterinnen und Berater zur Verstärkung der Teams gesucht.

## VOLKMAR MÖLLER



Die Kapitalwerk Private Finance GmbH mit Hauptsitz in Bonn ist ein unabhängiges Finanzberatungsunternehmen mit bundesweit 15 Standorten. Die Finanzberater von Kapitalwerk sind ehemalige Mitarbeiter des Bankhauses August Lenz, das zum 2020 die Einstellung des Privatkundengeschäfts verkündete. Als Antwort auf die rund 60 Entlassungen gründete das Rostocker Team um Volker Müller zusammen mit anderen ehemaligen Lenz-Finanzberatern ihr eigenes Unternehmen, die Kapitalwerk Private Finance GmbH.

[www.kapitalwerk.de](http://www.kapitalwerk.de)





## Effiziente Märkte:

### Kann man Aktienindizes noch schlagen?

Ein Gastbeitrag von Dr. Christian Jasperneite

Wer in den letzten Jahren versucht hat, breite und marktkapitalisierungsgewichtete Aktienindizes zu schlagen, musste zeitweise vergleichsweise frustrierend tolerant sein. Nur wenigen Aktienfonds ist es in den letzten Jahren gelungen, ihre jeweiligen Benchmarks und Investmentuniversen systematisch zu schlagen. Und es kommt fast noch schlimmer: So ließe sich argumentieren, dass man als Investor ja eigentlich nur die erfolgreichen Portfolios und Fonds im Blick haben und kaufen muss. Die Hoffnung wäre die, dass Portfolios, die sich in der Vergangenheit gut geschlagen haben, auch in Zukunft eine überdurchschnittliche Wertentwicklung aufweisen. Aber auch das ist nicht der Fall – zumindest nicht auf systematisch hinreichende Art und Weise. So haben wir vor einiger Zeit ermittelt, wie persistent die Outperformance von Fonds ist. Dabei ging es genau genommen um die Frage, wie gut Fonds in einem Testzeitraum abschneiden, wenn sie zuvor über einen längeren Zeitraum besonders erfolgreich waren und die Benchmark systematisch schlagen konnten. Das Ergebnis war vergleichsweise ernüchternd. In vielen Fällen entwickelten sich die Fonds im Testzeitraum in der

Summe nicht besser, als wenn ein Zufallsgenerator die Fonds ausgewählt hätte – obwohl genau diese Fonds ja im Zeitraum zuvor ihre extreme Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt hatten. Hier liegt der Verdacht nahe, dass die Fonds u.U. aufgrund reiner Zufälligkeiten zuvor den Markt geschlagen hatten; alternativ ließe sich argumentieren, dass die Fonds zwar im vorherigen Beobachtungszeitraum eine Selektionsleistung erbracht haben, die über einen Zufall hinausgeht, das übergeordnete Makro-Umfeld aber einen Regime-Wechsel erfahren hat und der vom Fondsmanagement präferierte Investmentstil im neuen Umfeld zumindest temporär nicht mehr honoriert wird.

Auch das wäre am Ende des Tages keine gute Nachricht, denn wenn eine eigentlich vorhandene Selektionsfähigkeit in ihrem Erfolg von übergeordneten Makro-Faktoren dominiert wird, ist der langfristige Erfolg dieser Selektionsstrategie in keiner Weise mehr gegeben, auch wenn sie ihre scheinbare Leistungsfähigkeit für einige Jahre in Folge unter Beweis gestellt hat. Ist das nun der Beweis dafür, dass aktives Asset Management keinen Sinn mehr ergibt, weil Märkte einen extrem hohen und nahezu unerreichbaren Grad an Effizienz vorweisen können? Immer dann,



wenn derartig hypothetische Fragestellungen im Kapitalmarktcontext beantwortet werden müssen, gehört es zur Standardvorgehensweise, Simulationen durchzuführen. Denn mit Simulationen lassen sich Entscheidungen von Portfoliomanagern sowie die sich daraus ergebenden Ergebnisse unter streng definierten Rahmenbedingungen kontrolliert „nachbauen“ und exakt prüfen. So wird sichtbar, in welchem Möglichkeitenraum sich Portfoliomanager bewegen.

Wir haben in einer solchen Simulation das Verhalten von 10.000 hypothetischen Portfoliomanagern unter die Lupe genommen. Dazu haben wir für den Zeitraum von 2010 bis 2023 10.000 Portfolios simuliert, die jeweils nur in Aktien investieren durften, die zum jeweiligen Zeitpunkt im STOXX 600 enthalten waren. Die Investitionszeitdauer für jede Aktie betrug wenigstens ein Jahr, konnte aber in seltenen Fällen auch länger sein. Die Art der Portfolioselektion sowie die Portfoliokonstruktion waren komplett von der Marktkapitalisierung der Aktien losgelöst. Dementsprechend hatten Aktien nicht deshalb eine höhere Chance auf eine Berücksichtigung oder hohe Gewichtung, weil sie im Index ein höheres Gewicht aufweisen.

Die Trefferquote wurde in diesem Fall so definiert, dass ein „Treffer“ als solcher gewertet wird, wenn die Aktie in dem Zeitraum, in dem sie gehalten wird, eine bessere Wertentwicklung als die Benchmark aufgewiesen hat. Bei der Analyse der Ergebnisse sind uns zwei Aspekte aufgefallen. Zum einen zeigte sich, dass der Median aller Simulationen nur auf eine Trefferquote von 49% kommt. Das mag zunächst erstaunen; intuitiv würde man eher von 50% ausgehen. Der Grund liegt vermutlich darin, dass etwas mehr als die Hälfte der Aktien im Zeitverlauf schlechter als die Benchmark performte, aber einige Aktien sich dann wiederum extrem viel besser als die Benchmark entwickeln. Aus dieser Perspektive war schon eine Trefferquote von 49% ausreichend, um mit einer gar nicht so niedrigen Wahrscheinlichkeit die Benchmark schlagen zu können. Wer aber eine sehr systematische Outperformance anstrebt, sollte auf Basis unserer Simulationen eine Trefferquote von 51% anstreben, um nach Kosten und Steuern eine gute Chance zu haben, den Markt zu schlagen.

Eine Trefferquote von 51% hört sich zunächst fast lächerlich leicht an. Und in der Tat gibt es auch in der Realität Portfolios, die über den Zeitraum von einem Jahr eine Trefferquote von über 60% aufweisen. Das Problem liegt hier aber in der Kontinuität. Schon über einen Zeitraum von zwei Jahren wird es schwer, eine Trefferquote von 55% zu erreichen, und je länger der Zeitraum gewählt wird, umso deutlicher bewegt man sich in Richtung der 50%. Daher ist es ein durchaus ambitioniertes Unterfangen, langfristig eine Trefferquote von 51% anzustreben. Der überaus größte Teil der simulierten Portfolios weist Trefferquoten von unter 51% aus! Auf der anderen Seite scheint es nicht unmöglich zu sein, dem Markt auch über längere Zeiträume ein Schnippchen zu schlagen, wie unsere Simulation beweist. Zudem ist die Trefferquote nicht das alleinige Kriterium für den Erfolg. Die Simulation zeigt unbestechlich auf, dass selbst mit Trefferquoten von 48% eine ordentliche Outperformance generiert werden konnte. Nicht immer, aber in einigen Fällen schon.

Das Geheimnis liegt offensichtlich darin, nicht nur „Treffer“ zu landen, sondern ab und zu „Volltreffer“. Das sind die Werte, die den Index nicht nur etwas, sondern deutlich schlagen. Das schafft man ab und zu allein über den Zufall. Aber im Idealfall verfügt ein Asset Manager zumindest in einigen (oft sogar sehr eng definierten) Bereichen und Sektoren tatsächlich über stark überdurchschnittliche Fähigkeiten in der Selektion. Wenn man auf diese Fähigkeiten setzt und sie mit hoher Überzeugung umsetzt, können Märkte auch nach Steuern und Kosten geschlagen werden. Das klappt nicht jedes Jahr, aber gerade deswegen ist bei solchen Ansätzen ein langfristiger Investmenthorizont unabdingbar, wenn man den Markt schlagen möchte.

## DR. CHRISTIAN JASPERNEITE



Dr. Christian Jasperneite studierte an der Universität Passau VWL und promovierte anschließend an der Universität Passau am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik. Nach einem Forschungsaufenthalt an der Harvard University begann er im Jahr 2000 als Analyst im Makro-Research von M.M. Warburg & CO, bevor er im Family Office der Warburg-Gruppe Chief Investment Officer wurde. Seit Anfang 2009 ist Dr. Jasperneite Chief Investment Officer bei M.M. Warburg & CO und verantwortet dort u.a. Fragen der strategischen und taktischen Allokation sowie der Portfoliokonstruktion und der Produktentwicklung.





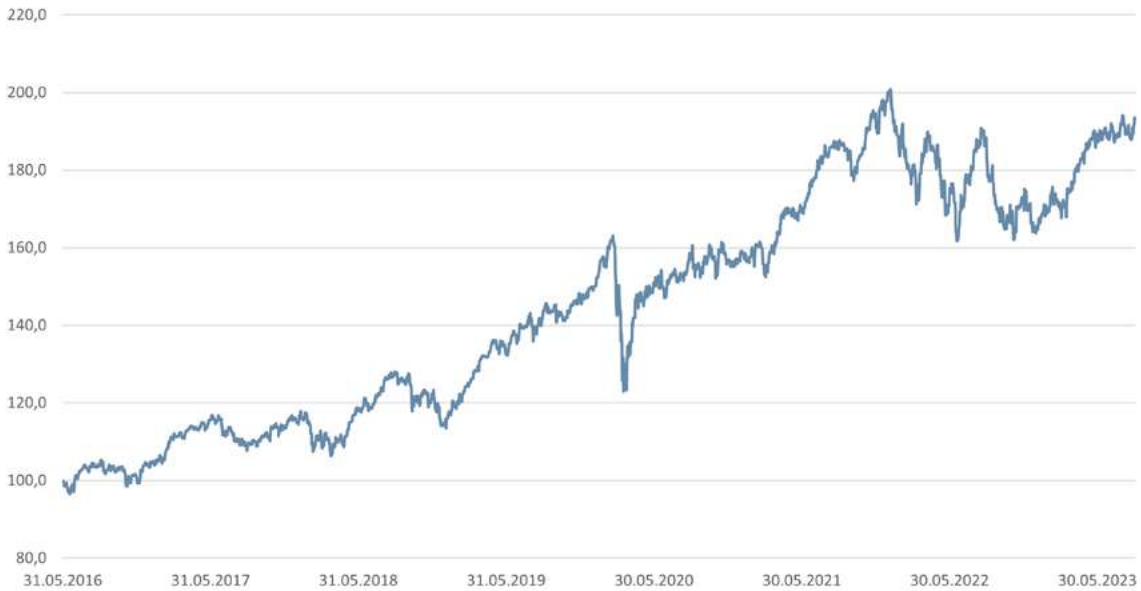
## Gute aktive Fonds sind die besseren passiven Investments

Ein Perspektivwechsel von Dominikus Wagner und Dr. Dirk Schmitt

Die Statistik spricht eine klare Sprache. Nur sehr wenige aktive Fondsmanager schaffen es, ihren Vergleichsindex zu schlagen. Nach aktuellen Zahlen von Morningstar übertrafen in den zurückliegenden zehn Jahren lediglich 17% der aktiven Aktienfondsmanager ihre Benchmark. Das ist ein echtes Armutszeugnis für einen Großteil der Fraktion der aktiven Fondsmanager und liefert den Anbietern passiver Produkte eine unfreiwillige vertriebliche Steilvorlage. Aufgrund der recht eindeutigen empirischen Sachlage stellt sich die Frage, inwieweit es überhaupt Gründe für ein aktives Investment gibt, worauf wir in diesem Artikel mit Verweis auf den Managementansatz des Unternehmensfonds eine klare Antwort formulieren.

Mit einem sorgsam und aus unternehmerischer Sicht zusammengestellten Portfolio aus Qualitätsaktien und dessen „aktiver“ Kontrolle kann es gelingen, Aktienindizes zu schlagen und mit ihnen mitzuhal-

ten, und das bei geringerem Risiko. Allerdings: Durch die falsche Art von Aktivität – nämlich dem (zu) häufigen Kauf und Verkauf von Wertpapieren, der zu einer zu hohen Umschlagshäufigkeit des Portfolios führt – vergeuden viele aktive Manager wertvolles Renditepotenzial. Wir verstehen uns hingegen als unternehmerische Langfristinvestoren und sind somit langfristig an der operativen Geschäftsentwicklung unserer Portfoliounternehmen beteiligt. Eine Aktie ist für uns kein kurzfristig gewinnversprechendes Spekulationsobjekt, sondern die langfristige Beteiligung am operativen Geschäft eines beständig und über alle Konjunkturzyklen hinweg hochprofitabel wachsenden Unternehmens. Unseres Erachtens ist die sorgsame und unternehmerische Identifikation von Unternehmen mit robustem Cash Flow und hoher Bilanzqualität das beste Risikomanagement. Da nur der Free Cash Flow Abschreibungen, Betriebskapital (working capital) und Investitionen berücksichtigt,

**GRAFIK 1 Performance Wagner & Florack Unternehmensfonds**

Rendite 9,5% p.a. / kumulierte Rendite 93,2% (Zeitraum: 01.06.2016 – 31.08.2023; alle Angaben ohne Gewähr)

Quelle: Wagner & Florack

ist dieser freie Barmittelzufluss der wirkliche Unternehmensgewinn. Aus diesem Grund ist die langfristige Entwicklung des Free Cash Flow als unternehmerischer Gewinn von großer Bedeutung, da er die langfristige Entwicklung des Unternehmenswertes und somit nachgelagert ebenfalls den Aktienkurs des Unternehmens bestimmt. Daher ist es im Vorfeld, also vor der Investition, von höchster Bedeutung, seine Hausaufgaben bei der unternehmerischen Analyse des Geschäftsmodells und der Bilanz mit der nötigen Ruhe und Disziplin erledigt zu haben. Diese Überprüfung des Unternehmens auf Herz und Nieren, welche sich sinnvollerweise über einen längeren Zeitraum erstrecken sollte, hat für uns oberste Priorität. Das Investieren in echte Qualität führt dann zu einer geringen Umschlagsgeschwindigkeit des Portfolios, was durch geringere Handelskosten und vermiedene, missliche Handelszeitpunkte die Rendite langfristig erhöht. Wir verstehen uns nicht als „aktiv“ im Sinne reger Aktivität im Portfolio, sondern als langfristige Anteilseigner erstklassiger Firmen mit aktiver Kontrolle.

Fernab der Performance gibt es aber noch ein weiteres gewichtiges Argument für aktives Investieren, aus unserer Sicht vermutlich das Wichtigste. Die nackte Performance-Zahl kann jedenfalls nicht der alleinige Erfolgsmaßstab sein. Der Qualität seiner Unternehmen – auch und gerade in der Krise – voll und ganz vertrauen zu können – bietet gerade in unsicheren Zeiten ein beruhigendes Gefühl. Perfor-

mance allein macht nicht glücklich; viel wichtiger ist die langfristige, substanzielle Investitionssicherheit. Daher investieren wir ausschließlich in Unternehmen höchster Qualität. Um es in den Worten von Warren Buffet zu sagen: „When we own portions of outstanding businesses with outstanding managements, our favorite holding period is forever.“ Wir sind davon überzeugt, diese herausragenden Unternehmen in unseren Portfoliounternehmen gefunden zu haben. Da diese Qualitätsunternehmen eine langfristige Wertsteigerung generieren, in dem sie ihre erwirtschafteten Unternehmensgewinne Jahr für Jahr neu in Wachstum investieren, um in Folgejahren abermals höhere Unternehmensgewinne zu erwirtschaften, profitieren wir vom Zinseszinsseffekt.

Es gilt jedoch, die Gültigkeit unserer Investmentthesen und die Bewertung der Geschäftsmodelle regelmäßig zu prüfen, gleichermaßen wie die der jeweiligen Wettbewerber und Kandidaten. Das Anlageuniversum umfasst derzeit schätzungsweise 2.000 Unternehmen, jedoch entspricht nur eine geringe Anzahl dieser Unternehmen unseren Qualitätskriterien. Aktuell govern wir ca. 150 Unternehmen weltweit, diese Zahl ergibt sich aus den zu analysierenden Portfoliounternehmen sowie deren wesentlichen Wettbewerbern und darüber hinaus den potentiellen „Kandidaten“ für eine mögliche Erweiterung des Portfolios (sowie wiederum deren Wettbewerbern).

Im Zuge der aktiven Kontrolle unserer Investmentthesen sind ab und an Anpassungen des Portfolios vonnöten, auch im Hinblick auf die Bewertung der einzelnen Firmen. Wir verkaufen Unternehmensanteile, wenn der säkulare Gewinntrend bricht oder wenn sich die geschäftliche Erwartung nur teilweise erfüllt hat, um das freierwerbende Kapital im Anschluss in wertigere Firmen mit unter dem Wert liegendem Preis zu investieren. Verkauft wird auch dann, wenn der Preis deutlich über dem Wert liegt und das erwartete Wachstum diesen Preis nicht mehr rechtfertigt. Markt-Timing, Spekulation oder (Aktien-) Handel beschreibt jedoch weder unsere Investment-Philosophie noch deren konkrete Umsetzung. Es gibt aber durchaus Situationen, in denen wir als aktive Investoren am Markt auftreten: So sind wir gerade in der Rezession/Baisse aktive Investoren, weil dann der Preis auch von Firmen, die über alle Konjunkturzyklen hinweg gut verdienen und dafür immer wenig Kapital einsetzen, besonders signifikant unter ihrem Wert liegt.

Abschließend lässt sich festhalten, dass langfristiges (aktives) Investieren mit unternehmerischem Verstand in resiliente und profitable Weltklassefirmen zum langfristigen Investmenterfolg führt. Denn Unternehmen mit wettbewerbsüberlegenen, hochprofitablen und krisenerprobten Geschäftsmodellen, robusten Cashflows, geringem Kapitaleinsatz hohen Skaleneffekten und daraus resultierend einer makellosen Bilanz – Firmen wie Procter & Gamble, Apple, Visa oder Church & Dwight seien beispielhaft und stellvertretend genannt – sind nicht nur der beste substanzielle Investitionsschutz; vielmehr entwickeln sich die Aktienkurse solcher Unternehmen auch mit vergleichsweise geringeren Schwankungen und Maximum Drawdowns. Vor allem aber wird man als Investor mit solchen „robusten Gewinnmaschinen“ nachhaltig sehr viel Geld verdienen und langfristig auch die gängigen Aktienindizes outperformen oder zumindest mit ihnen mithalten. – Mit ruhigem Schlaf.

## Fünf gute Gründe für den Wagner & Florack Unternehmerfonds

- 1) Attraktives Rendite-Risiko-Profil
- 2) Hohe substanziale Investitionssicherheit bei vergleichsweise geringer Schwankungsintensität und geringen Maximum Drawdowns
- 3) Langfristig hohe Wertsteigerung
- 4) Verständliche, nahbare und bewährte Anlagephilosophie
- 5) Konsequenz und Disziplin

### DOMINIKUS WAGNER UND DR. DIRK SCHMITT



#### Dominikus Wagner Fondsmanager

Dominikus Wagner ist gelernter Bankkaufmann und studierter Diplomkaufmann. Nach diversen Stationen im Sparkassen- und Bankensegment, ist Dominikus Wagner seit 2011 als Vorstand für das Portfoliomanagement der Wagner & Florack AG sowie als Fondsmanager für den Wagner & Florack Unternehmerfonds und den Wagner & Florack Unternehmerfonds flex verantwortlich.

#### Dr. Dirk Schmitt Co-Fondsmanager

Dr. Schmitt startete seine berufliche Laufbahn im Fondsmanagement 2008 bei Flossbach von Storch, wo er fünf Jahre als Investmentanalyst im Multi-Asset-Team arbeitete. Zuletzt war der promovierte Ökonom als Fondsmanager bei der Fortezza Finanz AG in Nürnberg und bei der Fürstlich Castell'schen Bank in Würzburg tätig. Schmitt studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität Würzburg und war anschließend Assistent von Prof. Dr. Ekkehard Wenger am Lehrstuhl für Bank- und Kreditwirtschaft.

## Mediolanum Life Plan

Es handelt sich um eine fondsgebundene Lebensversicherung von Mediolanum International Life dac, die die persönlichen Ersparnisse an den Finanzmärkten anlegt und gleichzeitig einen Versicherungsschutz im Todesfall des Versicherten bietet.

### Die wichtigsten Vorteile

Unsere Police bietet in folgender Weise Zugang zu den globalen Finanzmärkten:

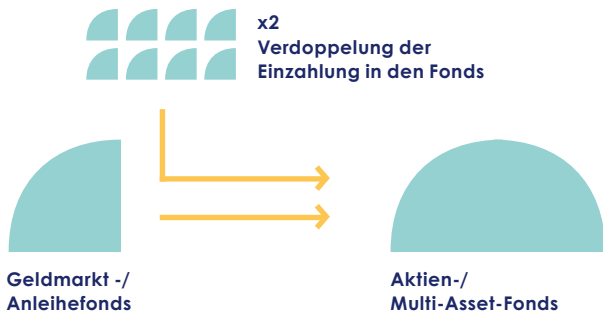
- Dynamisch, dank fortschrittlicher Investitionsdienstleistungen
- Durch Diversifizierung mithilfe der Finanzinstrumente, die den internen Fonds zugrunde liegen

### Intelligent Investment Strategy, ein zusätzlicher Antrieb für Sie

Mediolanum Life Plan Investment bietet die Möglichkeit, Intelligent Investment Strategy (IIS) zu aktivieren. Diese intelligente Anlagestrategie nutzt die Cost-Averaging-Methode und ist so konzipiert, dass sie von Marktabschwüngen profitiert und diese in Kaufoptionen umwandelt. Bei regelmäßigen Ratenzahlungen erhöht sich bei jedem Rückgang des Aktienmarktes die Zahl der gekauften Quoten, wodurch der Durchschnittspreis der Vermögenswerte sinkt und die Renditechancen bei Markterholungen steigen.

### Automatisches "Step-In"

Ermöglicht eine bis zu fünffache Erhöhung des Ratenbetrags, wenn der Anteilswert des Ziel-Aktienfonds gegenüber dem Referenzwert desselben Fonds einen Rückgang zwischen -5 % und -20 % verzeichnet.



Beispielhafte Vorgehensweise der Intelligent Investment Strategy  
Annahme eines Rückgangs um 5% gegenüber dem Referenzwert

### Automatisches "Step-Out"

Erhöht sich hingegen der Wert des Aktienfonds (nach Wahl des Kunden um mindestens 10 % oder 20 %), überträgt der Mechanismus Beträge in den Währungsfonds, die dann wieder dem Aktienfonds zugeführt werden können.



Beispielhafte Vorgehensweise der Intelligent Investment Strategy  
Annahme eines Anstiegs um 10% gegenüber dem Referenzwert

**Haftungsausschluss** Mediolanum International Life dac („MIL“) unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland als Einrichtung, die gemäß den Verordnungen der Europäischen Union (Versicherung und Rückversicherung) von 2015 zugelassen wurde, Geschäfte im Bereich Lebensversicherungen zu tätigen. Der hierin enthaltene Kommentar gibt die Meinung von MIL wieder und kann im Laufe der Zeit Änderungen unterliegen. Diese Veröffentlichung wurde von MIL zu Informationszwecken herausgegeben und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger. Es wird empfohlen, dass Sie sich hinsichtlich Ihrer individuellen finanziellen Situation an einen professionellen Berater wenden und sich nicht auf Material aus dieser Publikation oder den Medien verlassen. Der Inhalt dieser Publikation stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines bestimmten Wertpapiers oder zur Verfolgung einer bestimmten Anlagestrategie dar. Eine Zusammenfassung der mit einer Anlage in den Fonds verbundenen Anlegerrechte ist auf Englisch, Italienisch, Deutsch, Spanisch und Katalanisch unter <https://www.mifi.ie/ir> erhältlich.



### Drei diversifizierte interne Fonds

Mediolanum Life Plan ermöglicht den Aufbau eines maßgeschneiderten Anlageportfolios durch freie Wahl zwischen den verfügbaren internen Fonds. Mit dem Ziel, die vom Markt gebotenen Chancen zu nutzen, investieren die internen Fonds in verschiedene Arten von Finanzinstrumenten. Die Mediolanum Group verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Multi-Management und kann auf eine lange Erfolgsbilanz beim Scoping, der Suche und Auswahl der besten auf dem Markt verfügbaren Kapazitäten verweisen.

#### Global Perspective

Ein interner Fonds, der in die weltweiten Aktienmärkte investiert und dabei Finanzinstrumente auswählt, die sich durch unterschiedliche Managementstile unterscheiden. Ein gemischtes Aktienportfolio, das auf die Erzielung langfristiger Renditen abzielt und eine Auswahl von Boutique-Managern enthält, um zusätzliche Alpha-Quellen zu schaffen.

#### Global Thematic

Ein interner Aktienfonds, der sich bei seinen Investitionen auf globale Chancen in bestimmten Gebieten und Sektoren konzentriert. Ein zukunftsorientiertes Portfolio, das in innovative, schnell wachsende Chancen investiert. Der interne Fonds stützt sich auf das spezialisierte Anlagewissen von regional hoch spezialisierten Nischenmanagern.

#### Global Discovery

Ein interner globaler Aktienfonds, der sich bei seinen Investitionen auf Markttrendthemen konzentriert. Ein gut diversifiziertes Portfolio mit einem thematischen Ansatz, um die vielversprechendsten langfristigen Trends wie erneuerbare Energien, Cloud-Computing und Nachhaltigkeit zu nutzen.



## Drei Jahre Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service in Deutschland

### Eine erste Zwischenbilanz

Zum Erscheinen dieser performer-Ausgabe ist es so weit – der Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service (kurz MPS) ist seit drei Jahren am deutschen Markt!

Das ausgeklügelte, volatilitätsgesteuerte englische Fondsvermögensverwaltungssystem mit 22 verschiedenen Strategien ging am 1.10.2020 in Deutschland an den Start. Eine lange, sehr aufwendige Vorarbeit kreuz und quer durch die Turbulenzen des Brexits lag zuvor hinter den Akteuren der Patriarch, aber auch allen anderen Beteiligten wie der Fondsdepotbank (heute FNZ), der Consortia und natürlich dem englischen Fondsberater Liontrust selbst.

Hohe Erwartungen begleiteten die Markteinführung, insbesondere mit Blick auf die Produktqualität. Ansporn genug für performer, nach den ersten drei Jahren ein kleines Resümee zu versuchen.

#### **Zunächst der Blick ins Heimatland des Konzeptes**

Bevor wir nach Deutschland blicken, schauen wir zur Erinnerung nochmal auf die Performancezahlen des englischen Originals seit Auflage in England bis zum Produktstart in Deutschland. Die folgende Grafik zeigt dabei eindrucksvoll anhand der rollierenden Jahresergebnisse, wie gut die Resultate der Strategien sind. Man versteht schnell, warum Patriarch das Konzept unbedingt nach Deutschland holen wollte. Lediglich im schwierigen Börsenjahr 2018 (Handels-

krieg USA-China, DAX -18%), mussten die englischen Liontrust-Strategien auch Federn lassen. Allerdings sehr, sehr maßvoll. Ansonsten über alle anderen Jahre hinweg sehr ordentliche, positive Resultate für die jeweilige Risikoneigung.

Um die Systematik des Konzepts kurz in Erinnerung zu rufen, haben wir uns hier verschiedener Farbhinterlegungen bedient. Grundsätzlich kann ein Kunde bei den MPS zwischen 22 möglichen Strategien entscheiden. Acht davon haben eher eine Growth-Ausrichtung (weißer Hintergrund), sechs weitere haben eher das Ziel, Ausschüttungen zu generieren (gelber Hintergrund) und nochmal acht Strategien versuchen eine besonders günstige Kostenstruktur über den verstärkten Einsatz von ETFs zu bieten (blauer Hintergrund).

Die Ziffern hinter den Strategiebezeichnungen stehen dann für die Risikoneigung des Investors, von 1 sehr konservativ bis 8 deutlich offensiv ausgeprägt. Man erkennt an den Abstufungen sehr schön, dass sich mittelfristig einfach eine höhere Aktienquote durchsetzt, wenn der Kunde mit den Schwankungen bzw. der Volatilität umgehen kann. Am goldenen Hintergrund erkennt man die drei Strategien, die es schon in die deutsche Versicherungslandschaft als Policenmotor geschafft haben. Die Strategien „Dynamik Beta 5 – 7“ finden sich als optionale Assets im Fondsuniversum der A&A Superfonds-Police über den Versicherer AXA wieder. Warum genau diese drei Strategien, erklärt sich auch schnell.

Die Kombination aus besonders niedrigen Kosten und besonders attraktiven Ergebnissen in der Vergangenheit ist einfach elementar in einer Versicherungshülle.

### **Wechselhafte drei Jahre Deutschlandhistorie**

Nun gilt unsere volle Aufmerksamkeit nachfolgend aber der deutschen Umsetzung des Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service. Vom 1.10.2020 – 1.10.2023 (zu Redaktionsschluss lagen erst die Zahlen bis 15.8.23 vor) erlebte das Produkt drei sehr unterschiedliche Jahre. Der Zeitraum von 1.10.20 – 31.12.21 darf wohl gelinde als „Rückenwind“ bezeichnet werden, da dort die weltweiten Aktienmärkte im Höhenflug befindlich waren und der MPS davon auch gut partizipieren konnte.

Das Jahr 2022 brachte dann aber umgehend die maximale Herausforderung mit „doppeltem Gegenwind“. Zunächst zusammenklappende Aktienmärkte mit Kursverlusten zwischen 15% - 40%, je nachdem wie

aggressiv das jeweilige Aktienportfolio ausgerichtet war. Dies, gepaart mit rasant steigenden Zinsen und hohen Kursverlusten bei den Rentenfonds, stellte schon eine ziemlich toxische Mischung dar. Im Jahr 2023 dann ruhigere und deutlich positivere Vorgaben seitens der Märkte, die ein Durchschnaufen erlauben, auch wenn das Gesamtbild immer noch nicht völlig klar erscheint.

### **Was konnte nun der MPS aus diesen Vorgaben machen?**

Hierzu hilft ein Blick auf die nachfolgende Grafik. Bezogen auf das Jahr 2022 sieht man durchgehend negative Resultate aller Strategien zwischen -7,65% bis - 17,97%, was zu erwarten war. Das Wichtigste ist zunächst aber etwas anderes. Nämlich, dass alle 22 Strategien ihre harten Volatilitätsvorgaben nicht überschritten haben und der Interessent somit auch nur das Risiko genommen hat, was er sich zugetraut hat. Wenn man die Einzelergebnisse etwas näher beleuchtet, muss man zunächst einmal festhalten, dass diese für die Rahmenbedingungen im Jahr 2022 ganz ordentlich sind.

Man erkennt aber auch die Tendenzen des Jahresverlaufs an den Liontrust-Strategien wieder. Die Value-lastigen Income-Strategien kamen wesentlich besser durch das Jahr 2022 als die Growth-Strategien. Besonders problematisch waren für Fondsberater Liontrust offensichtlich aber die Tendenzen am Rentenmarkt. In Relation waren im Jahr 2022 die Ergebnisse der rentenlastigen Strategien mit den Risikoneigungen 1 – 3 in allen Ausprägungen deutlich schwächer unterwegs, als die eher aktienlastigen Strategien der Risikoklassen 4 – 8.

Im Jahr 2023 dann ein gedrehtes Bild. Trotz der in den Ergebnissen beinhalteten beiden schwachen ersten August-Wochen, liefern 21 Strategien ein positives Ergebnis. Lediglich die Strategie „MPS Dynamik Beta 8“ ist per 15.8.2023 mit 0,25% minimal im Minus. Was durch die Bank auffällt, ist der negative Ergebnisbeitrag der Rohstoffkomponente, die nur in den Strategien 7 – 8 überhaupt zum Einsatz kommt und dort die Ergebnisse leicht mindert.

Problematisch bleiben durch die nach wie vor steigenden Zinsen die rentenlastigen Strategien mit den Risikoneigungen 1 – 3. Diese weisen zwar im Jahr 2023 kein Minus mehr auf, hatten aber im Jahresverlauf immer noch deutlichen „Zinsgegenwind“, sodass deren saldiertes Ergebnis von knapp 3 Jahren seit Produktaufgabe (Spalte „Wertentwicklung seit Auflage

bis 08/23“) auch noch nicht zufriedenstellen kann. Bei eintretendem Stillstand oder sogar fallendem Zinsniveau in Zukunft, werden diese Strategien vermutlich besonders profitieren. In der Vergangenheit konnten sie, wie alle Mitbewerber, dem plötzlichen Zinsanstieg aber nicht trotzen. Im laufenden Jahr tun sich, wie beispielsweise auch zahlreiche Dividendenfonds, die MPS-Income-Strategien etwas schwerer als die restlichen Modelle. Klar, Growth-Aktien (wenn auch eher erst die Big 7 und nicht der breite Markt) laufen im aktuellen Jahr besser als Value-Werte. Somit nachvollziehbar.

Blieben wir beim Blick auf das „Gesamtergebnis seit Auflage“, dann zeigt sich auch hier wieder, dass „mehr Aktien“ mittelfristig auch „mehr Erfolg“ bedeuten. Besonders stark ist die Performance der „Strategie MPS Einkommen 6“ mit +17,13% gesamt, was immerhin + 5,65% p.a. entspricht. Besonders erfreulich entwickeln sich auch die drei „Versicherungsstrategien MPS Dynamik Beta 5 – 7“. Hier konnte trotz offensiver Aktienausrichtung der Verlust im Jahr 2022 im Rahmen gehalten und in diesem Jahr die ersten Prozente schon wieder zurückerkämpft werden. In der 3 Jahres-Betrachtung liegen alle drei Strategien positiv und erwirtschafteten im Schnitt eine Net-

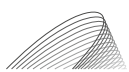
torendite vor Versicherungskosten von +3,7% p.a.. Das hört sich zwar nicht viel an, ist aber in diesem schwierigen Zeitraum, in dem es speziell bei Policen-sparern um stabile Rückkaufswerte und verlässliche Ergebnisse geht, völlig in Ordnung. Wer solche Ergebnisse in schweren Zeiten liefert, dürfte in einfacheren Marktphasen den Versicherungskunden in der A&A Superfonds-Police erst richtig Freude machen.

#### Abgesehen von den Ergebnissen – Ziele erreicht?

Das Fazit aus der performer-Resultatsanalyse fällt also ordentlich aus. Die Risikoparameter sind alle eingehalten worden und die Ergebnisse waren den Umständen entsprechend gut vertretbar. Festhalten muss man jedoch auch, dass Liontrust dem massiven Zinsanstieg auch nicht trotzen konnte und die in den höheren Risikostufen integrierte Rohstoffkomponente in den letzten 3 Jahren noch keinen durchschlagenden Performancemehrwert gebracht hat. Aber in Summe hat das System gehalten, was es zuvor versprochen hat.

Doch Performance ist ja nicht alles. Wie ist das sonstige Resümee und die vertriebliche Akzeptanz des Produktes aus Sicht der Patriarch?

### GRAFIK 1 Performance der ENGLISCHEN Liontrust-Portfolien vor Produktauflegung in Deutschland



**patriarch.**  
MULTI-MANAGER GMBH



	2015	2016	2017	2018	2019	2020
MPS Wachstum 1	2,08%	6,04%	4,15%	-1,61%	6,75%	2,82%
MPS Wachstum 2	2,80%	8,71%	6,07%	-2,69%	9,82%	3,83%
MPS Wachstum 3	3,33%	11,21%	8,02%	-3,86%	12,98%	4,73%
MPS Wachstum 4	4,07%	14,18%	10,62%	-5,13%	14,29%	5,50%
MPS Wachstum 5	4,54%	16,50%	12,73%	-6,15%	15,25%	6,01%
MPS Wachstum 6	5,44%	18,30%	14,38%	-7,13%	16,07%	6,82%
MPS Wachstum 7	3,23%	22,12%	16,06%	-7,60%	16,00%	8,88%
MPS Wachstum 8	2,55%	25,65%	17,50%	-7,92%	15,83%	11,06%
MPS Einkommen 1	1,56%	5,50%	3,91%	-1,20%	6,06%	1,41%
MPS Einkommen 2	1,64%	8,14%	5,77%	-2,16%	8,72%	1,92%
MPS Einkommen 3	2,48%	10,66%	7,46%	-3,16%	11,49%	2,20%
MPS Einkommen 4	2,30%	13,75%	9,72%	-4,30%	12,89%	3,25%
MPS Einkommen 5	2,46%	16,19%	11,53%	-5,25%	14,00%	3,95%
MPS Einkommen 6	2,07%	18,64%	13,27%	-6,17%	15,06%	4,65%
MPS Dynamic Beta 1		6,54%	3,28%	-1,43%	6,17%	2,69%
MPS Dynamic Beta 2		10,19%	5,06%	-2,52%	8,82%	3,97%
MPS Dynamic Beta 3		13,24%	6,22%	-3,65%	11,63%	4,92%
MPS Dynamic Beta 4		16,55%	8,52%	-4,59%	13,36%	5,47%
MPS Dynamic Beta 5		19,00%	10,31%	-5,30%	14,60%	5,96%
MPS Dynamic Beta 6		21,05%	12,02%	-6,01%	15,85%	6,23%
MPS Dynamic Beta 7		24,01%	13,67%	-6,63%	16,41%	6,67%
MPS Dynamic Beta 8		26,65%	15,21%	-6,88%	16,82%	11,04%

Quelle: Liontrust



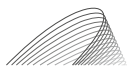
Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer meint dazu: „Man darf zunächst einmal nie vergessen, dass der Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service mit Sicherheit eines der strukturell anspruchsvollsten Konzepte ist, welches wir jemals aufgesetzt haben. Daher freuen wir uns sehr, dass viele Aspekte des Konzeptes vertrieblich direkt sehr gut angenommen wurden. So beispielweise die große Auswahl an verschiedenen Strategien, die eine hohe Individualität beim Kundenstamm ermöglicht. Auch die individuelle Festsetzungsmöglichkeit der Höhe der laufenden Gebühren (und damit der Kostenstruktur des MPS) je nach Geschäftsmodell des einzelnen Vermittlers, kommt sehr gut an. Ebenso die Integration von drei Strategien in der A&A Superfonds-Police, da darüber nun Kunden mit den MPS in Berührung kommen, die über das Direktgeschäft oder ohne Erlaubnis nach §34f GewO gar nicht erreichbar wären.

By the way – auch der Versicherer AXA bestätigte uns über das finale Listing und die dortige Kundenzufriedenheit die hohe Produktqualität. Somit wurden bis hierhin schon viele qualitative Ziele erreicht.

Dennoch können wir uns quantitativ beim Umsatz immer noch deutlich steigern. Was uns hier hemmt, ist die immer noch nicht zur Verfügung stehende Onlineberatungsstrecke für das Produkt. Das fehlt uns noch als vertrieblicher Turbo, um endlich auch rund um die Abwicklung des Konzeptes up to date zu sein.“ Aus performer-Sicht sei abschließend noch angemerkt, dass mit dem Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service vermutlich eines der aktuell innovativsten Projekte im Vermittlermarkt seine ersten drei Lebensjahre erfolgreich hinter sich gebracht hat. Es bleibt jedoch noch einiges zu tun. Eine Weiterentwicklung, die wir definitiv gespannt verfolgen werden.



## GRAFIK 2 Performance der DEUTSCHEN Liontrust-Portfolien (Stand 15.8.2023)



**patriarch.**  
MULTI-MANAGER GMBH



Strategienname	Auflage Deutschland	Wertentwicklung seit Auflage bis 08/23	Wertentwicklung in 2022	Wertentwicklung in 2023	Volatility 1 Jahr	Expected Volatility (5 Y)
MPS Wachstum 1	01.10.20	-5,25%	-9,78%	0,93%	3,18%	2,2 bis 4,1
MPS Wachstum 2	01.10.20	-5,67%	-13,50%	1,18%	4,86%	3,7 bis 5,9
MPS Wachstum 3	01.10.20	-6,16%	-17,11%	1,47%	6,61%	3,9 bis 7,7
MPS Wachstum 4	01.10.20	-1,10%	-16,80%	2,37%	7,31%	5,7 bis 10
MPS Wachstum 5	01.10.20	2,73%	-16,52%	2,97%	8,26%	6,7 bis 12,2
MPS Wachstum 6	01.10.20	6,87%	-16,26%	3,80%	9,41%	7,7 bis 14,9
MPS Wachstum 7	01.10.20	6,09%	-17,14%	3,02%	10,43%	9,1 bis 17,7
MPS Wachstum 8	01.10.20	5,94%	-17,97%	2,79%	11,32%	10,1 bis 20,6
MPS Einkommen 1	01.10.20	-2,13%	-7,65%	0,39%	3,48%	2,2 bis 4,1
MPS Einkommen 2	01.10.20	-0,93%	-10,34%	0,38%	5,27%	3,7 bis 5,9
MPS Einkommen 3	01.10.20	0,26%	-12,95%	0,43%	7,12%	3,9 bis 7,7
MPS Einkommen 4	01.10.20	6,77%	-11,91%	1,44%	7,73%	5,7 bis 10
MPS Einkommen 5	01.10.20	11,75%	-11,11%	2,13%	8,63%	6,7 bis 12,2
MPS Einkommen 6	01.10.20	17,13%	-10,32%	3,06%	9,75%	7,7 bis 14,9
MPS Dynamik Beta 1	01.10.20	-4,67%	-9,80%	1,13%	3,60%	2,2 bis 4,1
MPS Dynamik Beta 2	01.10.20	-4,78%	-13,51%	1,48%	5,46%	3,7 bis 5,9
MPS Dynamik Beta 3	01.10.20	-4,39%	-17,09%	1,86%	7,37%	3,9 bis 7,7
MPS Dynamik Beta 4	01.10.20	1,46%	-16,13%	2,97%	8,09%	5,7 bis 10
MPS Dynamik Beta 5	01.10.20	6,08%	-15,38%	3,42%	8,89%	6,7 bis 12,2
MPS Dynamik Beta 6	01.10.20	11,00%	-14,64%	4,08%	9,92%	7,7 bis 14,9
MPS Dynamik Beta 7	01.10.20	11,02%	-14,73%	2,46%	10,65%	9,1 bis 17,7
MPS Dynamik Beta 8	01.10.20	9,72%	-14,86%	-0,25%	11,58%	10,1 bis 20,6

Quelle: Liontrust



## Die Generierung von neuen Kundengeldern kann so einfach sein

### Gehen Sie JETZT in die Offensive

*Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,*

*Sie kennen sicher alle den Spruch „wo die einen ein Problem sehen, sehen andere nur eine Lösung“. So scheint es aktuell insbesondere beim Umgang mit dem wiedererstarkten Mitbewerber „Festzinsanlage“ bei vielen Beratern zu sein. Während etlichen Beratern aktuell Kundenbestände Richtung Bank verloren gehen und Alternativlösungen händeringend gesucht werden (siehe Titelthema dieses performers), gibt es auch hier die positiven Ausnahmen. Die Kollegen, die sich aktuell vor Zulauf an neuen Kapitalanlegern kaum retten können.*

*Das glauben Sie nicht? Oder denken jetzt, wie kann das sein? Und was machen diese Kollegen anders?*

*Einer von denen ist definitiv Thomas Eisert von Brüdern & Eisert aus Oldenburg. Aber lassen wir ihn doch einfach selbst erzählen, wo derzeit sein Schlüssel zum Erfolg liegt ...*

*Liebe Kolleginnen und Kollegen,*

*eines vorab – wenn Sie jetzt eine Strategie Marke „Raketenwissenschaft“ erwarten, darf ich Sie direkt enttäuschen. Es ist viel einfacher, als Sie vermutlich denken. Eigentlich drehe ich den Spieß lediglich um und gehe mit dem Thema „lukrative Zinsanlagen“ in die Offensive. Als Berater mit Erlaubnis nach §34f von der Angebotsseite her schwierig, denken Sie jetzt? Schauen wir mal.*

*Dazu habe ich 2000 Kunden per E-Mail (aktive und seit längerem inaktive Kunden) bereits vor einigen Wochen aktiv auf das Thema angeschrieben. Auch der Inhalt des Briefes wirkt zunächst unspektakulär. Hier ein kleiner Ausschnitt daraus:*

*„heute möchten wir Sie darüber informieren, dass wir Ihnen Tagesgeld in Höhe von ca. 3,7 % p.a. anbieten können und das ohne Begrenzung bei der Anlagesumme. Der Vorteil bei*

*Tagesgeld ist, Sie legen keinen Zeitraum fest und können täglich darüber verfügen. Sollte die EZB in Kürze nochmals die Zinsen erhöhen, profitieren Sie auch unmittelbar davon. Denken Sie um. Machen Sie mehr aus Ihrem Kapital. Wir stehen Ihnen gerne jederzeit für Ihre Anlagewünsche zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Sie bei Ihrer Anlageentscheidung bestmöglich zu beraten.“*

Das war es schon. Doch die Reaktion darauf hat selbst mich überrascht, wie viele Kunden sich tatsächlich melden und auf einmal frisches Geld anlegen möchten, selbst Kunden, die seit Jahren in keiner Geschäftsbeziehung mit uns stehen.

Ich sollte vielleicht noch erklären, was sich hinter dem Angebot verbirgt. Wir reden für den Tagesgeldbereich ganz simpel über ausgewählt gute Euro-Geldmarktfonds (beispielsweise von der DWS oder von anderen Häusern), wo ich die Inhalte und Fondsmanager genau abgeklopft habe. Für die Kunden, die auch Risikoklasse 2 tolerieren, gehen wir in den Euro-Floatingbereich. Auch hier hätte die DWS ein gutes Produkt, andere KVGs aber ebenfalls. Aber auch hier gilt es genau zuvor zu recherchieren, was man wirklich bekommt.

Eine weitere wichtige Ergänzung ist die meines Geschäftsmodells, wir nehmen grundsätzlich eine Servicegebühr in Höhe von 0,2% zzgl. MwSt. für diese Art von Geldanlagen.

Es geht darum, die Kunden und die Gelder erst einmal als neues Geld ins Haus zu bekommen! Etwas zeitversetzt, nach beispielsweise 3 – 6 Monaten, suchen wir das Gespräch mit den Kunden, um über weitere Kapitalanlagen zu sprechen. Ich bin selbst überrascht, wie viele Kunden in Ihrem Umfeld für uns Werbung machen und wir dadurch neue Mandate generieren.

Wenn Sie mir nicht glauben, kann ich Ihnen einfach nur raten: Probieren Sie es einfach selbst einmal aus.

Ihr  
Thomas Eisert

#### **Dirk Fischer über Thomas Eisert**

*Was ich an Thomas so mag, liebe Vertriebspartner:innen ist, dass sein Handeln perfekt zu meinem Eingangszitat passt. Er hat gar kein Problem gesehen, sondern einfach nur eine Chance/Lösung zu veränderten Rahmenbedingungen. Und er ist umgehend AKTIV geworden, bevor andere sein Kundennetzwerk kontaktieren können. Und er denkt und handelt immer unternehmerisch – nämlich nicht kurz-, sondern mittelfristig. Dabei ist er aber so bescheiden, dass er diesen Beitrag hier nie im Leben geschrieben hätte, wenn ich ihn nicht darum als Hilfestellung für uns andere gebeten hätte. Und nicht, weil er Sie nicht an seinem Wissen teilhaben lassen möchte, sondern weil es für ihn einfach NORMAL und gar nicht erwähnenswert ist. Daher auch von meiner Seite Danke für Deine Hilfestellung in der aktuellen Zeit, lieber Thomas. Und Ihnen, liebe Vertriebspartner:innen auch von meiner Seite viel Erfolg beim Ausprobieren.*

Ihr  
Dirk Fischer

#### **THOMAS EISERT**



Geschäftsführer Brüdern + Eisert



#### **DIRK FISCHER**



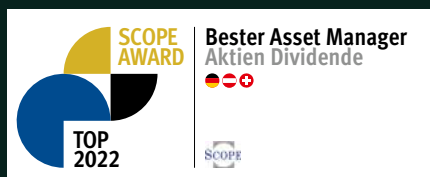
Geschäftsführer  
Patriarch Multi-Manager GmbH



# Aktie, die ['aktsiə] ist ein Anteil an einem Unternehmen. Wer Aktien kauft, wird dadurch zum ~~Spekulanten~~ Miteigentümer

**DJE – Zins & Dividende:** unser ausgewogener  
Investmentfonds mit Aktien & Anleihen.

➔ [dje.de/zins-und-dividende](https://dje.de/zins-und-dividende)



Quelle: [www.scope-awards.com](https://www.scope-awards.com)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf [www.dje.de](https://www.dje.de) unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter [www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte](https://www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte) abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.