

„Wir wollen dem Vermittler etwas bieten, das der Kunde ohne ihn nicht bekommt“

Interview mit Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH

Patriarch hat sich seit vielen Jahren auf Fondslösungen für Vermittler spezialisiert. Mit der A&A Superfonds-Police geht die Produktschmiede seit einigen Jahren aber auch einen anderen Weg: eine eigene Fondspolice. Um sich von der Konkurrenz abzuheben, arbeitet Patriarch dabei stark mit echten Fondsvermögensverwaltungs-Strategien.

Herr Fischer, Patriarch ist im Allgemeinen eher für Fondslösungen bekannt. Mit der A&A Superfonds-Police setzen sie in Zusammenarbeit mit der AXA seit einigen Jahren aber auch auf eine eigene Fondspolice. Warum?

Wir sind zu dieser Finanzlösung fast wie die Jungfrau zum Kinde gekommen. Patriarch kommt ja grundsätzlich sehr stark von der Fondsseite. Ebenso unsere Vermittler. Und diese wollten irgendwann von

„Wir arbeiten stark mit echten Fondsvermögensverwaltungs-Strategien, was die meisten anderen Versicherer nicht hinbekommen.“

uns eine eigene exklusive Police mit unseren Fonds als „Rendite-Motor“. Daraufhin haben wir uns auf die Suche nach einem Versicherer gemacht, der unsere Anforderungen bzw. unseren „Labelpolicen-Wunschzettel“ am besten erfüllt. Mit der AXA haben wir diesen Versicherer recht schnell gefunden.

Wie unterscheidet sich Ihre Police von anderen Fondspolicen?

Was die A&A Superfonds-Police von anderen Produkten unterscheidet, ist der spezielle Lebenszyklusansatz. Die Police soll jeden Schritt im Leben des Kunden mitgehen können – egal ob sich der Familienstand, der berufliche oder der gesundheitliche Status verändert. Eine weitere Besonderheit ist das besondere Fondsuniversum. Wir arbeiten stark mit echten Fondsvermögensverwaltungs-Strategien, was die meisten anderen Versicherer nicht hinbekommen. Sie schaffen in der Regel maximal irgendeinen „Basket“ oder einzelnen Dachfonds als Lösung. Eine echte Fondsvermögensverwaltung als Rendite-turbo findet man hingegen nirgendwo.

Bei der A&A Superfonds-Police stehen außerdem 16 Fonds zur Auswahl. Reicht das aus?

Wir setzen seit eh und je auf Klasse statt Masse. Wir haben unsere favorisierten Fondsgesellschaften angeschrieben und sie aufgefordert, uns den Fonds zu nennen, der in eine Lebenszykluspolice am besten passt. So ist das heutige spezielle Fondsuniversum entstanden. Denn für uns ist der Motor, sprich die richtige Fondsauswahl, das absolut Entscheidende. Allerdings gehen 70% der Sparbeiträge ohnehin nicht in Einzelfonds, sondern eher in die gemanagten Strategien innerhalb der A&A Superfonds-Policen-Welt.

Wie erklären Sie sich das?

Unter anderem mit der Angst der Berater vor einer Nachhaftung. Bei der Auswahl einzelner Fonds müssten diese im Grunde regelmäßig überprüfen, ob die Fonds noch zum Kundenprofil passen. Bei einer Fondsvermögensverwaltungsstrategie übernimmt das der haftende Vermögensverwalter indem die Produkte regelmäßig an das veränderte Marktumfeld angepasst werden. Ab dem 01.01.2018 sind die heutigen 16 Fonds aber ohnehin komplett überholt, denn die IDD macht den Produkthanbietern noch weitere Vorgaben. Dazu zählt unter anderem, dass keine Fonds mehr mit Performance-Fee in einer Versicherungshülle aufgenommen werden können, da alle Fonds ab 2018 eine Effektivkostenquote ausweisen müssen, was bei performanceabhängigen Gebühren aber schwer zu berechnen ist. Wenn möglich sollen Policen zudem möglichst nur noch institutionelle Tranchen ohne Bestandsprovision beinhalten. In der A&A Superfonds-Police wird es daher ab 2018 rund 20 Fonds geben, die diesen neuen Anforderungen entsprechen. Vermutlich fließt aber auch in Zukunft der überwiegende Teil der Sparbeiträge eher in die gemanagten Strategien.

Welche Strategien sind das?

Wir haben derzeit sechs Strategien. Drei davon sind klassische buy-and-hold-Strategien mit festen Aktienfondsquoten von 40, 55 oder 75% des Anlagebetrages. Diese Aktienfondsquoten werden durch alle Marktphasen konstant verfolgt. Im Sinne des Cost-Average-Effektes ist das eigentlich langfristig ideal. Viele Makler wollten aber wahlweise auch Strategien, die Markt-Timing-Komponenten

besitzen. Wenn die Börse gut läuft, soll die Aktienfondsquote dann hoch sein, wenn die Märkte schlecht laufen dagegen gar keine Aktien gehalten werden. Die drei weiteren Strategien setzen daher eine solche Markt-Timing-Komponente ein.

Wie sieht diese aus?

Diese sogenannten Trend 200-Strategien haben einen Aktienfondsanteil von 55, 75 oder 100%, wenn wir für den Markt positiv gestimmt sind. Wenn wir negativ für den Markt sind, haben alle drei hingegen 0% Aktien im Portfolio. Alle sechs Strategien werden nach unseren Vorgaben von der DJE Kapital AG ausschließlich mit aktiven Zielfonds gemanagt. Da aber seit Jahren der Trend zu ETFs anhält, haben wir seit rund zwei Jahren auch eine eigene ETF-Fondsvermögensverwaltung gestartet. Nach einiger Vorarbeit haben wir es nun final geschafft, diese zukünftig auch in der A&A Superfonds-Police zur Besparung anbieten zu können. Ab dem 01.01.2018 können Kunden diese siebte Strategie wählen, die auf passive Fonds setzt. Sie wird je nach Markttiming immer wahlweise zu 100% in Aktien-ETFs oder zu 100% in Geldmarkt-ETFs investieren.

Beim Timing verwenden Sie ein Trendfolgesystem. Wie genau funktioniert es?

Wir nutzen die klassische 200-Tage-Linie, also den Durchschnittskurs der jeweiligen Strategie-Benchmark in den vorangegangenen 200 Tagen. Hinzu kommt ein Puffer von 3% Toleranz zur Trendbestätigung. Die Systematik ist ein eher träger, aber sehr verlässlicher Indikator. Das ist auch gut so, denn hin und her macht bekanntlich Taschen leer. Das Markt-Timing soll in erster Linie die größten Verluste reduzieren, damit Anleger in schwierigen Phasen einfach besser schlafen können. Schließlich schauen die Kunden heute regelmäßig in Ihre Portfolios und halten negative Marktphasen daher schlechter aus als früher.

Welche Renditen sind damit erzielbar?

Die Strategien sind sechs Jahre am Markt. In dieser Zeit haben sie zwischen 5,25 und 6,25% Rendite pro Jahr nach laufenden Fondsspesen erwirtschaftet. Das ist für einen „Policen-Motor“ sehr ordentlich. Die

Volatilität lag dabei bei gut 8%. Damit war auch die Schwankung absolut überschaubar. Wer übrigens mindestens drei Jahre investiert war, hat zudem unabhängig vom Zeitpunkt des Investitionsbeginns nie einen Verlust erlitten und immer mindestens 3% p. a. Rendite erzielt.

Keine Verluste zu erleiden, steht weiter hoch im Kurs. Bei Experten stehen Garantien aber in der Kritik. Sie bieten weiter Garantie-Optionen an. Warum?

Als Mann der Börse bräuchte ich persönlich gar keine Garantieoption. Aber es geht ja nicht um mich, sondern darum, was Vermittler und deren Kunden wollen. Wir bieten daher zwei Garantieoptionen an. Die erste ist eine Garantie, jederzeit aus dem Fondsuniversum in eine Tranche des Deckungsstockes der AXA wechseln zu können. Hintergrund ist, dass Vermittler in schlechten Börsenphasen eher auf Deckungsstock-Policen setzen, in guten Phasen dagegen eher Fondspolicen favorisieren. Dank dieser Wechselmöglichkeit können wir beides in einem Konzept erfüllen.

Die zweite Garantieoption ist eine Bruttobeitragsgarantie. Hier ist der Hintergrund, dass wir in der Police zwei Vermittlergruppen vereinen. Etwa zwei Drittel der bisherigen Vermittler kommen gedanklich eher von der Fondsseite. Diese wählen eigentlich immer die Policen-Variante ohne Garantie. Sie wissen, dass es nicht schlimm ist, mal zwischenzeitlich ins Minus zu rutschen, wenn es am Markt runter geht. Circa ein Drittel unserer Vermittler kommt aber eher von der Versicherungsseite. Diese Berater sind es gewohnt häufig über Garantien zu verkaufen. Ihnen fällt der Abschluss viel einfacher, wenn sie eine Garantie anbieten können – auch wenn man damit langfristig auf ein wenig Rendite verzichten muss. Für gewisse Abschlüsse wie Riester oder Rürup sind solche Bruttobeitragsgarantien zudem schlicht und ergreifend zwingend notwendig.

Weshalb bieten Sie die Police nur über Berater an?

Wir wollten die Police bewusst nicht ins Massengeschäft geben. Wir wollen dem Vermittler etwas Exklusives bieten, etwas ganz Besonderes, das der Kunde ohne ihn nicht bekommen kann. Nicht mal ein AXA-Ausschließlichkeitsagent oder AXA-Makler hat Zugang. Ein Vermittler muss sich somit immer an uns wenden. Das ist auch gut so, denn wir wollen uns immer auch ein Bild von ihm machen, um zu sehen, ob er sein Handwerk versteht. Er braucht zwar keine Zulassung nach § 34f GewO, sondern nur nach § 34d, aber er sollte sich schon grundsätzlich mit Finanzprodukten und dem Ansatz von Patriarch auskennen. Nur so gelingt schließlich eine langfristige Partnerschaft. ■



Dirk Fischer

„Als Mann der Börse bräuchte ich persönlich gar keine Garantieoption. Aber es geht ja nicht um mich, sondern darum, was Vermittler und deren Kunden wollen.“