

Wir wissen, wie das „Vertriebs-Herz“ schlägt

Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH und Stefan Johannes Schreiber, Key-Account-Manager Vorsorge vom Makler- und Partnervertrieb der AXA Konzern AG im finanzwelt-Interview über schwieriges Fahrwasser und den richtigen Steuermann in solchen Zeiten. Warum Anleger von Patriarch-Fondsvermögensverwaltungen davon profitieren konnten und wie Vermittler unterstützt werden.

finanzwelt: Herr Fischer, in unsicheren Zeiten zeigt sich der gute Steuermann. Würden Sie dem zustimmen, wenn es um Fondsmanagement geht?

Dirk Fischer:» Definitiv. In einer Börsenhausse-Phase wird jeder Manager mit dem Strom nach oben gespült. Und wenn Kunden Gewinne machen, sind Ihnen Qualitätsunterschiede oftmals wenig wichtig. Wenn die See aber richtig stürmisch

wird und sich jeder angstvoll an der Reling festklammert, um in Ihrem Bild zu bleiben, dann zeigt sich, wer sein Handwerk wirklich versteht und den rettenden Hafen findet. Deshalb steht bei unseren Strategien ja auch immer das Risikomanagement an erster Stelle. Insbesondere, wenn diese im Rahmen von Altersvorsorgekonzepten genutzt werden, ist dies doppelt wichtig.

finanzwelt: Herr Schreiber, vertrauen Sie Ihrem Steuermann und den Patriarch-Fonds-ideen blind oder baut die AXA auch eigene Sicherheitspuffer in ihre Policen?

Stefan Johannes Schreiber:» Sehr wichtig ist eine erstklassige und solvente Adresse. Wir gehören zu den weltweit größten Versicherern. Mit fast einer Billion Euro ‚under Management‘ gehören wir zu den größten Kapitalanlegern weltweit. Verantwortung für Nachhaltigkeit ist uns sehr



Dirk Fischer

» Größe, Finanzstabilität, Nachhaltigkeit und Innovation sind hier zum Nutzen von Kunden und Vertriebspartnern optimal vereint. Ein leistungsfähiges Team, das seit zehn Jahren sehr erfolgreich zusammenarbeitet und gleiches Verständnis von Vertrieb, erstklassiger Expertise sowie operativer Exzellenz hat, lebt dies Tag für Tag. «

wichtig und zählt zu unseren wesentlichen Kompetenzen und Schwerpunkten. In der Fondsrente gehört die Auswahl des Investmentproduktes zu den wichtigen Erfolgsfaktoren. Ausschlaggebend ist eine sinnvolle, risikoadjustierte und vertrauensvolle Anlage. In den meisten Fällen wird das aktive Risikomanagement der Patriarch Fondsvermögensverwaltungen seitens der Beraterinnen und Berater ausgewählt und die Anlageentscheidung fällt gegen Garantien. Die Beraterinnen und Berater können mit Patriarch und uns auch eine Variante, die A&A Relax Rente, die es sowohl mit laufenden Beiträgen, quasi als Sparplan und/oder auch als Einmalzahlung mit einer Garantikomponente gibt, wählen. Diese Variante kann insbesondere auch für Rürup- oder Riester-Renten genutzt werden. Aber auch für die bAV, z. B. in der Direktversicherung, ist sie eine sehr gute Lösung. Ganz egal, in welcher Variante der Kunde sparen möchte, immer können die erstklassigen und innovativen Patriarch Fondsvermögensverwaltungen beraten und ausgewählt werden. Für Einmalzahlungen z. B. garantieren wir bei sieben Jahren Laufzeit eine 95 %-ige Bruttobeitragsgarantie und 100 % ab zwölf Jahren Laufzeit.

finanzwelt: Was macht ein guter Steuermann, damit Fonds in Krisen sicherer sind?

Fischer» Ein guter Steuermann reduziert in solchen Phasen rechtzeitig das Risiko. Bezogen auf unsere PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen Trend 200, die die meisten Policenkunden als ‚Rendite-Motor‘ nutzen, heißt dies, wir tauschen bei aufkommendem Schlechtwetter Aktienfonds in Geldmarktfonds. So geschehen rund um den 11.3.2020. Als der Corona-Crash um den 27.3.2020 seinen Höhepunkt hatte, waren die A&A Superfonds-Policen-Kunden bereits 14 Tage in Sicherheit und deren Policenkapital geschützt. Um den Effekt zu zeigen, lassen Sie uns mal die klassische Empfehlung der Verbraucherschützer dagegen halten. Dort wird oft ein DAX-ETF als verlässliches Investment empfohlen. Begründung: Man kennt was man bekommt und investiert besonders kostengünstig. Wer das als Investment in seiner Police genutzt hat, verlor vom 20.2.2020 bis zum 27.3.2020 in nur fünf Wochen 40 % Rückkaufswert! Zeigen Sie mir einen Policensparer, der das nervlich durchhält, Herr von Stockhausen. Unsere Kunden kamen bei diesem Rückschlag natürlich auch nicht komplett unbeschadet davon, wurden aber bereits per 11.3.2020 mit einem Verlust von 10 % bis 17 % je nach Strategie ‚eingelockt‘ und warten nun zunächst auf besseres Börsenwetter. Übrigens – auch unsere ETF-Kunden, denn wir arbeiten auch in diesem Segment mit Reißleine, was sich einmal mehr bewährt hat.

finanzwelt: Sehen Sie das ebenso, Herr Schreiber?

Schreiber» Hier schließe ich mich den Ausführungen von Herrn Fischer an.

finanzwelt: Nun ist Sicherheit nicht alles. Gerade in guten Zeiten erwarten die Leute auch Renditen. Wie schaut es hier aus?

Fischer» Auch diese Seite der Medaille können unsere Trend 200-Fondsvermögensverwaltungen liefern. Das bestätigt zunächst einmal schon die Verteilung von positiven und negativen Jahresrenditen. Seit Auflage des Konzeptes vor neun Jahren, schauen wir auf sieben positive Jahre und zwei negative Jahresrenditen. Selbst aus der Worst-Case-Betrachtung per 31.3.2020, also direkt nach dem Höhepunkt des Corona-Crashes, lagen unsere Strategien seit Auflage immer noch im Durchschnitt bei 3,2 % p. a. nach laufenden Fondsspesen! Nur drei Monate davor waren es noch 5,1 % p. a.. Selbst, wenn Sie für einen Policensparer nun noch laufende Versicherungskosten von vielleicht 1,25 % p. a. abziehen, können wir uns damit in guten, wie in schlechten Zeiten stets sehen lassen. Wir bringen das „A&A Superfonds-Policen-Schiff“ also durch jede Art von Wetter.

finanzwelt: Warum sollten Vermittler mit Ihnen zusammen arbeiten?

Schreiber» Patriarch und AXA haben ein gemeinsames ziel führendes Verständnis für Vertrieb und die Erfüllung der damit verbundenen Anforderungen und Erwartungshaltungen. Wir wissen, wie das Vertriebs-Herz schlägt und können aufgrund unserer Erfahrungen den erforderlichen Support liefern. Schnelligkeit, passende Dialogformate (persönlich und digital) – für den Vertriebspartner und/oder für den Endkunden – sind sehr wichtige Punkte in der Unterstützung. Dazu können unsere erfolgreichen Vertriebspartner sicherlich am besten Feedback geben. Als Fazit kann man diesen Punkt wie folgt beantworten: Größe, Finanzstabilität, Nachhaltigkeit und Innovation sind hier zum Nutzen von Kunden und Vertriebspartnern optimal vereint. Ein leistungsfähiges Team, das seit zehn Jahren sehr erfolgreich zusammenarbeitet und gleiches Verständnis von Vertrieb, erstklassiger Expertise sowie operativer Exzellenz hat, lebt dies Tag für Tag.

finanzwelt: Wie sieht so eine Zusammenarbeit aus und womit kann der Vermittler stets rechnen?

Fischer» Den Ausführungen von Herrn Schreiber kann ich hier nur noch wenig hinzufügen. Natürlich wird der Vermittler leistungsgerecht vergütet und kann hier zwischen ver-

Stefan Johannes Schreiber



schiedenen Verprovisionierungsvarianten wählen. Da die A&A Superfonds-Police ein Exklusivprodukt ist, ist sie nicht über jeden Pool abwickelbar. Daher kann der Finanzberater alternativ auch einen Direktvertrag über die Patriarch zur AXA erhalten. Hervorheben möchte ich noch die wirklich exzellenten Vertriebsunterstützungsmaterialien, die immer wieder von Vermittlern besonders lobend hervorgehoben werden. Videos und zahlreiche neutrale Presseberichte zum Konzept, sowie ein komplett eigenes Prospektspektrum runden dabei die Arbeit des gemeinsamen Vertriebsteams für unsere B2B-Kunden ab.

finanzwelt: Corona und der Lockdown haben bereits viele Werte vernichtet. Werden wir 2021 schon darüber lachen oder müssen wir uns ‚warm anziehen‘?

Fischer» Der Mensch vergisst ja meist schnell. Aber diese Krise wird schon noch ein wenig länger an uns allen nagen. Jedem Einzelnen sind dabei Dinge bewusst geworden, von denen er sich vorher gar nicht im Klaren war, wie wichtig ihm diese Punkte sind. Umso wichtiger daher, diese Zeit sinnvoll zu nutzen und lange schon vorgenommene Stell-schrauben endlich fest zu surren. Wie kann ich eigentlich meine Geldanlage optimieren? Oder, ich wollte doch schon

immer etwas für die Altersvorsorge tun? Dies sind beispielhafte Fragestellungen, für die die Menschen durch Corona endgültig sensibel geworden sind. Und auch wie wichtig die Qualitätsunterschiede bei diesen Themen doch sind. Für unsere gemeinsame A&A Superfonds-Police bestätigen das die trotz Krise unverändert hohen Umsätze eindeutig. Somit optimales Fahrwasser und schon wieder reichlich Licht am Horizont.

Schreiber» Dazu möchten wir die Leserinnen und Leser gerne auf unser aktuelles Interview von FinanceNews TV verweisen. Die Corona-Krise und die Turbulenzen an den Finanzmärkten machen vielen Anlegern aktuell sehr zu schaffen. Auch mit Blick auf die Altersvorsorge stellen sich die Anleger viele Fragen. Der Film beantwortet Vieles davon. Schauen Sie am besten einfach direkt einmal hinein. (fw)



YouTube