



MARKT DER FONDSIDEEN

Fonds der Unabhängigen Vermögensverwalter

Newsletter - Ausgabe 10/2011, 13. Dezember 2011

“Award-Hattrick”

In der Fußballsprache sind drei Tore desselben Spielers in einer Halbzeit ein sogenannter Hattrick und eine ganz außergewöhnliche und seltene sowie herausragende Leistung. Dem vermögensverwaltenden Dachfonds **Patriarch Select Wachstum** (WKN A0JKXX) ist ein solcher Hattrick gelungen. Nach den Auszeichnungen in den Jahren 2009 und 2010 erhielt er vor wenigen Tagen für seine 5-Jahres-Performance den ersten Preis bei den Österreichischen Dachfonds-Awards in der Kategorie „gemischte Dachfonds – ausgewogen“.

Der Fonds

- investiert weltweit in Aktien- und Renten-Zielfonds.
- Sein Universum besteht aus rund 13.000 in Deutschland zugelassenen (Ziel-) Fonds.
- 45% Rentenfonds und 55% Aktienfonds bilden den Mittelwert der Anlage, wobei
- der jeweilige Anteil –je nach Marktlage- flexibel um bis zu 20 Prozentpunkte nach oben und unten angepasst werden kann.

[Produktblatt](#)

“Geldanlage mit ausgewogenen Strategien” ...

... titelt die jüngste Sonderveröffentlichung der Rheinischen Post zu Unabhängigen Vermögensverwaltern. „Viele (dieser Finanzexperten) operieren mit Vorsicht und Zurückhaltung auf den Finanzmärkten – sie stehen mit eigenem Namen und eigenem Geld für ihre Anlage-Strategien gerade. Mehr als 40 von ihnen berichten in vier RP-Finanzforen über ihre Arbeit, den Markt und die Aussichten.“

Haben Sie Lust, mehr darüber zu lesen? Unter dem nebenstehenden Link finden Sie die Online-Version mit allen Artikeln. Gedruckte Exemplare der Sonderveröffentlichung lassen wir Ihnen gern zukommen; ein Anruf oder eine Mail genügt.

[RP-Special](#)

„Depots von Frauen entwickeln sich oftmals besser als die von Männern“ heißt es in einem weiteren Beitrag der Rheinischen Post, diesmal speziell zu Vermögensverwalterinnen. Sie „... haben größere Aussicht auf Erfolg, weil sie ihre Anlagen seltener umschichten, kostengünstiger und sicherheitsorientierter sind.“ Mehr dazu nebenstehend.

[Vermögensverwalterinnen](#)

Mit Speck fängt man Mäuse

... wem sagen wir das, Sie kennen diese Redensart. Doch mit welchem „Speck“ kann man gezielt private und institutionelle Investoren für das eigene Unternehmen interessieren und zu einer Kundenverbindung aufbauen? Eine Antwort lieferten die von insgesamt 552 Gästen besuchten Vermögensverwalterveranstaltungen unserer Bank in Hamburg, Frankfurt und München. Nachstehend die Kernideen bzw. das Fazit:

• Neukundengewinnung – Der große Praxistest

Drei Teams aus jeweils einem Vermögensverwalter und einem externen Dienstleister haben von August bis Dezember getestet, welche Methoden der Neukundengewinnung im aktuellen Marktumfeld Erfolge bringen.



- Das erste Team hat bei **institutionellen Anlegern** für zwei Fonds des Vermögensverwalters mit Hilfe von Emails, Briefen und telefonischem Nachfassen Interesse geweckt. Kurzfristige Erfolge konnten noch nicht erzielt werden, weil sich vor dem Hintergrund der Marktlage die Entscheidungsprozesse bei Institutionellen deutlich verlängerten, und die Risikoaversion zunahm. Die Teammitglieder konzentrieren sich derzeit auf die Vorbereitung der vereinbarten Investorenbesuche.
- **Internet:** Für mehr „Traffic“ sowie Kontakt mit potenziellen Neukunden sorgen die Optimierung der Website sowie der Einsatz der richtigen Schlüsselwörter bei der Google-Werbung. Dagegen wird Facebook trotz der großen Verbreitung derzeit nicht als geeignete Plattform für Unternehmen angesehen.
- **Coaching:** Hard-Selling war gestern – heute sind eine systematische Stärken-Schwächen-Analyse beim Berater und intensive Workshops die Voraussetzung für eine erfolgreiche Neukundengewinnung. Beim „Shadow-Coaching“ ist der Trainer bei Gesprächen bzw. Telefonaten dabei und sorgt für den Feinschliff in Argumentation und Auftritt.

[Präsentation](#)

[Präsentation](#)

[Präsentation](#)

Wenn Sie die gewonnenen praktischen Erfahrungen nutzen möchten – wir stellen gern den Kontakt zu den beteiligten Vermögensverwaltern und Dienstleistern her.

• **Cold Calling war einmal – was ist noch erlaubt**

Der renommierte Jurist [Dr. Christian Waigel](#) kam zu dem (ernüchternden) Ergebnis: Ohne schriftliche Zustimmung darf der (Neu-) Kunde heute so gut wie nicht mehr kontaktiert werden. Und auf jeden Fall sollte man darauf achten, im Erstgespräch die Grenze zur Anlageberatung nicht zu überschreiten, weil zu diesem Zeitpunkt die erforderliche Dokumentation naturgemäß noch nicht vorliegt.

[Präsentation](#)

• **Fachwissen ist uninteressant,**

- denn es ist eine selbstverständliche Grundvoraussetzung. Überzeugen müssen wir durch Authentizität – und die wird mit dem Körper transportiert.
- Der Körper spricht immer – auch wenn wir nicht mit Worten sprechen. Und die Signale wirken selbst dann, wenn man sich ihrer Wirkung gar nicht bewusst ist.
- Wir können nur überzeugen, wenn wir überzeugt sind. Ein Angebot, das begeistern soll, muß auch begeisternd vorgetragen werden. Der Einsatz der Hände, ein freundliches Lächeln, ein klarer Blick und eine offene Körperhaltung überzeugen mehr als eine farbenfrohe Präsentation.

[Flyer](#)

Referent: [Jan Sentürk](#) – Körpersprache & Kommunikation

“Die Welt geht nicht bankrott”

Nicht nur für Herzranke werden die Wirtschafts- und Börsennachrichten langsam zu einem Gesundheitsrisiko. Da ist es außerordentlich wohltuend, wie der Münchner Vermögensverwalter [Value Asset Management GmbH](#) die Relationen einmal gerade rückt: „Das Geldvermögen der privaten Haushalte allein umfasst weltweit rund 95.000 Milliarden Euro ... Diese Zahl relativiert ... die gesamten Staatsschulden in Höhe von 30.000 Milliarden Euro ... Die Schuldenproblematik ist beherrschbar ...“. Mehr finden Sie nebenstehend.

[Ausarbeitung](#)

Bei den Münchnern handelt es sich übrigens um gewiefte Value-Spezialisten, die u.a. mit zwei besonders erwähnenswerten Fondskonzepten unterwegs sind:

- Mit Stillhaltergeschäften von Volatilität und in Seitwärtsmärkten profitieren – MMT Premium Value (WKN 592332)
- Value-Aktien, weil in der Krise nur beste Qualität zählt – MMT Global Value (WKN HAFX19)

[Produktblatt](#)

[Produktblatt](#)



Ihre Ansprechpartner

Sven Hoppenhöft

Tel. +49 69 21 61 - 14 76

sven.hoppenhoeft@hauck-aufhaeuser.de



Thomas Reinhold

Tel. +49 40 450 63 42 - 30 17

thomas.reinhold@hauck-aufhaeuser.de



Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA
KGF Unabhängige Vermögensverwalter
uvv-vu@hauck-aufhaeuser.de
www.markt-der-fondsdeen.de

Kaiserstraße 24
60311 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 21 61 - 14 76
Fax +49 69 21 61 - 16 10

Harvestehuder Weg 48
20149 Hamburg
Tel. +49 40 450 63 42 - 30 17
Fax +49 40 450 63 42 - 30 20



Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Angaben dienen ausschließlich der Information. Sie wurden sorgfältig recherchiert; dennoch können wir für ihre Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität keine Gewähr übernehmen. Einzelne Angaben können sich insbesondere durch Zeitablauf oder infolge von gesetzlichen Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Sofern Aussagen über Renditen, Kursgewinne oder sonstige Vermögenszuwächse getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt wir keine Haftung übernehmen. Soweit steuerliche oder rechtliche Belange berührt werden, sollten diese mit einem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt erörtert werden.