

Patriarch: "Eine erfolgreiche Fonds-VV besticht durch breite Risikostreuung" 08.06. | 2012



Vermögensverwalter und -vermittler von entsprechenden Produkten haben angesichts der Turbulenzen auf den Finanzmärkten derzeit einen schweren Job: die einen müssen die Gelder ihrer Kunden trotz volatiler Märkte möglichst sicher anlegen, ohne Renditechancen aus den Augen zu verlieren, während Berater und Vermittler mit wachsender Konkurrenz von Banken und Sparkassen zu kämpfen haben, die verstärkt auf den Markt für vermögensverwaltende Produkte drängen.

Dirk Fischer

Das beste Mittel, um gegen die Konkurrenz zu bestehen, sind Produkte, die den Sicherheits- wie auch den Renditeaspekt der Kunden berücksichtigen. Hierbei sieht sich die Patriarch Multi-Manager GmbH als Partner für Finanzanlagevermittler: beispielsweise arbeitet das neuste Produkt der Frankfurter Produktschmiede – der Mitte letzten Jahres vorgestellte "PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200" – mit einem quantitativen „Timingansatz“ ([FONDS professionell berichtete](#)), um den richtigen Kauf - beziehungsweise Verkaufszeitpunkt für die im Fonds allokierten Assets zu finden. FONDS professionell sprach mit Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer über die (Fonds-) Vermögensverwaltung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und die wichtigsten Kriterien für einen erfolgreichen Multi-Manager-Ansatz.

Herr Fischer, das Produktangebot der Patriarch GmbH ist vielfältig. Könnten Sie kurz erklären, was die Patriarch GmbH genau macht und wer ihre Kunden sind?

Fischer: Gerne. Die Patriarch Multi-Manager GmbH versteht sich als Produktarchitekt für innovative Finanzprodukte. Dabei konzentrieren wir uns ausschließlich auf vermögensverwaltende Fonds sowie den Personenversicherungsbereich, wo wir für Versicherungen, beispielsweise die AXA Versicherung, Labelpolicen für den Altersvorsorgesektor entwickeln. Unser Klientel sind dabei überwiegend der klassische Retailberater, also Makler, freie Finanzberater, unabhängige Vermögensverwalter oder Poolvermittler. In letzter Zeit haben wir auch einige Stiftungen als Kunden gewonnen.

Die Patriarch ist ein Unternehmen der Altira AG, einer börsennotierte Asset-Management-Gesellschaft, die wiederum eine der Kerngesellschaften der Angermayer/Brumm/Lange Group (ABL) ist. Zu deren Konzern zählt auch der Finanzdienstleister Aragon AG und seine Tochter, der Maklerpool Jung, DMC & Cie. Wie unabhängig können Sie daher auftreten?

Fischer: Die Zugehörigkeit zum ABL-Konzern hilft uns sehr, da uns hier keine bank- oder versicherungsüblichen Steuerungsinteressen in den Produkten behindern. Der beste Beweis unserer Unabhängigkeit ist aber sicherlich, dass wir in unseren vermögensverwaltenden Produkten strikt darauf achten, niemals Patriarch-Zielinvestments zu allokiieren. Dies tun wir bewusst, um bereits klar zu kommunizieren, dass bei uns keinerlei Interessenkonflikte bestehen. Wo Synergien im ABL-Konzern jedoch Sinn machen, da werden diese auch genutzt. So schätzt beispielsweise Jung, DMS & Cie. unsere Produktpalette sehr und ist auf der Einkaufsseite mit ihren angebotenen Vermittlern ein langjähriger Kunde der Patriarch. Ansonsten agieren aber beide Firmen unter ihrer jeweiligen börsennotierten Muttergesellschaft (Altira AG/Patriarch und Aragon AG/JDC) komplett autark und haben auch keinerlei Kapitalverflechtungen miteinander.

Ihr Kerngeschäft ist die Fonds-Vermögensverwaltung. Vor dem Hintergrund der derzeitigen schwierigen wirtschaftliche Lage, was sind hierbei die wichtigsten Kriterien?

Fischer: Generell sind für eine gute Fonds-Vermögensverwaltung (Fonds-VV) zunächst einmal ein klarer, wiederholbarer Managementansatz und damit verbunden ein erfahrenes Managementteam unersetzlich. Auch die an dem Konzept auf den verschiedenen Funktionen agierenden Beteiligten wie der Konzipierende oder der haftende Vermögensverwalter müssen ihr Handwerk verstehen. Eine erfolgreiche Fonds-Vermögensverwaltung besticht zudem durch möglichste breite Risikostreuung.

Sie arbeiten, wie andere Finanzdienstleister, mit einem Multi-Manager-Ansatz. Was denken Sie, machen Sie anders, beziehungsweise besser?

Fischer: Wir suchen für jede neue Produktidee einen dafür geeigneten Manager. Dazu muss man den Markt und die Stärken und Schwächen der einzelnen Managementhäuser schon gut kennen. So finden sich bei uns über verschiedene Mandate unserer Firma große Häuser, wie die DJE Kapital AG, die Berenberg Bank oder GS&P, genauso wie noch unbekanntere Häuser, wie beispielsweise Bienen & Wilms oder die Laransa AG, im Sinne der Anleger mit ihrem individuellen Können zugeordnet positioniert: manche

bestehen eher bei quantitativen Ansätzen, oder sind spezialisiert auf bestimmte Assetklassen, andere wiederum vertrauen dem fundamentalen Ansatz oder setzen beispielsweise stark auf Stopp-Loss-Systematiken. Auf diesen entscheidenden Auswahlprozess des Managers verwenden wir viel Aufmerksamkeit und verfolgen die dann generierten Ergebnisse ständig und intensiv. Wir trennen uns auch von einem Manager, wenn wir kein weiteres Vertrauen mehr in seinen Ansatz haben. Bei unserer ältesten Fonds-VV, die Ende 2002 aufgelegt wurde, haben wir dies bis heute bereits zweimal getan.

Sie bieten ihre Vermögensverwaltungen in zwei Varianten an, einmal als Fonds-Vermögensverwaltung und als Dachfonds. Wie ist es dazu gekommen und was sind deren jeweilige Vor- und Nachteile?

Fischer: In unserer knapp zehnjährigen Historie gab es immer wieder Verschiebungen zwischen den beiden Hüllen von vermögensverwaltenden Fondskonzepten, was häufig steuerliche Motive hatte, so beispielsweise die Einführung der Abgeltungsteuer Anfang 2009. Da wir unseren Kunden immer die Möglichkeit geben wollen, ihre favorisierte "Verpackung" der Zielassets zu wählen, bieten wir seit August 2006 unsere Lösungen parallel als Dachfonds oder als Fonds-VV an. Vorteile? Eine Fonds-VV ist deutlich transparenter, was schon beim Depotauszug des Kunden anfängt. Dazu ist eine Fonds-VV eine MiFID-konforme Anlageform mit einem konsequent haftenden Vermögensverwalter in der Verantwortung. Aus Sicht des Beraters kommt hinzu, dass ihm die Fonds-VV erhebliche Erleichterungen auf der Protokollierungsseite und auch der Haftungsseite ermöglicht, da der Gesetzgeber hier nicht von Anlageberatung, sondern von Anlagevermittlung spricht. Steuerlich wirkt eine Fonds-VV bei jeder Umschichtung direkt steuerauslösend, während ein luxemburgischer thesaurierender Dachfonds erst bei Verkauf – eventuell erst nach vielen Jahren – die Steuer in einer Summe abschlägt und somit auf den ersten Blick steuerverschiebend agiert. Über die Steuererklärung muss der Anleger aber ohnehin im Vorfeld bereits jährlich versteuern. Die Kosten für beide Varianten halten sich in etwa die Waage.

Welche Vergütungsmodelle für freie Vermittler und Berater bieten Ihre Produkte?

Fischer: Derzeit ist unser Vergütungsmodell noch komplett auf Vermittlung gegen Abschlussprovision ausgelegt. Diese kann natürlich vom Berater beliebig beeinflusst und somit rabattiert werden, sodass er theoretisch bereits jetzt sein eigenes Honorarvergütungsmodell daraus machen könnte. Selbstverständlich erhält der Berater dann in den Folgejahren eine lukrative Betreuungsprovision aus dem Konzept. Da wir die Diskussion rund um das potentielle Abschlussprovisionsverbot aber sehr intensiv verfolgen, beschäftigen wir uns hinter den Kulissen auch bereits mit weiteren eventuell benötigten zukünftigen Vergütungsmodellen.

Betrachtet man sich die Performances Ihrer vier Dachfonds – Patriarch Multi Asset Dynamisch, Patriarch Select Chance, Patriarch Select Wachstum und Patriarch Select Ertrag - über einen Zeitraum von drei beziehungsweise fünf Jahre, so fällt auf, dass alle vier Fonds auf Dreijahressicht unter dem Durchschnitt ihrer Kategorie (nach Morningstar) performten, auf fünf Jahre gesehen dagegen überdurchschnittlich. Gibt es dafür eine Erklärung?

Fischer: Die Erklärung dazu liegt in einer Underperformance unseres derzeit für alle vier Fonds mandatierten Managements, der DJE Kapital AG, im Jahre 2011. Die sehr stark politisch geprägten Börsen im Vorjahr und die zusätzlichen exogenen Faktoren, wie beispielsweise die Katastrophe rund um Fukushima und ihre Auswirkungen auf die Märkte machten unserem mandatiertem Management mehr Probleme bei der Ergebnisgenerierung als in den erfolgreichen Vorjahren. Dieses schwächere Jahr schlägt sich natürlich in einer kurzfristigen Betrachtung, wie über drei Jahre, stärker zu Buche, als über einen mittleren Zeitraum von Ihnen fünf Jahren.

Vielen Dank für das Gespräch. (jb)

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de