

## PATRIARCH TREND 200 GOES AUSTRIA – EXKLUSIV FÜR JDC ÖSTERREICH.

Das Fondsvermögensverwaltungserfolgskonzept „Trend 200“ ist im April auch in Österreich gestartet – und exklusiv über die Jung, DMS & Cie. Austria zu beziehen. Damit hat Patriarch auf die große Nachfrage aus Österreich nach der Produktlösung reagiert. Die Managed Portfolios Patriarch Trend 200 sind auch in Österreich über die dort größte Fondsplattform, die direktanlage.at AG, als verantwortlichem haftenden Vermögensverwalter erhältlich. Die Abwicklung ist genauso unbürokratisch und haftungsreduziert wie in Deutschland. Das Management liegt wieder in den bewährten Händen der DJE Kapital AG.

Die Einstiegsgröße zur Depoteröffnung liegt bei 15.000 Euro. Auch alle weiteren Rahmenbedingungen, wie beispielsweise die Gebührenstruktur, die Portfolio-Aufteilung oder das Berichtswesen und so

weiter, sind komplett vom deutschen Erfolgskonzept übernommen worden.

„Die starke Nachfrage nach der Lösung wundert mich nicht“, sagt Petra Walter, Leiterin ProduktManagement Investment bei Jung, DMS & Cie. AG. „Das Timingsystem, das dem Konzept zugrunde liegt, ist einfach, verständlich und transparent und die Kostenseite ist fair. Das Fondsvermögensverwaltungserfolgskonzept ist eine Lösung, die in schwierigen Börsenzeiten bei Beratern wie Endkunden Vertrauen schafft.“

Die Patriarch-Produktqualität ist seit Jahren in Österreich ein Begriff, wie der viermalige Gewinn des Österreichischen Dachfonds Awards in ununterbrochener Reihenfolge seit 2008 eindrucksvoll belegt.



*Gute Finanzlösungen sprechen sich schnell herum. Jetzt kommt auch Österreich in den Genuss des Fondsvermögensverwaltungserfolgskonzepts „Trend 200“.*

## VIEL POTENZIAL FÜR BERATER.

Nur 45 Prozent der Deutschen lassen sich professionell in Finanzfragen beraten, während sich elf Prozent noch nie beraten ließen. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung der DAB bank.

32 Prozent der Befragten besprechen persönliche Geldanlagethemen mit einem Bank- oder Sparkassenberater. 13 Prozent setzen dagegen auf einen bankunabhängigen Berater, davon fünf Prozent auf einen unabhängigen Vermögensverwalter, und acht Prozent auf sonstige Berater wie beispielsweise Versicherungsmakler oder Mitarbeiter eines Finanzvertriebs. 31 Pro-

zent der Deutschen treffen ihre Anlageentscheidungen eigenständig, während 14 Prozent ausschließlich Rat in der Familie oder bei ihrem Partner suchen.

Wie die Studie zeigt, benötigt jeder dritte Mann eigenen Angaben zufolge keine Hilfe bei der Geldanlage. Teamorientierter sind hingegen die Frauen: Hier verzichtet nur ein Viertel auf Unterstützung bei der Geldanlage. Gerade einmal ein Prozent der Männer überlassen die Geldanlage ihrer Partnerin und nur neun Prozent beraten sich bei der Geldanlage hauptsächlich mit ihrem Partner oder der Familie. Dagegen überlassen drei Prozent der

Frauen ihre Finanzplanung ganz ihrem Partner und immerhin 16 Prozent suchen bei der Finanzplanung vor allem den Rat des Partners oder von Familienangehörigen.

Bei denjenigen Befragten, die eine professionelle Anlageberatung nutzen, ist ein nicht unerheblicher Teil der Kunden unzufrieden mit dem Berater. 22 Prozent planen, in nächster Zeit den Berater zu wechseln. Die drei meistangegeben Gründe für den Willen zum Wechsel sind schlechte Performance, fehlendes Vertrauen beziehungsweise mangelnde Sympathie und das fehlende Verständnis der Berater für die gegenwärtige Lebenssituation ihrer Kunden. Außerdem werden fehlendes Vertrauen in das Institut sowie mangelnde Transparenz kritisiert.