

„115 Millionen Kundenvertrauen können nicht irren!“

In Zeiten von Nullzins, hoher Verunsicherung an den Kapitalmärkten und drohender Altersarmut, brauchen Anleger dringender als je zuvor Partner an ihrer Seite, die bewährte Lösungen anbieten und denen man vertrauen kann. Dazu sprach das GELD-Magazin mit Dirk Fischer von der Patriarch.

GELD ° In Österreich kennt man die Patriarch Multi-Manager GmbH als vorausschauenden Produktentwickler, der den Investoren immer wieder spannende Nischenprodukte liefert. Sie wurden auch schon oft mit dem Österreichischen Dachfonds Award prämiert. Was bewegt einen „Ingenieur“ für Finanzlösungen in Zeiten wie diesen?

DIRK FISCHER Nun, aktuell sind das diverse Themen. Zum einen die starke Verschiebung im Beratungssegment – sowohl in Österreich als auch in Deutschland. War unsere Branche lange Zeit ein Beratermarkt, so dreht sich dies seit einigen Jahren immer stärker in Richtung „Selbstberatung“ der Kunden, dem sogenannten „Execution Only-Segment“. Die Anzahl der freien Berater ist in beiden Ländern seit Jahren dramatisch rückläufig, fachlicher Nachwuchs nahezu überhaupt nicht in Sicht und die ausufernde Regulatorik unterstützt diesen Trend leider auch noch massiv. Dies greift auch direkt auf das zweite große Thema „Digitalisierung“ durch. Fand man die Kunden als Berater früher allerorten noch „in natura“ an, so tummelt sich mittlerweile eine Großzahl der Anleger heute im Social Media-Bereich. Themen wie beispielsweise Robo-Advisor oder Online-Anbieter wie z.B. Wikifolio werden durch diese Tendenzen unterstützt und getrieben. Auf diese neue Welt gilt es als kreativer Produktanbieter sein Geschäftsmodell anzupassen und die richtigen Antworten zu liefern.

Wie machen Sie dies im Detail?

Wir bauen beispielsweise gerade ein bipolares Robo-Advisor-Tool für unsere Fondsvermögensverwaltungslösungen hinter den Kulissen. In einer Variante für Berater – dort mit Ab-



Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH

schlussprovision, vereinfachter Abwicklung und dem Fokus auf Fund of Fund-Konstruktionen – und in einer zweiten Form für den Execution Only-Kunden, der keine Beratung will – dort ohne Abschlussprovision und mit stärkerem Fokus auf ETFs als Zielinvestments. Dazu starten wir parallel ein weiteres Großprojekt, um unseren Bekanntheitsgrad im Social Media-Bereich kontinuierlich zu steigern und unsere Produktqualität auch dort aufzuzeigen. Das wird sicherlich den Beratern im Nachgang den Einstieg ins Beratungsgespräch mit Finanzlösungen eines Boutiquenanbieters, wie uns, zukünftig deutlich erleichtern.

Den Anbietern von Robo-Advisor-Tools wird ja aktuell vorgeworfen, dass diese bisher über kaum Erfahrungswerte und nahezu kein verwal-

tetes Volumen verfügen. Wie wollen Sie diesen Vorbehalten begegnen?

Auf das bisherige Angebot bezogen, sind diese Aussagen auch korrekt. Aber genau davon werden wir uns deutlich unterscheiden. Unser Haus ist seit Gründung mittlerweile seit 13,5 Jahren im Fondsvermögensverwaltungssegment tätig. Das ist der längste verfügbare Track Record in diesem Bereich im freien Beratermarkt. Und speziell seit Einführung unserer „Timing-Fondsvermögensverwaltung“ Trend 200 in 2011 in Deutschland und 2012 in Österreich über die Hello bank hat das Thema einen wahren Run erfahren. In den verschiedenen Trend 200-Produktarten verwalten wir nach fünf Jahren als kleines Haus mittlerweile über 115 Millionen Euro. Und genau diese bewährten Strategien, und nicht etwa irgendwelche Neukreationen, werden wir in unser Robo-Advisor-Tool einbauen. Damit werden wir zum Jahresende 2016 vermutlich der erste Robo-Advisor-Anbieter sein, der einen langen Track Record, ein knapp neunstelliges Volumen, ein bewiesenes Top-Fondsmanagement – mit der DJE Kapital AG nach dem Patriarch Best Advice-Ansatz – und ein integriertes Absicherungssystem offerieren kann. Ein enormer Qualitätsunterschied für interessierte Berater und Endkunden.

Sie haben den Erfolg Ihres „Trend 200-Systems“, z.B. angewandt im seit zehn Jahren bewährten und mehrfach mit dem Österreichischen Dachfonds Award ausgezeichneten Patriarch Select Chance, bereits aufgezeigt. Was macht den Charme der Systematik aus? Warum entschieden sich in den letzten Jahren so viele Investoren für diese Absicherungsstrategie und was macht sie so einzigartig?

Nun, zum einen ist unsere Absicherungsstrategie über die 200 Tage-Linie leicht verständlich und nachvollziehbar und hatte bisher eine tadellose Trefferquote. Das überzeugt sowohl Berater als auch Endkunden. Die Volatilität des Konzeptes ist mit rund acht Prozent absolut überschaubar. Die laufenden Kosten, z.B. bei den Managed Depots der Hello bank, sind mit 1,25 Prozent p.a. ebenfalls sehr fair. Und natürlich ist das Wichtigste, dass das Ergebnis stets gestimmt hat. In den letzten fünf Jahren erzielten die Trend 200-Kunden nach laufenden Kosten zwischen 4,75 und 5,75 Prozent p.a. – stressfrei, täglich liquide und in den bewährten Händen eines Top-Managements. Sie waren im Markt, wenn es aufwärts ging (2012 bis 2014) und sicher am Seitenrand, wenn es brenzlig wurde (zweite Jahreshälfte 2011 oder auch seit Ende August 2015). Anlegerherz, was willst du mehr?

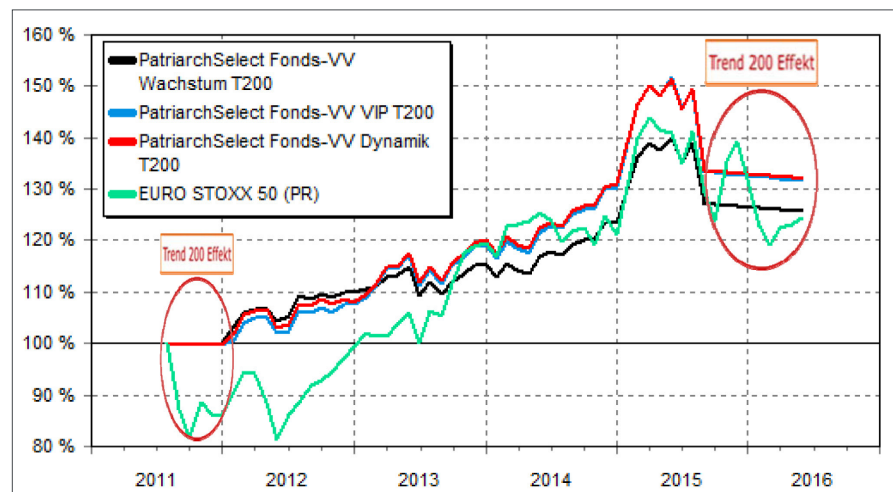
Abschließend gefragt, was ist Ihre Vision für die Patriarch über die nächsten drei bis fünf Jahre?

Wir wollen die veränderte Marktsituation als Chance nutzen. Über unsere beschriebenen Projekte Marktanteile und neue Kundengruppen gewinnen. Und mittelfristig natürlich auch das verwaltete Volumen von derzeit 235 Millionen Euro deutlich ausbauen. In Österreich speziell wollen wir die Wahrnehmung für unsere ausgezeichneten Aktienfonds erhöhen. Hier verbindet man uns noch nahezu ausschließlich mit unseren vermögensverwaltenden Fondslösungen, während in Deutschland unsere innovativen, weltweiten Aktienfonds, wie der Patriarch Classic TSI, der Patriarch Classic Dividende 4 Plus oder auch der GAMAX Junior Fund, mindestens eine ebenso hohe Bedeutung erlangt haben. All diese Finanzlösungen sind auf allen österreichischen Plattformen erhältlich und verfügen jeweils über die ganz besondere „Patriarch-Handschrift“ von besonders außergewöhnlichen Investmentideen. Ob

es ein internationaler Dividendenfonds mit jährlichem Ausschüttungsziel von vier Prozent und vierteljährlicher Auszahlung ist, oder der „TSI-Fonds“, der mit seinem Ansatz der Relativen Stärke einem Börsenbarometer, wie dem DAX, bisher jährlich stets über sieben Prozent p.a. Renditedifferenz abgerungen hat, oder der GAMAX Junior, der mit seinen Investitionen

ausschließlich dem Gespür der jungen Konsumenten folgt. Alles Investmentideen, die wir auch den österreichischen Marktteilnehmern zukünftig noch näher bringen wollen. Sie sehen also, wir haben im Sinne der Berater und Endkunden noch viel vor. Mit den Lösungen der Patriarch wird es am österreichischen Finanzmarkt mit Sicherheit nicht langweilig. ◀

PATRIARCH-STRATEGIEN IM VERGLEICH MIT DEM EUROSTOXX 50



Die neue Systematik „Trend 200“ liefert konstante Performance durch Vermeidung von starken Abwärtsphasen und lässt Anleger ruhiger schlafen.

° PORTRÄT: PATRIARCH MULTI-MANAGER GMBH

Die Patriarch Multi-Manager GmbH fokussiert sich mit ihrer Produktpalette auf breit diversifizierte Dachfonds und Vermögensverwaltungsstrategien. Vor allem unabhängigen Finanzberatern liefert Patriarch wertvolle Bausteine für die Asset Allocation. Die Patriarch wurde im Jahr 2004 gegründet und verwaltet heute rund 235 Millionen Euro. Für größere Partner legt Patriarch auch Dachfonds mit eigenem Label auf. Patriarch selektiert für seine Anleger dabei die besten Verwalter und mandatiert diese mit dem Management der initiierten Produkte. So bekommen die Investoren Zugang zu Know-how, das sonst nur sehr vermögenden Familien und Institutionen offen steht, und können gleichzeitig sicher sein, mit Patriarch immer von den Leistungen der Markt- und Innovationsführer zu profitieren. Darüber hinaus ist Patriarch als Produktschmiede für Aktienfonds und Labelpolizzen bekannt.