

patriarch.

MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 10 | Oktober 2011



2011 – Das Jahr der Altersvorsorge mit Versicherungslösungen.

Zehn Gründe für den Abschluss eines Vorsorgevertrags in 2011.

Seite 16



performer.

DAS INVESTMENTMAGAZIN

„The Trend is your friend“.

Die neue PatriarchSelect
Fondsvermögensverwaltung
Trend 200.

Seite 10

Das Börsenjahr 2011.

Kein Jahr für Anleger mit
schwachen Nerven.

Seite 26

Gastbeitrag Gottfried Heller:

Nach Börsensturz gutes
Gewinnpotenzial. Auch in
Schwellenländern.

Seite 30



Gastbeitrag Dr. Thorsten Querg:

Family Office – Die Champions
League der Investmentwelt?

Seite 34

IHRE
ANSPRECHPARTNER

T +49 (0)69- 715 89 90 - 0



Dirk Fischer
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de

Alex Nuss
Vertriebsleiter

alex.nuss@patriarch-fonds.de

Michael Kopf
Vertriebs- und Schulungsleiter

michael.kopf@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Liebe Leserinnen und Leser,

wie Sie vielleicht schon auf den ersten Blick bemerkt haben, erhalten Sie heute den „performer“ in deutlich veränderter Form. Nach mittlerweile fünf Jahren hat das beliebte halbjährliche Investmentmagazin der Patriarch eine hohe Wertschätzung und Reichweite erreicht, welcher wir mit einer frischeren Darstellung Rechnung tragen möchten.

Ganz besonders stolz macht uns der bisher beachtlich rege Austausch mit unserer Leserschaft: Zum einen erreicht uns nach jeder Ausgabe zu den diversen Themen stets ein qualitativ hohes Feedback aus Ihren Reihen, was die stetige Weiterentwicklung des „performers“ vorantreibt. Zum anderen verdeutlichen insbesondere Ihr freiwilliger Input zu potentiell interessanten und lesenswerten Themen sowie die aktive Erstellung redaktioneller Beiträge von Beratern am besten Ihre hohe Akzeptanz des Magazins.

Hierüber freuen wir uns als Herausgeber sehr.

Inhaltlich wird der „performer“ seinen Wurzeln treu bleiben und mit seinem ausgewogenen Aufbau von ausgewählten Gastbeiträgen und festen Rubriken neben den patriarch-spezifischen Themen weiterhin das lesenswerte Investmentmagazin für Berater und Endkunden sein. Dabei soll das Blatt seine kritische Sichtweise von Themen unbedingt beibehalten und speziell seine Unabhängigkeit als höchstes Gut hegen und pflegen. Auch ohne ein Patriarch-Kunde zu sein, kann man somit mehr denn je aus den Inhalten des „performers“ einen erheblichen substanziellen Mehrwert ziehen.

Unser Ziel und klarer Anspruch ist es, auf dem Erreichten aufzubauen und uns immer weiter zu verbessern. Ebenso möchten wir den Sprach- und Schreibstil des Magazins bei der verständlichen, schnörkellosen sowie kundenfreundlichen Ausdrucksweise, die so viele von Ihnen stets hervorheben, unbedingt beibehalten.

Dies wollen wir auch mit der ersten im neuen Layout vorliegenden Ausgabe gerne wieder unter Beweis stellen. Wir hoffen, dass Ihnen das neue Erscheinungsbild des „performers“ gefällt und Spaß macht. Darüber hinaus freuen wir uns in gewohnter Weise auf Ihre zahlreichen Rückmeldungen, konstruktive Kritik oder gerne auch auf Ihr Lob.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihr
Dirk Fischer
Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH

Inhalt & Impressum

INHALT

Seite

- **DACHFONDS:** Fünf Jahre Patriarch Select Dachfonds. Stabilität in jeder Börsenphase! 4
- **DACHFONDS:** Neues Fine-Tuning beim Patriarch Multi-Asset Dynamisch. Absicherungskonzept des PMAD um den Nikkei 225-Future erweitert. 8
- **FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:** Die neue PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200. 10
- **TITELTHEMA VERSICHERUNG:** 2011 – Das Jahr der Altersvorsorge mit Versicherungslösungen. Zehn Gründe für den Abschluss eines Vorsorgevertrags in 2011. 16
- **RECHT:** Neues vom Verbraucherschutz. Wie KIIDs, PIBs, VVPs und weitere Veränderungen den Anleger schützen sollen. 20
- **GASTBEITRAG WIRTSCHAFT:** Politik dominiert zunehmend die Börsenentwicklung. 24
- **WIRTSCHAFT:** Das Börsenjahr 2011. Kein Jahr für schwache Nerven. 26
- **GASTBEITRAG MÄRKTE:** Nach Börsensturz gutes Gewinnpotential. Auch in Schwellenländern. 30
- **GASTBEITRAG FAMILY OFFICES:** Family Office – Die Champions League der Investmentwelt? Mythos und Realität. 34
- **GASTBEITRAG GESCHLOSSENE FONDS:** Non-Korrelation und breite Streuung. Portfolios mit geschlossenen Fonds sicherer machen? 38
- **GASTBEITRAG LABELFONDS:** Niedrige Volatilität in unruhigen Zeiten. 42
- **WISSEN:** Börsenpsychologie leicht gemacht. Welche Aussagen kann man aus Trendlinien ableiten? 44
- **INCENTIVE:** Wenn Bildung zum Erlebnis wird. Die schöne Tradition der Patriarch-Schulungsreisen geht weiter. 46
- **VERTRIEBSTIPP** 50

IMPRESSUM

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt/Main
Tel.: +49 (0)69 - 715 89 90 - 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 - 38

www.patriarch-fonds.de
info@patriarch-fonds.de

Copyright
Das Copyright für alle Beiträge liegt bei der Patriarch Multi-Manager GmbH.

Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.

Layout & Bildkonzept
etage3 Kommunikation & Design GmbH

Fünf Jahre Patriarch Select Dachfonds. Stabilität in jeder Börsenphase!

Nicht nur der „performer“ selbst feiert mit dieser Ausgabe sein fünfjähriges Bestehen, sondern auch die Patriarch Select Dachfondsfamilie, welche im August 2006 aufgelegt wurde.

Nachdem wir uns in der letzten „performer“-Ausgabe (Nr. 9) eher mit der Außenbetrachtung der Fonds, also mit den hervorragenden Rankings und Ratings, den vielfach erhaltenen Awards und der zahlreichen Presse beschäftigt haben, soll der runde Geburtstag nun für eine Fondsbetrachtung unter vollkommen anderen Aspekten genutzt werden.

In einer Marktphase, wie es sie den letzten fünf Jahren gab – mit der großen weltweiten Finanzkrise und dem vehementen Börseneinbruch im Zeitraum Oktober 2007 bis April 2009 – haben Parameter wie Verlustvermeidung, Einfluss des Einstiegszeitpunktes auf das Anlegerergebnis, nachweislicher Mehrwert des hauseigenen Investmentansatzes usw. aus Anlegersicht den entscheidenden Stellenwert eingenommen.

Die Entwicklung wird auch durch den Umdenkungsprozess bei vielen Fondsanalyse-Gesellschaften am Markt belegt, die sich aktuell immer stärker auf diese Parameter fokussieren. Und das ist nicht wirklich verwunderlich, denn wir alle merken, dass die Finanzkrise noch lange nicht hinter uns liegt und die Schwankungsbreite an den Märkten eher stetig zunimmt.

Daher wird auch in Zukunft von Basisinvestments, wie den Patriarch Select Dachfonds, Stabilität und Zuverlässigkeit in jeder Börsenphase erwartet!

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, ob die Fonds diesem Anspruch bisher gerecht wurden:

Verlustvermeidung in jeder Börsenphase – unabhängig vom Einstiegszeitpunkt

Unter Betrachtung der zum Redaktionsschluss dieses Beitrags vorliegenden Datenbasis per 31. Juli 2011 zeigt die nachfolgende Tabelle bezogen auf alle drei Patriarch Select Dachfonds fünf unterschiedliche Investitionszeitpunkte bzw. Investitionsjahre seit Fondsauflegung. Die Wertzuwächse in Prozent belegen, wie sich die jeweiligen Fonds in den angegebenen Zeiträumen entwickelt haben. Mit dieser Darstellungsform wollen wir uns den ansonsten aktuell favorisierten Betrachtungsweisen in der Fondsbranche durch das Aufzeigen von rollierenden 1-Jahres-Performances (BaFin) oder der maximalen Verlustphase eines Fonds (Under-Water-Periode) einmal anders nähern.

Diese Ergebnisse sind wirklich überzeugend und entsprechen den Wünschen des Anlegers. Denn: So unterschiedlich die Einstiegszeitpunkte, die vorgefundenen Marktphasen, die Risikoneigungen der Fonds (Ertrag = defensiv, Wachstum = mittel, Chance = offensiv) oder die Haltedauer der

	kum. Wertzuwachs in % 08/2010-07/2011	kum. Wertzuwachs in % 08/2009-07/2011	kum. Wertzuwachs in % 08/2008-07/2011	kum. Wertzuwachs in % 08/2007-07/2011	kum. Wertzuwachs in % 09/2006-07/2011
Patriarch Select Dachfonds					
Patriarch Select Ertrag	2,28	14,39	3,40	4,96	12,10
Patriarch Select Wachstum	3,75	22,89	4,67	2,26	13,20
Patriarch Select Chance	3,69	28,75	2,75	-11,07	1,20

Quelle: FVBS



Quelle: FVBS

Investoren (1, 2, 3, 4 oder 5 Jahr/e) auch waren – das Endresultat war immer im Sinne der Anleger, nämlich positiv.

Es gibt in dieser Betrachtung lediglich eine einzige Ausnahme: Ein Investment in den Patriarch Select Chance mit dem Investitionszeitpunkt 01. August 2007 hätte per 31. Juli 2011 noch ein Minus von -11,07% (siehe obere Grafik) zu verzeichnen. Diese Ausnahme von der Regel ist beeindruckend, da das Investment in diesen absolut offensiv ausgerichteten Dachfonds (mit stets zwischen 80-100% Aktienfondsanteil) zum genannten Zeitpunkt quasi nur einige Tage vor der Lehman-Pleite und einem damit seit 1929 nicht mehr gesehenen kurzfristigen dramatischen Börsenabsturz stattgefunden hätte. Somit waren durch das Timing und die Aktienquote für das Investment die vorstellbar ungünstigen Bedingungen gegeben. **Doch selbst dieses Worst-Case-Szenario verkraftete der Anleger mit dem Patriarch Select Chance problemlos**, was im Vergleich dazu bei vielen Mitbewerbern in der Vergangenheitsbetrachtung der letzten vier Jahre sicherlich nicht der Fall war.

Fazit: Das Konzept und die Qualität der Patriarch Select Dachfondsfamilie haben sich über alle Börsenphasen unabhängig vom Einstiegszeitpunkt (Timing) bewährt. Wie vom Anleger erwartet, liegt die Verlustbegrenzung ganz klar im Fokus und wurde konsequent eingehalten.

Der Mehrwert des Patriarch-Managementansatzes

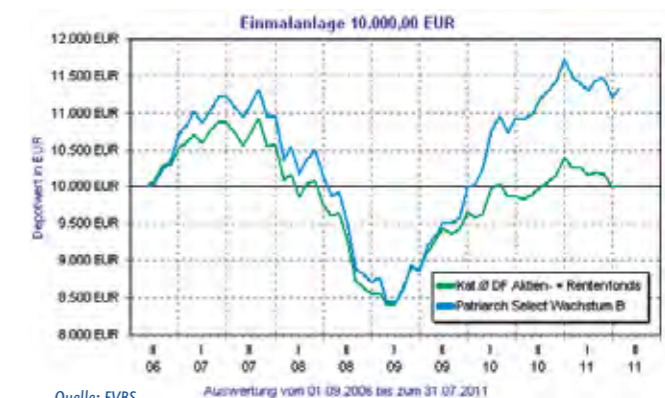
Das Patriarch-Management (derzeit DJE Kapital AG) unterliegt nach seinem „Best-Advice-Ansatz“ stets strengen Vorgaben. Die wichtigsten Punkte dabei sind, dass Patriarch-Zielfonds in den vermögensverwaltenden Konzepten der Patriarch seit eh und je untersagt sind. Zielfonds aus dem Hause der DJE Kapital AG dürfen nur mit maximal 15% Anteil am

Gesamtvolumen gewichtet werden, wohingegen andere Fondsgesellschaften nur mit maximal 10% Gesamtvolumenanteil Berücksichtigung finden dürfen.

Wenn die Fonds nun, wie vorstehend bewiesen, erfolgreich im Markt positioniert sind, ist dies sicherlich maßgeblich auf diese Investmentphilosophie zurückzuführen. Doch wie visualisiert man den exakten Mehrwert des Patriarch-Managementansatzes für einen Berater oder Endkunden? Auch hier wollen wir in der Betrachtung einmal andere Wege gehen.

Natürlich könnten wir aufzeigen, dass die Fonds in ihrer jeweiligen Peergroup unabhängig vom Stichtag i.d.R. immer im ersten Quartal oder im ersten Drittel positioniert sind oder diverse Awards und Ratings erhalten haben. Aber was sagt dies einem Anleger wirklich? Und kann er die Güte dieser Resultate greifen? Zeigt die Platzierung auch ausschließlich die Leistung der eigenen Managementphilosophie?

Mit Hilfe der neutralen FVBS-Fondsvergleichssoftware des FINANZEN-Verlags wollen wir uns dem Thema graphisch mit einem exakten Prozentwert nähern. Jeder Fonds lässt sich dabei dem Durchschnittswert aller Fonds seiner Vergleichsgruppe gegenüberstellen, wodurch der Mehr- oder Minderwert zum Durchschnitt exakt beziffert werden kann.



Quelle: FVBS

Am Beispiel des Patriarch Select Wachstum unter der Betrachtung der fünf Jahre seit seiner Auflegung, zeigt die Graphik per Stichtag 31. Juli 2011 einen deutlichen Mehrwert von exakt +2,49% p.a. zum mittleren Resultat aller derzeit 428 Vergleichsfonds der Peergroup „Dachfonds Renten- und Aktien gemischt“. Und dies bei vergleichbarer Volatilität.

Um diese außergewöhnliche Leistung noch transparenter und besser bewertbar zu machen, greifen wir auf eine Faustformel aus dem Lebens- und Rentenversicherungsbereich zurück. Die Erläuterung der Wirkung des Zinseszinses durch eine Mehrrendite p.a. am Beispiel der Ansparphase einer Altersvorsorgeversicherung lautet dort wie folgt:

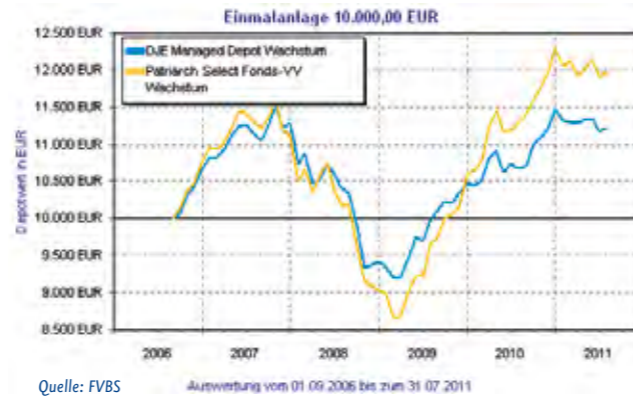
„Eine erzielte Mehrrendite bei einem Altersvorsorgeprodukt in einer 30-jährigen Ansparphase von nur 1% p.a. bedeutet in der Verzeehr- bzw. Rentenphase einer solchen Versicherung eine um 30% höhere Ablaufleistung oder Leibrente. So stark wirkt sich der Zinseszinses durch eine jährlichen Mehrrendite aus.“

Zur Erinnerung: Der Mehrwert des Patriarch Select Wachstum im Vergleich zum Mittelwert seiner Peergroup betrug bereits bei einem Zeitraum von nur fünf Jahren schon 2,49% p.a. – und dies in einer wirklich schwierigen Börsenphase! Hier schlägt der Zinseszinses noch viel deutlicher zu Buche.

Bleibt noch die abschließende Frage, welcher Anteil dieser Gesamtmehrrendite von 2,49% p.a. tatsächlich den reinen Patriarch-Managementvorgaben für die DJE Kapital AG zuzuordnen ist. Wir bemühen uns noch einmal um einen speziellen Vergleich aus der Finanzen-Software, um uns dem Thema zu nähern, und wechseln hierzu in den Sektor der Fondsvermögensverwaltungen. Dort gibt es bereits seit 2002 die 2006 als Dachfonds geklonte deckungsgleiche VV-Strategie Patriarch Select Wachstum. Diese Strategie wird zwecks Fairness im folgenden Vergleich über denselben 5-Jahres-Zeitraum betrachtet, wie zuvor der Patriarch Select Dachfonds, da das in Folge herangezogene Vergleichskonzept aus dem Markt ebenfalls nicht als Dachfonds existiert, sondern nur als Fondsvermögensverwaltungsstrategie. Alle anderen Details bleiben identisch – dieselbe strategische Ausrichtung, Kostensystematik und dasselbe Management, allerdings nach zwei unterschiedlichen vorgegebenen Strategien. Zum Vergleich dient die hauseigene Fondsvermögensverwaltung unseres mandatierten Managements der DJE Kapital AG (die DJE Managed Depots), ebenfalls mit der Risikoneigung Wachstum.

Somit werden gleiche Zeiträume, Risikoneigungen und Management verglichen: Zum einen bei den DJE Managed Depots nach den Managementvorgaben der DJE Kapital AG ausgerichtet und aufgestellt. Zum anderen bei der Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Strategie Wachstum nach den Patriarch-

„Best Advice“-Vorgaben ausgerichtet und durch das Management der DJE Kapital AG mit überwiegend abweichenden Zielinvestments bestückt.



Das Ergebnis ist eindeutig: Mit dem identischen Management innerhalb einer identischen Risikostrategie bei vergleichbarer Volatilität erbringt der Patriarch-Ansatz als Managementvorgabe bereits über den kurzen Betrachtungszeitraum von fünf Jahren einen deutlichen Mehrwert von **+1,35% p.a.!** Auf die Bedeutung des Zinseszinses bei einem solchen Renditeunterschied wurde ja bereits ausgiebig eingegangen.

Diese Betrachtungsweise kann sicherlich nur eine Näherungsrechnung sein. Sie bringt jedoch den wirklichen Mehrwert eines Investmentansatzes, in diesem Falle der Patriarch-Managementphilosophie umgesetzt durch die DJE Kapital AG, im Vergleich in zwei Schritten bestmöglich zu Tage.

In jedem Fall lässt sich abschließend festhalten, dass die Patriarch Select Dachfondsfamilie in jeder Börsenphase Stabilität für den Anleger erbracht hat, ganz besonders unter dem aktuell immer häufiger beleuchteten Blickwinkel der Verlustvermeidung. Wie man sich den Fonds auch nähert – ob von außen über Awards, Ratings und Rankings oder, wie hier erfolgt, in der ausführlichen Detailanalyse – die Fonds sind durchdacht, qualitativ optimal aufgestellt und im Sinne der Anleger erfolgreich.

Der investierte Anleger kann sich bereits auf die nächsten fünf oder mehr Börsenjahre freuen, was auch immer die Märkte an Überraschungen bringen mögen.



Gut lachen mit der besten Rente

PrismaRent bietet optimale Anlagemöglichkeiten ohne Ausgabeaufschlag, maximale Flexibilität und transparente Kosten. Mit der Fondsrente des „Besten Lebensversicherers 2010“ (Focus Money) ist die Versorgungslücke Vergangenheit. Mit BU-Option und individuellem Todesfallschutz.



Neues Fine-Tuning beim Patriarch Multi-Asset Dynamisch. Absicherungskonzept des PMAD um den Nikkei 225-Future erweitert.

Ein Absicherungskonzept wie beim Patriarch Multi Asset Dynamisch, welches in fallenden Marktphasen über den Verkauf von Index-Futures agiert, ist auf zwei elementare Dinge angewiesen:

1. Liquide Future-Märkte (zwecks jederzeitiger und sofortiger Handelsmöglichkeit)
2. Faire Preise (Spreads) in diesem Marktbereich

Dies ist seit eh und je nur bei den großen Future-Index-Märkten gegeben. Dementsprechend greift der Patriarch Multi Asset Dynamisch seit seiner Auflage im April 2009 zu Sicherungszwecken bei vorhandenem Absicherungsbedarf auf den Verkauf des Euro Stoxx 50-Futures für den europäischen Teil seines Portfolios zurück, und setzt für den internationalen Teil des Portfolios auf den Verkauf des S&P 500-Futures. Diese Absicherungssystematik erspart das alternativ bei einer Absicherung über Cash notwendige ständige Hin- und Herkaufen sowie -verkaufen der einzelnen Fondspositionen und ist somit erheblich kostengünstiger.

Beim außereuropäischen Portfolio-Anteil herrscht seit eh und je eine extrem große Korrelation der jeweiligen Marktentwicklungen zur amerikanischen Leitbörse, was die Absicherung über den S&P 500-Future zwingend empfiehlt. Dennoch war das Patriarch-Team stets auf der Suche nach einer noch besser passenden Lösung für den speziell immer stärker aufkommenden asiatischen Portfolio-Anteil im Patriarch Multi Asset Dynamisch.

Dies ist nicht wirklich einfach, da dortige Marktbebewegungen aus europäischer Sicht nachts verlaufen und somit zeitnahe Handelsaktivitäten schwierig zu tätigen sind. Des Weiteren existieren in Ländern wie Thailand, Indonesien, Malaysia etc. überhaupt keine effizient „kaufbaren“ Future-Märkte. Zukünftig werden diese Märkte jedoch immer wichtiger, denn

in der aktuellen Modellbetrachtung der Berenberg Bank für ein offensives Portfolio verteilen sich die drei Future-Märkte über ein weltweites Konzept derzeit mit Gewichtungen von ca. 40% für den europäischen Anteil, ca. 42% für den internationalen Anteil (ex Asien) und immerhin schon 18% für den asiatischen Anteil (inkl. Japan).

Für eine zeitnahe Lösung dieses veränderten Absicherungswunsches hat nun das Fondsmanagement des Patriarch Multi Asset Dynamisch mit dem institutionellen Asset Management der Berenberg Bank in persona selbst gesorgt: Die älteste Privatbank Deutschlands hat über die letzten Monate einen funktionierenden und verlässlichen 24-Stunden-Handelsdesk speziell für den asiatischen Raum aufgebaut und stellt diese Dienste nun seit dem 1. August 2011 zusätzlich kostenneutral für das bestehende Konzept zur Verfügung.

Sämtliche zukünftigen Sicherungstransaktionen für den asiatischen Teil des Portfolios werden seit dem 1. August 2011 noch passgenauer über den Verkauf von Nikkei 225-Futures dargestellt. Auch dieser Future-Markt ist extrem liquide und mit fairen Preisen versehen.

Damit erlebt das Absicherungskonzept des Patriarch Multi Asset Dynamisch ab sofort ein zielführendes ergänzendes „Fine-Tuning“. Absichert wird nun über den Verkauf von maximal drei Index-Futures, da jede Region zur Entscheidung unabhängig von anderen betrachtet wird. Zusätzlich wird in jedem Future-Markt nach den Signalen aus den Bereichen der mittelfristigen und der langfristigen Trends (beide 50% Entscheidungsgewichtung) getrennt.

TIMEZONE -11 -10 -9 -8 -7 -6 -5 -4 -3 -2 -1 -0 +1 +2 +3 +4 +5 +6 +7 +8 +9 +10 +11 +12

Somit stehen ab sofort insgesamt **sechs** Sicherungsparameter aus den Future-Märkten als Instrumente für den Patriarch Multi Asset Dynamisch im unabhängigen Einsatz zueinander zur Verfügung. Bisher waren es die bekannten **vier** Sicherungskomponenten aus dem Future-Bereich (Euro Stoxx 50 und S&P 500 jeweils mittel- und langfristig), welche die nachfolgende Graphik seit Auflage des Fonds im Verlauf zeigt.

Somit ist der bestehende Investmentansatz des beliebten Fonds noch einmal zu Gunsten der Anleger und Berater erweitert worden. Das Konzept dürfte so den aktuellen und kommenden Herausforderungen der Märkte gelassen entgegenstehen.

Wertentwicklung des Patriarch Multi Asset Dynamisch in Relation zum Absicherungslevel im Zeitverlauf (16.04.2009 - 31.08.2011)



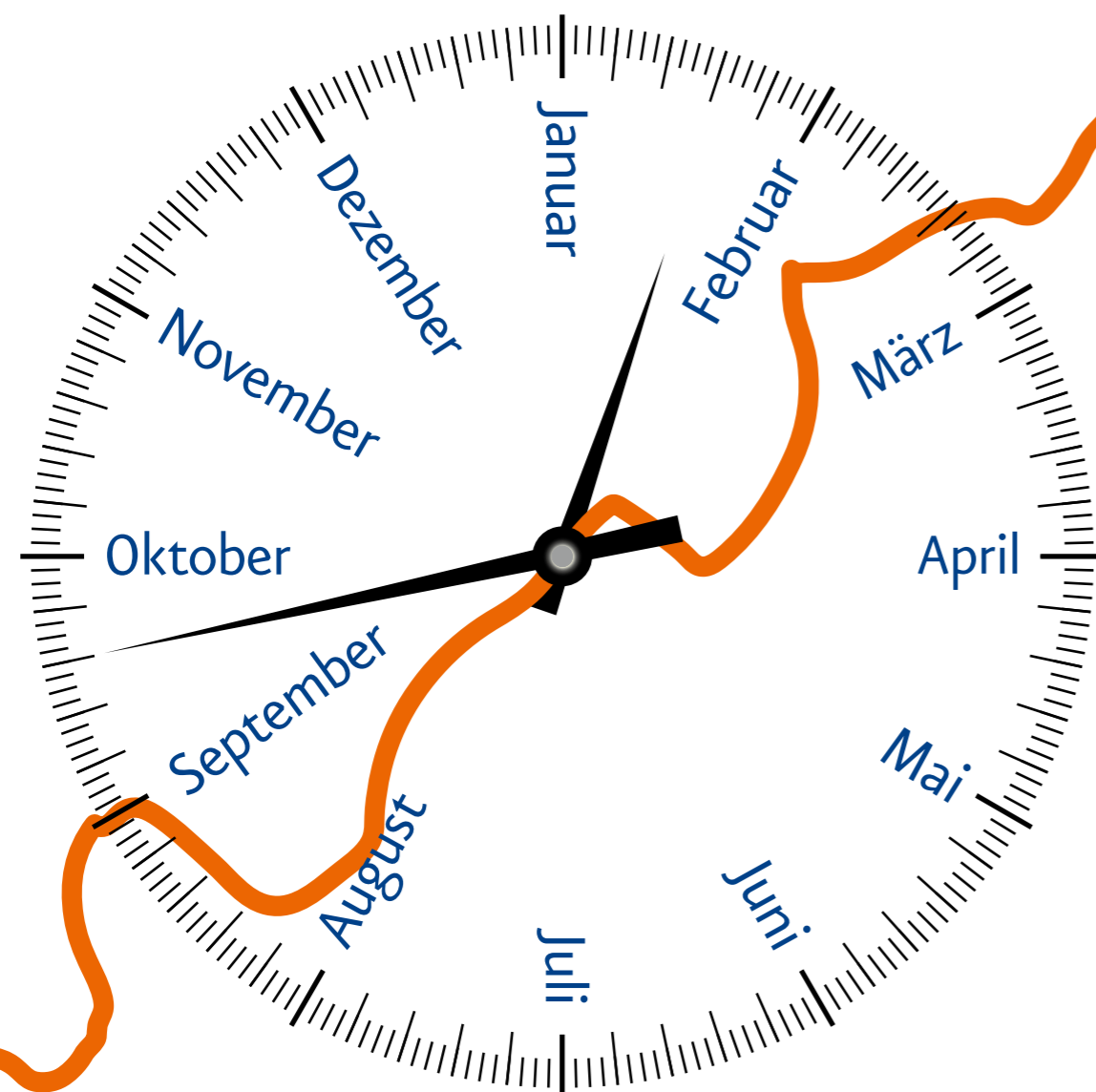
Quelle: Berenberg Bank

„The trend is your friend“. Die neue PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200.

Die Suche nach dem perfekten Zeitpunkt zum Ein- und Ausstieg in ein zuvor qualitativ ausgewähltes Investment ist vermutlich so alt wie die Börse selbst. Die Entwicklung eines fehlerfreien Systems zum Anlagetiming ist bis heute niemandem gelungen, dennoch gibt es mittlerweile eine Vielzahl sehr verlässlicher Indikatoren. Diese dienen als sinnvolle Hilfestellung für den zu findenden optimalen

Kauf- und Verkaufszeitpunkt des favorisierten Assets und bringen dabei i.d.R. eine erhebliche Verbesserung der Rendite. Logisch, denn wer die Möglichkeit hat, günstig zu kaufen und teuer zu verkaufen, dürfte bei seiner Geldanlage immer auf der sicheren Seite sein.

Der bekannteste Indikator aus dieser Sicht ist sicherlich unbestritten die aus der Charttechnik



allseits bekannte 200-Tage-Linie. Dabei wird aus den letzten 200 Tageskursen eines Wertes (z.B. eines Index oder einer Aktie) der Durchschnittskurs ermittelt und dieser graphisch gegen den jeweiligen Tageskurs desselben Wertes gestellt. Täglich wird nun der älteste Kurs der letzten 200 Tage gelöscht und der neueste Kurs hinzugenommen. Schneiden sich die beiden so entstehenden Verlaufslinien, leitet man daraus Kauf- und Verkaufssignale für die betrachtete Anlage ab. Durchstößt der aktuelle Kurs die 200-Tage-Linie von unten nach oben, stellt das ein Kaufsignal dar (die aktuelle Potenzialeinschätzung des Wertes über den Kurs erscheint derzeit attraktiver als in den letzten 200 Börsentagen). Durchschlägt der aktuelle Kurs dagegen die 200-Tage-Linie von oben nach unten, empfiehlt die technische Analyse ein Verkaufen des Wertes (dem betrachteten Investment wurde in der jüngeren Vergangenheit via Kurswert mehr Potential zugetraut als in der aktuellen Betrachtung).

Zur besseren Verdeutlichung zeigt die nachfolgende Graphik die Auswirkung über die letzten acht Börsenjahre am Beispiel des weltweiten Aktienindex MSCI World.



Aus EUR 100.000 Anfangskapital wurden bei Vollinvestition EUR 150.369.
Bei Investitionssteuerung über die Signale der 200-Tage-Linie wurden aus EUR 100.000 Anfangskapital EUR 187.883.
Quelle: Fundsaccess

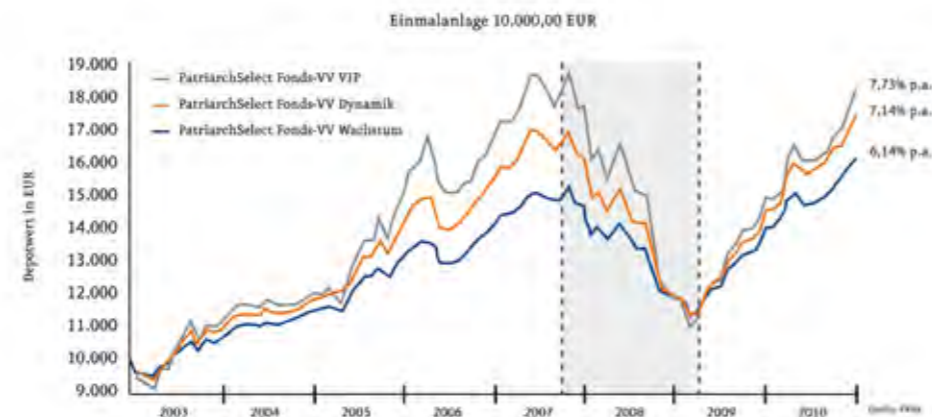
Hier sieht man den Effekt sehr deutlich. Im Verlauf gab es über die 200-Tage-Linie drei klare Signale zum Handeln: Ein Kaufsignal in 2003, ein Verkaufssignal Ende 2007 und wiederum ein Kaufsignal in 2009. Wer sich daran orientierte, hatte im Vergleich zum klassischen Buy-and-Hold-Anleger einen deutlichen Mehrwert für sein Investment erzielt – in guten Marktphasen war er investiert und in den schwachen Marktphasen nicht.

Wenn Sie nun glauben, dass dies ein Zufall ist, da das optimale Anlagetiming sonst viel zu einfach zu erreichen wäre, soll noch ein weiteres Beispiel als Beleg dienen: Unser bekanntestes Marktbarometer, der DAX, hat zwischen 1999 und 2009 bekanntermaßen eine leichte Negativrendite von ca. -10% auf das Einsatzkapital von 1999 erbracht (Stichtag 30. September 2009). Nicht umsonst spricht man diesbezüglich von der „verlorenen Dekade des Aktienmarktes“. So stellt es sich aber nur für einen ununterbrochen engagierten Investor im DAX dar. Ein Investor, welcher seine jeweiligen Kauf- und Verkaufsentscheidungen in seinem DAX-Engagement wiederum an den Signalen der 200-Tage-Linie des DAX in diesen zehn Jahren orientierte, hat mit dem gleichen Basisinvestment dagegen ca. eine Kapitalverdoppelung über einen deckungsgleichen Zeitraum erreicht!

Hierbei wurden bereits alle Fehlsignale berücksichtigt, welche dieser Indikator auch liefert und die selbstverständlich Rendite gekostet haben. Zwar liefert der Indikator der 200-Tage-Linie keine 100%ige Trefferquote, dennoch erkennt die Systematik speziell die großen und für den Investor wichtigen langfristigen Trendwenden eines Wertes auf äußerst verlässliche Weise.

Kein Wunder, dass ein solch hilfreiches Instrument den Produktmachern der Patriarch nicht entgehen konnte. Seit Mitte Juli 2011 kann der Anleger von dem vorher beschriebenen Timing-Effekt im Rahmen der 200-Tage-Linie daher nun über die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung (auch bekannt unter dem Namen A&A Superfonds-Portfolios) profitieren. Die Frankfurter Produktkonzeptioner haben gemeinsam mit Augsburger Aktienbank AG für die drei volatilsten Strategien Wachstum (55% Aktienfonds im Mittel), Dynamik (75% Aktienfonds im Mittel) und VIP (i.d.R. 100% Aktienfondsquote) eine optionale Variante entwickelt. Dabei bleibt der Anleger nicht stetig in seiner Vermögensverwaltungsstrategie investiert, sondern ist es nur dann, wenn es ihm die 200-Tage-Linie der jeweiligen Fonds-VV-Strategie-Benchmark empfiehlt – und zwar mit der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200!

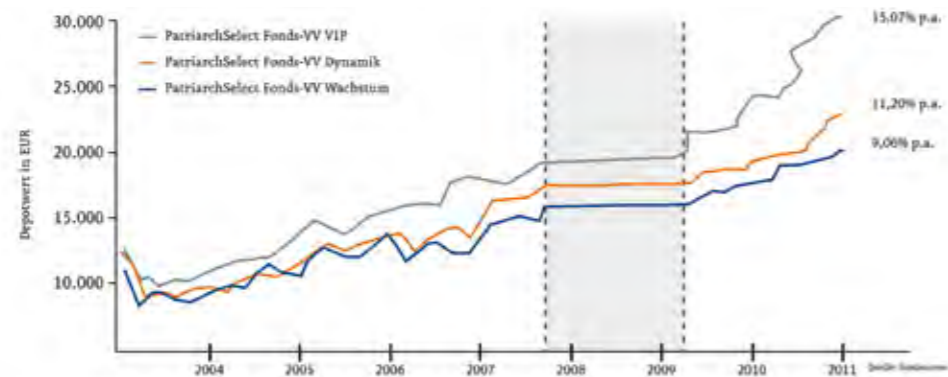
Wenn der Kunde zukünftig in einer der neuen Strategien gemäß Kaufsignal investiert ist, befindet er sich dabei auch hier weiterhin in den bewährten Händen der DJE Kapital AG. Diese hat für die Modelle mit den bisherigen traditionellen Strategie-Ansätzen während den letzten schwierigen acht Börsenjahren nach den Best-Advice-Vorgaben der Patriarch-Renditen zwischen +6,14% und +7,73% p.a. erwirtschaftet (Stichtag 31. Dezember 2010)!



Quelle: FVBS

Wenn zukünftig ebenfalls die überwiegende Anzahl der Schwächephase an den Märkten über die Signale der 200-Tage-Systematik der jeweiligen Strategiebenchmark vermieden werden kann, dürften die Anleger sich über noch höhere Renditen und weniger Schwankungen freuen. Und welcher Anleger möchte dies nicht?

Aus der idealtypischen Vergangenheitsbetrachtung der drei bestehenden Strategien im Modell (ohne Berücksichtigung von Fehlsignalen und mit vorgegebenem Timing) hätte bspw. lediglich die Vermeidung des großen Abwärtstrends im Zeitraum Oktober 2007 bis März 2009 durch Desinvestition nochmal eine erhebliche Renditeverbesserung auf Ergebnisse zwischen nun 9,06% - 15,07% p.a. erbracht. In Zeiten einer solchen durch die 200-Tage-Linie-Systematik empfohlenen Desinvestition werden die Trend 200-Fondsvermögensverwaltungsstrategien komplett in durch die DJE Kapital AG empfohlenen Geldmarktfonds „geparkt“.



Wertentwicklung einer Einmalanlage p.a. mit Timingkomponente seit Auflegung im Januar 2003 bis Dezember 2010. 4

Quelle: FVBS und Patriarch

Um die Anzahl an potentiellen zukünftigen Fehlsignalen zusätzlich weiter zu minimieren, werden die neuen Patriarch-Strategien zur Umsetzung eines Signals eine Mindesttoleranz abwarten. Es wird erst gekauft oder verkauft, wenn die aktuelle Kurslinie die 200-Tage-Linie der Benchmark der Patriarch-Strategie nachhaltig um mindestens 3% durchstößt. Laut Patriarch hat dies bei allen Simulationen mit den Echtzahlen der Alt-Strategien aus den letzten achteinhalb Jahren die mit Abstand geringste Anzahl von Fehlsignalen übrig gelassen und damit das beste Ergebnis erbracht. Da die komplette Systematik nur bei einer hohen Volatilität (Schwankungsbreite) effektiv ist, wird das neue Timingsystem verständlicherweise nicht für die defensiven Patriarch-Alt-Strategien „Ertrag“ und „Ausgewogen“ angeboten, bei welchen die Timingkomponente zweitrangig ist. Die regelmäßige Überwachung und Umsetzung der 200-Tage-Liniensystematik übernimmt als verantwortlicher Vermögensverwalter komplett die Augsburger Aktienbank AG. **Spannend ist natürlich auch noch die Frage, ob es ein spezielles Marktszenario gibt, bei dem der Mehrwert der Systematik besonders ersichtlich wird. Ein Gefühl dafür geben die beiden nachfolgenden Investitionsbeispiele:**

Der erste Fall (siehe folgende Graphik) ist ein Kauf, direkt vor einem extrem fallenden Markt (Mitte 2007 vor Beginn der weltweiten Finanzkrise). Hier geht die Vermögensverwaltungsstrategie VIP kurz nach Kauf sofort wieder in Cash (Geldmarktfonds) über, da die 200-Tage-Linie der Strategie-Benchmark ein Verkaufssignal liefert und die 3%-Toleranz sich umgehend bestätigt.

Über eineinhalb Jahre bleibt dieser Anleger nun im Cash, während der Markt ins Bodenlose fällt. Erst dann bringen ihn Mitte 2009 ein Kaufsignal und eine Toleranzbestätigung wieder zurück in den Markt. Der Mehrwert gegenüber der Buy-and-Hold-Strategie der PatriarchSelect Fonds-VV VIP ist mit gut 41.000 Euro auf ein Einsatzkapital von 100.000 Euro und noch nicht einmal vier Jahren Anlagedauer gigantisch! Da jeder Anleger vor einem ähnlichen Szenario in der Zukunft die größte Angst hegt, ist dies besonders eindrucksvoll.



Quelle: Fundsaccess

Nun liegt der Umkehrschluss nahe, dass das System bei einem Kauf vor oder in eine steile Haussephase hinein dann vermutlich Nachteile offenbart. Schauen wir uns dazu eine weitere Grafik an, die einen Anleger zeigt, welcher nach der weltweiten Finanzkrise Mitte 2009 in die Haussephase hinein kauft. Er ist sofort investiert, da die 200-Tage-Linie der Benchmark schon in den Wochen vor seinem Einstieg ein Kaufsignal und die folgende Signalbestätigung geliefert hatte. Im kompletten Betrachtungszeitraum steigt der Markt stetig und kontinuierlich an und es erfolgt keinerlei Verkaufssignal, da der gleitende 200-Tage-Durchschnitt bei Berücksichtigung der 3% Toleranz immer unter dem Tageskurs der Benchmark bleibt. Somit ist in dieser Phase der Unterschied zum Buy-and-Hold-Investor gleich Null!



Quelle: Fundsaccess

Die beiden Beispiele (oben und vorherige Seite unten) beantworten sehr eindrucksvoll die Ausgangsfrage, wann ein solches System sein Optimum an Mehrwert bringt. Gerade den bisher vom Investor gefürchteten Phasen kann er so gelassen entgegen sehen. Wenn es an den Märkten schwierig wird, erhält der Anleger Sicherheit und profitiert im anderen Fall von einer ordentlichen Rendite, wenn die Märkte steigen – was sollte ein Anlegerherz mehr wollen?

Die aktuelle Marktphase bestätigt auf beeindruckende Weise die Wirkung dieser Finanzlösung. Bereits mit der ersten Allokation nach Produktaufgabe zum 20. Juli 2011 gingen alle drei Strategien unmittelbar durch die Verkaufssignalgenerierung über die 200-Tage-Linie ihrer Benchmark inkl. der 3%igen Toleranzbestätigung sofort in die Desinvestition bzw. damit in die von der DJE Kapital AG empfohlenen Geldmarktfonds. Die wertvollen neuen Kundengelder in der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 waren also sofort risikolos, verzinst und verlustfrei geparkt und geschützt, während sämtliche anderen Börsenwerte zeitgleich einen massiven Börsenrutsch von im Durchschnitt (siehe DAX) gut -20% hinnehmen mussten (Stand 22. August 2011). Das ist ein erster eindeutiger und überzeugender Beleg für die Güte der neuen „Timing-Fondsvermögensverwaltung“ der Patriarch. Nichts stimmt einen Kunden glücklicher, als systematisch vermiedene Verluste.

Bleibt als letztes noch die sehr einfache Abwicklung hervorzuheben. Mit einem Depotöffnungsantrag bei der Augsburger Aktienbank AG ist formell für den Kunden alles getan und der Anleger ist mit einer Top-Kapitallösung versorgt. Auch die Gebührenstruktur auf Kundenebene bleibt exakt identisch zu den Alt-Strategien und generiert somit einen echten Zusatznutzen für alle Beteiligten.

Das ist eine Lösung, über die sich der qualitätsbewusste Endkunde sicherlich freut, und die bisher schon zahlreichen Freunde der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung werden über diese Zusatzoption zum Wohle des Kunden sowieso begeistert sein.

Jetzt lohnt sich der Depotwechsel gleich mehrfach!

50 EUR pro Depot!

Jetzt mitmachen bei unserer Jubiläums-Vertriebsaktion „fifty-fifty“!

Die AAB feiert 2013 ihr 50-jähriges Jubiläum. Wer bis dahin mindestens **50 Depots an uns vermittelt, kassiert 2.500 EUR!**

Jedes weitere Depot bringt Ihnen zusätzliche 50 EUR, gleich welche Depotart.

Die Aktion gilt natürlich auch für die neuen „Trend 200“-Strategien von Patriarch!

Sie geben uns „50“, wir geben Ihnen „50“ zurück! Außerdem gibts eine Einladung zu unserem Jubiläumspartnertag und eine tolle Überraschung für die Top-Five-Vermittler.

Gleich anmelden unter: www.aab.de/5050

IHR STARKER PARTNER!

AUGSBURGER
Aktienbank

Petra Hajek,
Vertrieb

2011 – Das Jahr der Altersvorsorge mit Versicherungslösungen.

Zehn Gründe für den Abschluss eines Vorsorgevertrags in 2011.



Das Ziel vieler Sparer – sorgenfreies Leben im Alter.

Das Jahr 2011 geht in sein letztes Quartal, welches traditionell die mit Abstand abschlussstärkste Zeit für Altersvorsorgelösungen aus dem Versicherungsbereich darstellt. Dieses Phänomen, zu dem es keine rationale Begründung zu geben scheint, begleitet die Branche jedoch verlässlich Jahr für Jahr. Genauso wie im Gesamtmarkt, natürlich auch bei den favorisierten Patriarch-Versicherungslösungen, unabhängig davon, ob wir über Tarife aus dem Hause PrismaLife AG reden oder beispielsweise über die A&A Superfonds-Police unseres Partners AXA.

Neben dem erwähnten Effekt des „jährlichen Jahresschlusspurt“ im Versicherungsgeschäft gab es aber wohl auch selten so viele sinnvolle Argumente, z.B. für den Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung – speziell einer Fondspolice – wie im Jahr 2011.

Manche davon stellen besondere Chancen dar, die nur noch das Jahr 2011 bietet, die Mehrzahl davon hat sogar schon länger Bestand. performer nennt zehn überzeugende Gründe, warum ein verantwortungsbewusster Berater sowie ein pfiffiger Endkunde nicht an dem Abschluss eines Versicherungsaltersvorsorgevertrags während der letzten Monate des Jahres 2011 vorbeikommen werden und zeigt auf, wo die favorisierten Versicherungspartner der Patriarch ihre Stärken ausspielen können:

1) Der gesetzliche Garantiezins für sämtliche Deckungsstocktarife (klassische Lebens- und Rentenversicherungen) wird per Ende 2011 um 0,5% p.a. gesenkt.

Abschlüsse in 2011 in diesem Segment sind davon nicht betroffen. Zwar hört es sich nicht nach viel an, doch 0,5% p.a. Mehrverzinsung bei einer 30-jährigen Ansparzeit einer solchen Versicherungslösung bedeutet immerhin bei Fälligkeit 15% mehr Ablaufleistung bzw. mehr Rentenanspruch! Dies ist besonders für Freunde der A&A Superfonds-Police interessant, da dort optional jederzeit aus dem Fondsuniversum in eine Tranche des Deckungsstockes der AXA getauscht werden kann. Die dortige zukünftige Verzinsung würde bei Abschlüssen nach 2011 jedoch auch niedriger ausfallen.

2) Das frühestmögliche Renteneintrittsalter wird für alle Verträge ab 2012 vom 60. Lebensjahr auf das 62. Lebensjahr nach hinten verschoben. Somit ergeben sich ab 2012 zwingend zwei Jahre mehr Mindestansparzeit für jedweden Vertrag! Aber welcher Anleger möchte unbedingt freiwillig längere Ansparzeiten?

3) Unisex-Tarife werfen ihre Schatten voraus – Männer aufgepasst.

Die Unisex-Tarife kommen und der Europäische Gerichtshof hat entschieden: Versicherer müssen Frauen und Männer zukünftig gleich behandeln bzw. deren Risikoprämien auf gleiche Art kalkulieren. Im privaten Krankenversicherungsbereich wird dies bereits nächstes Jahr greifen, im Lebens- und Rentenversicherungsbereich ab 2013. Aufgrund der sehr unterschiedlichen statistischen Lebenserwartung (aktuell durchschnittlich +5 Jahre zugunsten der Frauen im Vergleich zu den Männern), sind Prämien speziell im Rentenversicherungsbereich in der Ansparphase bisher für Männer deutlich günstiger ausgefallen, da die erwartete zu leistende Rentenzahlung an das männliche Geschlecht eben aufgrund der durchschnittlichen Lebenserwartung deutlich kürzer zu kalkulieren ist. Hier ist eine Verteuerung von bis zu 25% auf den aktuellen Prämiensatz zu erwarten! Dies gilt wiederum für jeden Rentenversicherungsanbieter. Also Männer – wartet nicht, bis es zu spät ist.

4) Das letzte legale Steuerverschiebungsmodell, die Rürup-Rente, winkt mit 72% Steuervorteilen auf Beiträge im Jahr 2011.

Wer 2011 in eine Rürup-Rente (auch als Basis-Rente bekannt) einzahlt, erhält 72% der geleisteten Einzahlung in seiner Steuerklärung abzugsfähig angerechnet – und dies auf Maximalbeiträge für Ledige von 20.000 Euro sowie für Verheiratete von 40.000 Euro pro Jahr. Zusätzlich steigt die steuerliche Anrechnung auf Zuzahlungen in jedem Folgejahr nochmals um 2% und wird sich bis 2025 somit auf bis zu 100% erhöhen.

Ein Beispiel:

Im Jahr 2011 zahlt ein Ehepaar 30.000 Euro in eine Basis-Rente ein und hat bei gemeinsamer Veranlagung einen persönlichen Steuersatz von 35%.

$72\% \text{ von } 30.000 \text{ Euro} = 21.600 \text{ Euro steuerliche Anrechnung}$

$35\% \text{ von } 21.600 \text{ Euro} = 7.560 \text{ Euro Nettoersparnis auf die Sparleistung von } 30.000 \text{ Euro}$

Damit würde dies einer Nettoersparnis von sagenhaften 25,2% pro Einzahlungsjahr entsprechen (leicht steigend, durch die jährliche Erhöhung der steuerlichen Anrechnung um 2%)!

Bei diesen Zahlen ist es kaum vorstellbar, dass ein solventer Anleger noch länger auf diese jährliche

Steuererleichterung in der Ansparphase verzichten will. Speziell im Bereich der Basisrenten bieten beide Patriarch-Partner, PrismaLife und AXA, hervorragende Tarife, was zahlreiche Vergleiche und Auszeichnungen belegen – ein Vergleich lohnt sich.

5) Hartz IV-geschütztes Investment: Die Basis-Rente.

Ergänzend zu Punkt 4 ist noch ein weiterer Aspekt als Vorteil der Rürup-Rente zu erwähnen. Diese spezielle Altersvorsorgelösung wurde gesetzlich als unpfändbares Investment eingestuft. Damit ist sie besonders attraktiv für Selbständige, da die private Altersvorsorge so auch in evtl. Krisenzeiten unangestastet bleibt. Dies gilt selbstverständlich für jeden Anbieter eines Basis-Rententarifes in Deutschland.

6) Den Arbeitgebern in Deutschland geht es wieder gut – Zeit für die betriebliche Altersvorsorge (BAV)!

Man kann es überall lesen: Die Wirtschaft in Deutschland boomt! Das ist ein taktisch hervorragender Zeitpunkt, mit seinem Arbeitgeber über gehaltliche Sonderleistungen aus dem Bereich der betrieblichen Altersvorsorge zu diskutieren. Manche Lösungen können für den Arbeitgeber sogar deutlich steuerlich geltend gemacht werden, sodass der Aufwand des Arbeitgebers überschaubar bleibt und der Arbeitnehmer sich freut. Über den beliebtesten Weg der betrieblichen Altersvorsorge, die Direktversicherung, lassen sich derzeit 4% der Beitragsbemessungsgrenze plus 1.800 Euro p.a. (also deutlich oberhalb von 4.000 Euro p.a.) pro Arbeitnehmer und Kalenderjahr steuerfrei, arbeitgebergefördert oder in reiner Eigensparleistung, investieren. Dadurch ergibt sich i.d.R. eine deutlich höhere Nettosparleistung als bei einem privaten Altersvorsorgevertrag, was logischerweise zu deutlich höheren Ablaufleistungen oder Rentenansprüchen führt. Wer diese dritte Säule der Altersvorsorge neben der gesetzlichen und privaten Vorsorge noch nicht nutzt, sollte diese Option unbedingt angehen, solange es der Gesetzgeber noch ermöglicht. Die Direktversicherung ist eine große Stärke der PrismaLife-Tarifwelt, welche sich durch eine hervorragende Kostenstruktur auszeichnet.

7) Deutschland ist das geburtenschwächste Land Europas – da sollten wir zumindest etwas für die Zukunft unseres Nachwuchses tun – mit einer Kinderpolice!

Die Jüngsten sind generell die sinnvollste Zielgruppe für ein Altersvorsorgeprodukt, denn ihnen steht noch die längste Zeit für den Vermögensaufbau zur Verfügung. Kinderpolice sind hier das passende

Instrument. Eltern oder Großeltern können so rechtzeitig für die Kleinen sparen und bereits mit kleinen Einstiegssummen (ab 25 Euro/Monat) rechtzeitig Kapital für die finanzintensive Zukunft des Nachwuchses aufbauen. Die Finanzierung des Beitrags wird z.B. durch das gesetzliche Kindergeld quasi problemlos ermöglicht. Allgemein gilt bei der Kinderpolice: Nicht am falschen Ende sparen!

Die PrismaJunior und die A&A Superfonds-Police sind mit ihren Tarifen speziell auf diese Zielgruppe eingestellt. Die A&A Superfonds-Police bietet hier noch als zusätzliche Option eine zu integrierende Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung ab dem Einstiegsalter von bereits acht Jahren an.

8) Die Lösung für hektische Börsenphasen – die abgeltungssteuerfreie Fondspolice.

Sie setzen auf Fonds für Ihre Kapitalanlage und reagieren je nach Börsensituation durch Umschichtungen Ihres Fondsportfolios? Das ist zwar sinnvoll, aber in Zeiten der Abgeltungsteuer eher teuer und daher grenzwertig. Allerdings trifft dies nicht zu, wenn Sie diese Umschichtungen innerhalb einer Fondspolice und im dort zur Verfügung stehenden Fondsuniversum tätigen. Hier greift nicht die Abgeltungsteuer, sondern das Alterseinkünftegesetz, welches erst eine Gesamtversteuerung zum Laufzeitende der Police vorsieht. Das Resultat: Die ansonsten angefallenen Steuerabzüge bleiben kapitalmäßig erhalten und über die Laufzeit ergibt sich somit ein enormer Zinseszinsvorteil. Besonders empfehlenswert sind hier natürlich Fondspolice mit Einmalzahlungen. Voraussetzung dafür wäre ein Policen-Anbieter, welcher das häufige Umschichten kostenfrei und zum Rücknahmepreis ermöglicht und über ein ausreichendes Fondsuniversum in seiner Police verfügt. Bei PrismaLife und der A&A Superfonds-Police werden all diese Voraussetzungen bestens erfüllt.

9) Das Fondsuniversum – Herzstück und Rendite-treiber einer Fondspolice – war nie besser als in den heutigen Tarifen!

Bei jedweder Fondspolice steht und fällt der Gesamterfolg mit der Rendite des integrierten Fondsinvestments. Und diese wird maßgeblich durch die Möglichkeiten des Gesamtfondsuniversums beeinflusst. Speziell in immer schnelleren Märkten ist es wichtig, alle Möglichkeiten, welche die Fondsindustrie qualitativ bietet, ausnutzen zu können. Hier sind seit den Anfängen der Fondspolice in den 70er Jahren wahre Quantensprünge erfolgt. Mit Managed Future-Investments kann ein Policen-Investor nun beispielsweise sogar erstmals

positiv an fallenden Märkten partizipieren. Integrierte Vermögensverwaltungsstrategien bieten selbst für kleinste Sparbeiträge Top-Qualität unter breitmöglicher Risikostreuung. Und spezielle Zielfonds, die z.B. in eine Mischung von geschlossenen Beteiligungen allokiert, Investments in physische Edelmetalle darstellen, Private Equity-Investitionen offerieren, besondere Kapitalsicherungskonzepte zur Verfügung stellen oder einfach breit in sonstige Sachwerte aller Art verteilen, bieten erstmals nie gekannte Investitionsmöglichkeiten.

Moderne Policen von heute, die diese Themen abbilden können, sind bisherigen Fondspolice in Bezug auf Renditechancen damit haushoch überlegen und verlangen geradezu nach einer Investition. Mit der PrismaLife findet der Patriarch-Kunde das derzeit wohl breiteste Fondsangebot in einer Police am Markt und mit der A&A Superfonds-Police das sicherlich modernste und innovativste Fondsuniversum, welches mit Sicherheit jeden Anlegerwunsch erfüllt.

10) Nie war die Kostenseite von Altersvorsorgeprodukten aus dem Versicherungsbereich transparenter als heutzutage.

Eine für lange Zeit berechtigte Kritik besagt, dass Versicherungen intransparent sind und deren wirkliche Kostenseite daher nicht nachvollziehbar ist. Dies gehört Dank der letzten gesetzlich veränderten Transparenzanforderungen für Versicherungsprodukte absolut der Vergangenheit an. Versicherungen waren nie gläserner als derzeit. Vorteil für den Verbraucher sind deutliche Kostensenkungen in den Tarifen im Gegensatz zu den Vergangenheitsverträgen durch die nun gegebene Vergleichbarkeit und den höheren Wettbewerbsdruck. Diese endlich gegebene Transparenz bietet

zusätzlich ganz neue finanziell höchst lukrative Umgangsweisen mit den Kosten (beispielsweise die Kosteneinmalzahlung der Abschlusskosten bei der Prisma, bringt einen enormen Zinseszinsseffekt für den Anleger). Beide Patriarch-Produktfavoriten, AXA wie PrismaLife, bestechen hier durch günstige Gesamtkosten im Wettbewerbsvergleich. PrismaLife ist seit Jahren in dieser Thematik mit der haus-eigenen „Transparenz-Offensive“ Vorreiter für die komplette Branche.

Bei all diesen Vorteilen fällt es wirklich schwer, auch nur einen Grund gegen eine Investition in ein modernes Altersvorsorgeprodukt aus dem Versicherungsbereich noch in 2011 zu finden. Mit ein wenig Humor spricht wohl maximal der Blick in den uralten Kalender der Maya, welcher im Dezember 2012 endet, dagegen. Sollte in 2012 also tatsächlich die Welt untergehen, brauchen Sie sich natürlich in 2011 auch nicht mehr um Ihre Altersvorsorge zu kümmern.



Neues vom Verbraucherschutz.

Wie KIIDs, PIBs, VVPs und weitere Veränderungen den Anleger schützen sollen.

Wieder einmal tut sich etwas bei den gesetzlichen Vorgaben für die Fondsbranche. Als Auslöser gelten noch immer die Nachwirkungen der weltweiten Finanzkrise sowie – als Reaktion darauf – die neuen Vorgaben des Verbraucherschutzministeriums. Seit der Jahresmitte lernen Berater und Endkunden den Umgang mit neuen Informationsblättern, mit welchen eine Standardisierung im Bereich der Finanzlösungen angestrebt wird. Ein weiteres klar umrissenes Ziel ist eine bessere Verständlichkeit von Produktlösungen für den Anleger.

Dieser wird in einem etwaigen Streitfall (wie bisher oft der Fall) nicht mehr mit Unwissenheit argumentieren können, da die neuen Informationsmaterialien als verbindlich und allerorten im gleichen Maße standardisierte und transparente Mindestinformationen zur Erläuterung der Produktdetails als Entscheidungsgrundlage dienen.

Insgesamt ist dies ein lobenswerter und speziell aus Anlegersicht unterstützenswerter Ansatz, welcher zukünftig von Berater- sowie Anlegerseite gelebt werden muss. Der Berater ist nun verpflichtet, die Unterlagen vor Abschluss auszuhändigen und sich deren Empfang vom Anleger auch notieren zu lassen. Daneben ist auch der Anleger verpflichtet, die Informationen vor Abschluss ausführlich zu lesen und bei Bedarf zu hinterfragen.

Aber der Reihe nach – lassen Sie uns die einzelnen Änderungen einmal im Detail betrachten.

1) Was ist ein KIID?

Mit dem 1. Juli 2011 ist die bereits erwähnte neue gesetzliche Regelung bzgl. der Anforderungen zum Umgang mit dem Endverbraucher für die Fondsbranche zur Anwendung gekommen. Schon in der **vorvertraglichen Phase** sollen dem Endverbraucher ab sofort die „Wesentlichen Informationen für den Anleger“ zur besseren Verständlichkeit auf zwei Seiten komprimiert zur Verfügung gestellt werden.

Durch die dort klar definierten inhaltlichen Module (Anlageziel, Kosten, Risiken etc.) ohne jegliche nationale Interpretationsspielräume bei der Umsetzung werden dem Kunden transparente und europaweit vergleichbare Informationen zu jedwedem UCITS IV-Fondsprodukt geboten.

Gemeint ist hiermit das sogenannte **KIID** (Key Investor Information Document), welches nach UCITS IV (Regeln für Wertpapierfonds) eine europäische Regelung darstellt. Seit dem **1. Juli 2011** muss für jeden neu aufgelegten Fonds unter UCITS IV ein KIID existieren.

Das KIID muss in der Sprache des Vertriebslandes gehalten werden. Es soll klar und einfach formuliert sein und auf technische Begriffe soll möglichst verzichtet werden. Zur Übersichtlichkeit darf es den Umfang von zwei Seiten nicht überschreiten – lediglich die Informationen über **strukturierte UCIT-Fonds** dürfen **drei** Seiten umfassen.

Als rechtliches Dokument soll es in einer sachlichen („nicht verkäuferisch geprägten“) Sprache formuliert sein sowie eine Wertigkeit besitzen, die die Wichtigkeit des Dokumentes unterstreicht. Es muss darüber hinaus jederzeit in Papierform zur Verfügung stehen.

2) Was bedeutet dies für Patriarch-Fonds?

Die oben beschriebenen Regelungen gelten zunächst für in Deutschland domizilierte Fonds. Bei ausländischen Fonds gilt ein anderer Stichtag, sodass dabei die KIIDs erst zum **1. Juli 2012** vorliegen müssen. Da die Patriarch Dachfonds nach luxemburgischem Recht aufgelegt sind, greift auch dort die abweichende Regelung erst zum **1. Juli 2012** – bis dahin gilt aber das sogenannte vereinfachte Verkaufsprospekt (VVP) übergangsweise als KIID. Dieses Informationsinstrument ist noch etwas ausführlicher und nach bisherigen Vorgaben aufgebaut.

Dieser vereinfachte Verkaufsprospekt steht Ihnen selbstverständlich seit dem 1. Juli 2011 auf der Patriarch-Homepage zum Download unter dem folgenden Link zur Verfügung:

<http://www.patriarch-fonds.de/dachfonds/vermoegensdachfonds>

Die endgültigen zweiseitigen KIIDs für die Patriarch-Fonds werden laut Aussage der zuständigen KAG, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers Luxemburg, bereits im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2011 (vorzeitig zum gesetzlichen Termin) bereitstehen. Die Erstellung der KIIDs erfolgt parallel mit der derzeit laufenden Anpassung sämtlicher Patriarch-Fonds vom UCITS III- auf den UCITS IV-Standard.

3) Was ist dann ein PIB?

Ein **PIB (Produktinformationsblatt)**, oder auch vereinfacht als „Beipackzettel“ eines Finanzproduktes zu sehen, soll dem Verbraucher ermöglichen, die wesentlichen Eigenschaften eines Finanzproduktes schnell zu erfassen und verschiedene Anlageprodukte miteinander leichter zu vergleichen.

Für Fondsprodukte steht das KIID zwar mehr im Vordergrund, für viele Finanzprodukte aus anderen

Sektoren (z.B. der komplette Lebens- und Rentenversicherungsbereich) jedoch ist das PIB bereits ein etabliertes und entscheidendes Informationsmittel. Im Versicherungsbereich kann es schon seit 2009 vom Berater übergeben und vom Anleger gelesen werden.

Auch die Einführung und der Umgang mit den PIBs sind auf der Fondsseite zum 1. Juli 2011 in Kraft getreten.

4) Gibt es KIIDs und PIBs für Fonds-Vermögensverwaltungen?

Fondsvermögensverwaltungen (wie z. B. die der Patriarch) stellen in der Regel standardisierte Anlagestrategien mit Anlage der Gelder in Investmentfonds verschiedener Anlagekategorien dar. Im Moment des Vermittlungsgesprächs ist jedoch nicht bekannt, in welchen Fonds aktuell und zukünftig investiert werden soll. Aus diesem Grund müssen bzw. können dem Kunden auch keine KIIDs oder PIBs zur Verfügung gestellt werden.

5) Was sind sonstige Änderungen im Fondsvermögensverwaltungsbereich?

Der Status einer Fondsvermögensverwaltung aus Berater- und Anlegersicht wurde vom Staat neu interpretiert. Dies hat Auswirkungen auf die zukünftig zu verwendenden Beratungsprotokolle.

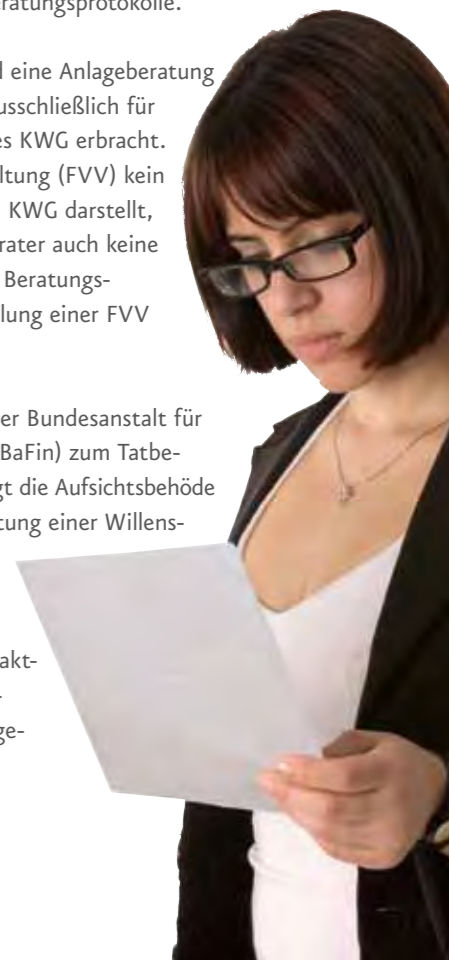
Nach bisheriger Definition wird eine Anlageberatung bzw. eine Anlagevermittlung ausschließlich für Finanzinstrumente im Sinne des KWG erbracht. Da eine Fondsvermögensverwaltung (FVV) kein Finanzinstrument im Sinne des KWG darstellt, gab es bisher für den Anlageberater auch keine zwingende Verpflichtung, eine Beratungsdokumentation für die Vermittlung einer FVV zu erstellen.

In einem aktuellen Merkblatt der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Tatbestand der Anlagevermittlung legt die Aufsichtsbehörde fest, dass sowohl die Weiterleitung einer Willenserklärung, die auf den Abschluss eines Fondsvermögensverwaltungsvertrags gerichtet ist, als auch die Kontaktherstellung zu einem Fondsvermögensverwalter als eine Anlagevermittlung zu betrachten ist.

KIIDs

PIBs

VVPS



Aufgrund vorgenannter Feststellung sind ab sofort alle Anträge zum Abschluss eines Fondsvermögensverwaltungsvertrages sowie sonstige Willenserklärungen von Kunden zu FVV als Anlagevermittlung zu betrachten und dies dementsprechend ausführlich dem Endkunden gegenüber zu dokumentieren. Das neu benötigte Formular für das Kundengespräch finden Sie als beispielhaftes Muster in der Version der Jung, DMS & Cie. im dortigen Login-Downloadbereich der World of Finance unter:

https://www.jungdms.de/xist4c/web/Beratungs-/Vermittlungsformulare-Haftungsdach_id_59596_.htm

Darüber hinaus verlangt ein weiteres aktuelles BaFin-Rundschreiben deutliche Änderungen im Bereich der Kosten- und Performancedarstellung sämtlicher Fondsvermögensverwaltungen insbesondere in der Veröffentlichungsform als Factsheet. Die Änderungswünsche entsprechen einer zukünftigen Darstellung analog zur BVI-Methodik bei Fonds (Performanceausweis nach sämtlichen Kosten und vor Ausgabeaufschlag). Eine Neuerung, die die Patriarch Multi-Manager GmbH sehr begrüßt und schon lange und oft eigenständig angeregt hatte. Dem zufolge werden aktuell bereits alle Factsheets der Patriarch-Fondsvermögensverwaltung, wie empfohlen, vorzeitig durch die beauftragte Firma Cleversoft angepasst, um baldmöglichst dem Wunsch der Behörde aus Anlegersicht zu entsprechen.

Als Fazit lässt sich sicherlich festhalten, dass sämtliche Regelungen aus Sicht des Endkunden zu deutlich mehr Aufklärung, Verständnis und Vertrauen beitragen werden. Damit wird es zu weniger Missverständnissen rund um den Prozess der Anlageberatung kommen und es wird eine höhere Haftungssicherheit für beide Parteien erbracht. Dies ist ein begrüßenswerter Vorgang.

Der extrem hohe Aufwand zur rechtzeitigen Umsetzung der Vorgaben aus Sicht der Produktanbieter liegt hinter der Branche und dürfte bald vergessen sein. Die Veränderungen rund um den Beratungsprozess an sich wird man jedoch abwarten müssen – wieder mehr Papierkrieg, über den Berater und Kunde reden müssen. Und dieser fällt nun sogar schon, gesetzlich vorgegeben, **vor dem eigentlichen Beratungsgespräch** an, wodurch der zeitliche Aufwand für den Berater und Kunden definitiv höher werden wird.

Auf der anderen Seite wird für jeden Kunden ab sofort ersichtlich, wer den neuen Regelungen entsprechend agiert und wer nicht. Sollte ein Berater tatsächlich die Themen KIIDs und PIBs umgehen, so kann der Kunde direkt entsprechende Schlüsse über die Beratung schließen.

Bleibt festzuhalten, dass wir alle nach Ausbruch der weltweiten Finanzkrise zum Ende des Jahres 2007 und in deren späterem dramatischen Verlauf nach besseren Regelungen für Finanzgeschäfte gerufen haben. Diese werden nun implementiert. Lassen Sie uns diesem Sachverhalt positiv entgegensehen und den neuen Regelungen eine Chance geben, um das ramponierte Image der Finanzbranche wieder in ein besseres Licht zu rücken. KIIDs, PIBs, VVPs und die Neuregelungen im Fondsvermögensverwaltungsbereich werden ihren Beitrag dazu leisten.



Johann Baptist Lampi, Detail aus «Porträt des Fürsten Johann I. von Liechtenstein», 1816
© Sammlungen des Fürsten von und zu Liechtenstein, Vaduz-Wien, LIECHTENSTEIN. The Princely Collections

Unsere Fonds. Von Experten ausgezeichnet.

LGT Capital Management wurde von Lipper als »Best Group Overall – Large« in Europa, Deutschland und Österreich ausgezeichnet. Dies sind nur drei der insgesamt 30 prestigeträchtigen Auszeichnungen, die wir im Jahr 2011 erhalten haben.

Zudem erhielten die **LGT Strategiefonds** mit ersten Plätzen innerhalb ihrer Kategorie auch in diesem Jahr eine weitere Bestätigung für ihre hohe Qualität. Profitieren auch Sie von unserer Erfahrung und unserem Wissen im Anlagebereich.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: Jörg Alheid +49 69 6986 8852



strategyfunds.lgt.com



Politik dominiert zunehmend die Börsenentwicklung.

Der jüngste Crash brachte Anlegern herbe Einbußen: Der deutsche Aktienindex ging im August um bis zu 23% zurück, europäische Aktien näherten sich dem Krisenniveau des Jahres 2009, und auch in den USA waren die Verluste schmerzhaft, obwohl sie nicht ganz so hoch ausfielen. Die Aktienkurse müssten bei vielen Titeln um gut die Hälfte zulegen, damit die Jahreshöchststände wieder erreicht werden. Ein Blick auf die Kurs-Buchwert-Verhältnisse lässt manche Anleger Kaufkurse vermuten, denn die Relationen liegen in Europa und Deutschland fast auf dem Niveau Japans, das als günstigster Markt in Bezug auf das Kurs-Buchwert-Verhältnis gilt. Vorsicht bleibt allerdings angesagt, denn der Börsenschock hat mit den Schuldenkrisen in den USA und Europa sowie erneuerten Rezessionsängsten sehr reale Hintergründe. Die Entwicklung in diesen beiden Problembereichen wird entscheidend sein für den künftigen Weg der Börsen.

Schwierige Konjunkturaussichten

Prognosen für die Weltwirtschaft aufzustellen ist derzeit nicht einfach. Einerseits könnten das extreme Wachstum der Geldmenge sowie die niedrigen Zinsen in den Vereinigten Staaten der zuletzt schwächelnden Konjunktur des Landes neuen Schwung verleihen, und die gestiegenen Investitionen der US-Unternehmen sind ein Hoffnungszeichen. Andererseits sind amerikanische Verbraucher mit 120% ihres verfügbaren Einkommens noch immer extrem verschuldet und der private Konsum ist für etwa 70% der US-Wirtschaftsleistung verantwortlich. Impulse für die Weltkonjunktur durch einen selbsttragenden US-Aufschwung sind also eher unwahrscheinlich.

In Europa bleibt das dominierende Thema die Schuldenkrise. Vor allem die südeuropäischen EU-Staaten, aber auch Länder wie Großbritannien werden mit teilweise radikalen Sparmaßnahmen ihre

Wirtschaft bremsen. Dies wirkt sich unmittelbar auf Deutschlands Exporte im EU-Raum aus, die weniger stark wachsen werden als bisher. Auch am europäischen Konjunkturhimmel zeigen sich also dunkle Wolken, die den Ausblick für die Weltkonjunktur nicht besser machen.

Ein beliebter Hoffnungsträger ist China, doch auch in Asien fiel die Wirtschaftsaktivität zuletzt etwas gedämpfter aus. Positiv zu werten ist dagegen, dass Peking eine stärkere Aufwertung der Landeswährung Renminbi zulässt, womit den Ungleichgewichten im Welthandel entgegengewirkt werden kann. In eine ähnliche Richtung weist der neue Fünfjahresplan, der den Binnenkonsum im Reich der Mitte stärker als den Export fördern soll. Ein möglicher Schaden für die Weltkonjunktur durch eine chinesische Immobilien- oder Bankenkrise erscheint derzeit wenig realistisch.

Trotz der deflationär wirkenden Schuldenberge ist vor allem in den USA und asiatischen Schwellenländern mit erheblichem Inflationsdruck zu rechnen, zumal sich die US-Notenbank im Zweifel stets für Konjunkturförderung und gegen Inflationsbekämpfung entscheiden wird.



Aktienmärkte zwischen Hoffen und Bangen

Markttechnisch betrachtet ist unwahrscheinlich, dass die Weltbörsen sich von ihren jüngsten Verlusten ähnlich massiv erholen wie im Jahr 2009, denn der Pessimismus der Investoren hat kein vergleichbares Niveau erreicht. Investoren sollten aber auch bedenken, dass der jüngste Crash viele Aktien aus analytischer Sicht preiswerter machte, als es dies der Absturz des Jahres 2008 tat.

In den USA wächst die Geldmenge viel stärker, als es zur Finanzierung des Wachstums nötig wäre. Nirgends gibt es deshalb so viel Überschussliquidität wie in den Vereinigten Staaten – was sich positiv auf die Börsenkurse auswirkt, solange die Zentralbank den Geldhahn offen lässt. Aus fundamentaler Perspektive fallen die USA allerdings stark ab. Ihre Handelsbilanz ist global eine der schlechtesten, die Vermögensverteilung ist sehr unausgewogen und bei den Arbeitslosenzahlen sowie am Immobilienmarkt ist kaum Besserung in Sicht. Konjunkturelle Katastrophenmeldungen mutieren schon zu Hoffnungszeichen für die Börse, denn aus Sicht vieler Investoren sind weitere geldpolitische Lockerungen umso wahrscheinlicher, je schlechter es der US-Wirtschaft geht. Diese Denkweise ist alles andere als nachhaltig, doch Börsianern fehlt oft die Langfristperspektive.

In Europa sind seit Anfang 2011 alle größeren Kursbewegungen davon abhängig, inwieweit Deutschland zum Zahlmeister in der europäischen Schuldenkrise avanciert. Offensichtlich glauben die Märkte an eine deutsche Zahlungsbereitschaft, sonst wären die Kurse angesichts der Krise in Südeuropa, der möglichen US-Rezession und des langsameren Wachstums in Asien wohl noch stärker eingebrochen. Dass Deutschland durch die Einführung von Euro-Bonds die Hauptlast bei den EU-Schulden schultert, ist langfristig allerdings keine Lösung: Höhere Zinsen und zusätzliche Schulden würden den deutschen Steuerzahler endgültig überfordern.

Wenn die USA und Europa kaum positive Impulse liefern, richtet sich der Blick nach Asien. Wichtig für die Börsenentwicklung wird sein, wie sich die zuletzt etwas abgeschwächte Wirtschaftsaktivität in den nächsten Monaten entwickelt. Immerhin sind in China die kurzfristigen Zinssätze zuletzt wieder unter die langfristigen Zinsraten gesunken, was den Aktienmarkt stabilisieren sollte.

Goldpreis profitiert vom Inflationsdruck

Das Anwerfen der Notenpresse ist in den USA, aber auch in Europa das letzte Mittel gegen die Rezessionsgefahr. Die Folge ist Inflation, wogegen Anleger sich mit Immobilien und Edelmetallen schützen können. Vor diesem Hintergrund ist keine Blase am Goldmarkt erkennbar, auch wenn technisch bedingte, temporäre Preisrückgänge möglich sind. Wirklich gestoppt werden könnte der Goldpreisanstieg nur durch einen Euro-Zusammenbruch oder fiskalpolitische US-Bremspolitik.

Fazit

Weil klassische Kursfaktoren wie Zinsen und Unternehmensgewinne gegenüber politischen Faktoren in den Hintergrund treten, wird das Geschehen an den Börsen immer unberechenbarer. Aller Voraussicht nach werden sich Aktien in den USA liquiditätsgetrieben auf absehbare Zeit aber besser entwickeln als in Europa und Asien. Aus der Allokationsperspektive sind Anleger derzeit bei Anleihen überinvestiert, bei Gold und Aktien dagegen noch immer stark unterinvestiert.

DR. JENS EHRHARDT

Gründer und Gesellschafter der DJE Kapital AG



Dr. Jens Ehrhardt ist seit 1974 Gründer und Gesellschafter der DJE Kapital AG, einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland. Durch seine FMM-Methode, die in allen Portfolios angewandt wird, erhielt er schon viele Auszeichnungen, unter anderem als Fondsmanager des Jahres.

Er hat in den zurückliegenden 35 Jahren zahlreiche Bücher und Fachbeiträge geschrieben, die sich mit den Wertpapiermärkten und dem Verhalten der Anleger beschäftigen. Als Börsenexperte ist er ein gefragter Gesprächspartner in den Medien.

Das Börsenjahr 2011. Kein Jahr für Anleger mit schwachen Nerven.



Normalerweise erscheint es ein wenig früh, bereits am Anfang des letzten Quartals einen ersten analytischen Blick auf die Börsenereignisse eines Jahres zu werfen – das Jahr 2011 hat sich diesen Sonderstatus allerdings bisher redlich verdient. Selten wurden in der Vergangenheit Investoren, Börsenhändler und Fondsmanager mit so vielen voneinander unabhängigen Faktoren und Ereignissen konfrontiert und darüber zu Entscheidungen gezwungen, wie im bisherigen Jahresverlauf.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit erheben zu wollen, versucht sich der performer an einer Zusammenfassung der wichtigsten Ereignisse rund um das bisher absolvierte Börsenjahr:

1) Bereits der Januar 2011 hielt sämtliche Fondsmanager in Atem. Die Märkte erlebten eine in ihrer Geschwindigkeit ihresgleichen suchende Branchen- und Sektorrotation über die diversesten Bereiche. Die Favoriten des Vorjahres, wie z.B. die

Emerging Markets, waren plötzlich überhaupt nicht mehr gefragt und wurden aus dem Stand zu den größten Verlustbringern. Andere Aktienmärkte, welche in 2010 aufgrund ihrer aktuellen wirtschaftlichen fundamentalen Rahmendaten nahezu bedeutungslos waren (genannt seien z.B. Griechenland und Spanien), entwickelten sich im Januar ansatzlos zu den absoluten Top-Performern mit deutlichen zweistelligen positiven Renditen in einem Monat! Aber auch die Branchen rotierten mächtig. Waren Banken und Versicherungen noch bis Ende 2010 absolute „No-Go's“, da aufgrund der Finanzkrise keiner die Risiken in den Bilanzen der Unternehmen abschätzen konnte, gelang den Finanztiteln im Januar 2011 ein völlig unerwarteter Aufstieg, wie „Phoenix aus der Asche“. Diese Entwicklung kam so unerwartet, dass sämtliche Fondsmanager davon völlig überrumpelt wurden und die betreuten Mandate erste empfindliche Verluste in 2011 hinnehmen mussten, bevor sich das jeweilige Management darauf einstellen und neu positionieren konnte.

Auch die vermögensverwaltenden Fondsmandate der Patriarch bildeten dieses Mal leider keine Ausnahme.

2) Im März 2011 schaute die Welt gebannt in Richtung Fukushima und erlebte erstmals eine Kombination von Naturkatastrophen (Erdbeben und Tsunami), die zu einem noch nie gesehenen nuklearen Super-Gau führten und sogar das Ausmaß von Tschernobyl übertrafen. Da es keinerlei Erfahrungswerte zu einem solchen Szenario gab und die Informationspolitik der japanischen Regierung unzureichend war, zeigten sich die Märkte sehr verunsichert und ratlos und stürzten erst massiv ab, um sich dann schlagartig wieder zu erholen. Bis heute sind die Folgen aus der Katastrophe von Fukushima (kurioserweise wörtlich abgeleitet aus dem japanischen Begriff „Glücksinsel“) weder für die japanische noch für die gesamte asiatische Wirtschaft einschätzbar. Das stellt für jedes Fondsmanagement eine wirkliche Herausforderung dar, sich in dieser Thematik richtig zu positionieren.

3) Im April/Mai 2011 versetzte wieder einmal Griechenland die Märkte in Angst und Schrecken. Der erneut drohende Staatsbankrott wurde nach einiger Diskussion mit Hilfe der EU-Partnerstaaten mit einem weiteren Rettungspaket abgewendet. Die Verunsicherung rund um diesen schwierigen Findungsprozess bewegte die Aktienmärkte ebenfalls erheblich. Eine der viel diskutierten Fragen dabei war, was für Europa richtig und gut wäre.

Mittlerweile sind wir schon ein weiteres Rettungspaket für Griechenland weiter – mit erneuter Verunsicherung für die Weltbörsen. Politische Börsen sind für Fondsmanager traditionell die schwierigsten Märkte. Man sagt solchen Börseneffekten zwar „kurze Beine“ nach (d.h. deren Auswirkungen sind nicht fundamental und daher von kurzer Dauer), Anleger und Fondsmanager kosten diese permanenten „Hängepartien“ aber erhebliche Nerven und Vermögensschwankungen.

4) Im Juli 2011 leisteten sich die USA eine beispiellose Farce um den eigenen drohenden potentiellen Staatsbankrott wegen Überschuldung, indem sie das selbst gestellte Ultimatum zur Genehmigung der Aufstockung der Höchstgrenzen für Staatsschulden (3. August 2011) bis fünf vor zwölf ausreizten und die Welt in zusätzliche ernste Verunsicherung um den Zustand der größten westlichen Volkswirtschaft stürzten. Als Reaktion darauf senkte die erste Ratingagentur die Bonität der USA erstmals unter AAA! Auf diese Entscheidung reagierten die Börsen mal wieder mit Kursschwächen.

5) Im August 2011 nahm die Krise rund um die Euro-Länder immer größere Ausmaße an. Griechenland musste zum dritten Mal mit einem Kraftakt gerettet werden und auch andere Länder wie Italien deuteten bereits erste Schwierigkeiten an. Selbst die Stabilität Frankreichs kam über die diversen Rettungsaktionen erstmals ins Gerede und es hielt sich einige Tage das Gerücht, dass eine der größten Banken des Landes, die Société Générale kurz vor der Pleite stünde. In Deutschland fragt sich ohnehin jeder Beobachter des Szenarios, ob der eingeschlagene Weg überhaupt der Richtige und der Euro wirklich noch zu retten sei. Viele Entscheidungen im vereinigten Europa werden politisch eindeutig nicht mehr aus Überzeugung getätigt, sondern eher daraus, dass anscheinend keine Alternativen in Sicht sind und die Umkehr vom eingeschlagenen Weg offensichtlich nicht mehr als Option gesehen wird.

6) Als wären die Anleger und Fondsmanager nicht mit dem bisherigen Jahresverlauf 2011 schon genug bestraft, setzten die Weltbörsen als Folgen der Punkte 4) und 5) im August zu einer extremen Talfahrt an. Auf den DAX bezogen verewigte sich der August 2011 mit einem Monatsverlust von über 20% im absoluten Spitzenbereich der verlustreichsten Monatsergebnisse seit Bestehen dieses Index!

7) Abgegrenzt von der exakten Chronologie der Ereignisse des Jahres 2011 sei unter diesem Punkt

noch angemerkt, dass sich einige dieser Faktoren, wie die Griechenland-Krise, die Überschuldung der USA und die Sorgen um die Stabilität des Euro in Wirklichkeit gar nicht an einem bestimmten Datum oder Monat exakt festlegen lassen. Diese Probleme waren als Dauerthemen über das ganze Jahr ständig präsent und sorgten für stetige Unruhe, mit denen sich die Anleger und Fondsmanager permanent auseinandersetzen mussten.

Dies gilt insbesondere auch noch für zwei weitere Faktoren – zum einen für die Berg- und Talfahrt des US-Dollars im bisherigen Jahresverlauf. In einem recht breiten Rahmen von ca. 10% bewegten sich die Kursschwankungen der Währung von sehr fest, bis relativ schwach recht rasant hin und her. Erst gegen August 2011 schien die Währung, zumindest kurzfristig, ihren relativen Wert um ein Level von ca. USD 1,43 erstmals für einige Zeit gefunden zu haben. Doch bereits im September war der Dollar wieder viel fester. Je nach Positionierung (gesichert oder ungesichert) waren hier deutliche Währungsgewinne oder -verluste für den Euro-Investor möglich.

Als zweiter Faktor ist der Zinsmarkt zu nennen. Speziell das Zinsniveau in Europa war über das Jahr 2011 ebenfalls extrem in Bewegung – verständlich, denn aus Schuldensicht brauchte man ein eigentlich niedriges Zinsniveau. Eben diese hohe Verschuldung führte jedoch im ersten Quartal 2011 zu Vertrauensverlust und damit überraschend zu höheren Zinsen. Durch die ab dem 2. Quartal 2011 dagegen wieder stark fallenden Zinsen hat der REX als Index für den Bondsektor seine Kursschwankungen im laufenden Jahr bereits in einer stolzen Range von immerhin 5%-Punkten hinter sich gebracht! Bisher war keine eindeutige abschließende Richtung erkennbar, aber eines ist sicher: Zukünftig steigende Zinsen bedeuteten Kursverluste für Rentenpapiere. Somit war auch



Wie stabil ist der Euro wirklich?

hier ein besonders gutes Timing am Rentenmarkt für die diversen Fondsmanager vonnöten.

Und last but not least: Die Bonitätsveränderungen der einzelnen Schuldner und die daraus hervorgehenden Kursveränderungen bei Anleihen (man denke nur beispielhaft an die dramatischen Kurseinbrüche von griechischen Staatsanleihen) waren ebenfalls ein nicht zu unterschätzender Faktor. Selbst wenn die Hoffnung bekanntlich zuletzt stirbt und das Jahr 2011 noch über ein letztes Quartal verfügt, werden sich die Anleger wohl bereits mit dem Gedanken anfreuen müssen, dass nach zwei wirklich guten Börsenjahren 2009 und 2010 im aktuellen Börsenjahr ein Minus vor der Endrendite des Jahres 2011 die Regel sein wird.

Was die vermögensverwaltenden Konzepte angeht, muss das Ziel sicherlich sein, die guten Renditen aus den Vorjahren nicht wieder komplett abzugeben.

Aus Patriarch-Sicht stellt sich dieses Jahresergebnis 2011 per 26. August 2011 über alle bestehenden verfügbaren vermögensverwaltenden Konzepte (unabhängig, ob Dachfonds oder Fondsvermögensverwaltung) derzeit in einer Bandbreite von 5% bis 15% Verlust für die Anleger dar. (Mit Ausnahme der neuen Trend 200-Strategien, welche ja via Desinvestitionssignal den allgemeinen Börsenverfall aus der risikolosen Geldmarktposition zum Wohle der Anleger unbeschadet verfolgt haben). In den beiden Vorjahren konnten dieselben Strategien aber im Vergleich zwischen +18% und +43% im Summe für den Anleger generieren! Somit kann das bisherige Jahresergebnis 2011 zwar nicht zufriedenstellen, auch wenn bis zum Jahresende noch Besserung eintreten kann. Doch mit Blick auf die komplette angesprochene 3-Jahresperiode (mit deren Durchschnittsrendite ist der Anleger natürlich wieder absolut „in line“) bestätigt sich wieder einmal die Stärke von vermögensverwaltenden Fondsansätzen. Denn solche Extremjahre, wie 2011, die voraussichtlich in einem Resultat mit einem negativen Vorzeichen enden, werden auch in Zukunft nicht gänzlich zu vermeiden sein.

Es lässt sich mit Sicherheit sagen, dass die Börse nie eine Einbahnstrasse sein wird. Und wer bis Ende 2010 mal wieder dachte „Welch toller und einfacher Beruf doch jener des Fondsmanagers ist“, dürfte im Jahr 2011 diesen Gedanken bereits wieder schleunigst verworfen haben.



DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten

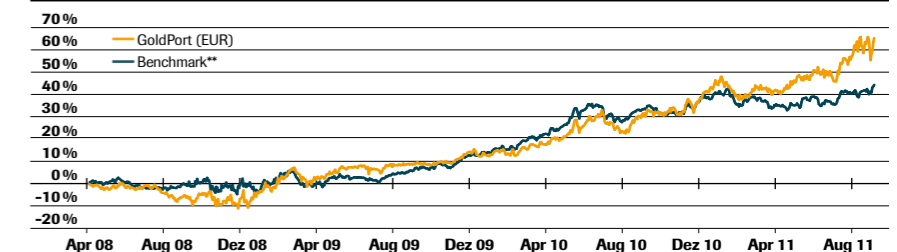
Tel.: +49 89 790453 - 0
E-Mail: info@dje.de
www.dje.de

GoldPort Stabilitätsfonds

Glänzende Alternative mit Sachwerten

Niedrige Zinsen in Europa und den USA führen in Kombination mit vergleichsweise hohen Inflationsraten in vielen Ländern der Welt zu negativen Realzinsen. Diese begünstigen die Preisentwicklung von Gold, soliden Immobilien und werthaltigen Aktien. Vor allem Gold wird als zuverlässige Absicherung gegen Vermögensverluste bei wirtschaftlichen Krisen betrachtet. Um sich diesen Herausforderungen zu stellen, erfordert es substanzstarke Investmentstrategien, wie sie der **GoldPort Stabilitätsfonds** bietet. Neben einem physischen Goldanteil von bis zu 30 Prozent des Portfolios werden defensive und wertstabile Anlageklassen genutzt, die sich in der Vergangenheit als überdurchschnittlich krisenresistent erwiesen haben.

Wertentwicklung seit Auflegung am 01.04.2008*



**33% Gold (EUR) + 33% JP Morgan GBI Global unhedged ECU (EUR) + 33% MSCI World (EUR)

WKN: A0M67Q | ISIN: LU0323357649

Quelle: Bloomberg, eigene Berechnung

*Aktueller Stand der Wertentwicklung per 01.09.11 nach BVI-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Darstellung der Wertentwicklung in EUR. Basiswährung des Fonds ist der Schweizer Franken, folglich existieren Währungsrisiken. Individuelle Kosten wie Gebühren, Provisionen und andere Entgelte sind in der Darstellung nicht berücksichtigt und würden sich negativ auf die Wertentwicklung auswirken. Anfallende Ausgabeaufschläge reduzieren das eingesetzte Kapital sowie die dargestellte Wertentwicklung. Angaben zu der Entwicklung in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für künftige Wertentwicklungen. Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlungen dar. Aktienkurse können markt- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auch festverzinsliche Anlagen unterliegen je nach Zinsniveau Schwankungen und bergen ein Bonitätsrisiko. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind kostenlos bei der DJE Kapital AG erhältlich. Ein Rating von Feri oder einem anderen Research-Unternehmen ist keine Empfehlung zum Kauf und Verkauf eines Investments.



Nach Börsensturz gutes Gewinnpotential. Auch in Schwellenländern.



Die Emerging Markets und ihr Potenzial – immer einen genauen Blick wert.

An den Finanzmärkten herrscht Krisenstimmung. Die Börsenkurse sind auf Talfahrt – der DAX fiel am 6. August 2011 unter die 5.200er-Marke, was der niedrigste Stand seit August 2009 ist. Besonders groß waren die Verluste bei den Bankwerten und es geht die Angst vor erneuten Bankpleiten um. Weil die Banken sich untereinander misstrauen, leihen sie sich gegenseitig kein Geld aus – ähnlich, wie es sich während der Krise 2008 abspielte. Das Angstbarometer VDAX schnellte auf über 40 Punkte hoch und der Krisenindikator Gold kletterte über 1900 Dollar auf

einen neuen Höchststand. Dagegen fiel die Rendite 10-jähriger Bundesanleihen auf ein Rekordtief von 1,8%. Eine Mischung aus einer wachsenden Furcht vor einer erneuten Rezession, Verlusten der europäischen Banken in der Staatsschuldenkrise und einem Platzen des Euro hat die Nervosität an den Börsen auf die Spitze getrieben. Die Tatsache, dass die Politiker auf beiden Seiten des Atlantiks zerstritten und hilflos wirken, hat die Ängste an den Märkten noch vergrößert.

Droht uns eine Wiederholung des Crash von 2008 oder ist es falscher Alarm?

Der DAX verläuft seit Anfang August erstaunlich parallel mit dem Verlauf im Jahre 2008. Wenn das so weiterginge, bliebe immer noch ein Verlustrisiko von 20%, groß genug, um jetzt noch auszusteigen. Sollte die Angst vor einer Rezession und einem Crash wie 2008 jedoch ein falscher Alarm sein, dann wäre ein Einstieg im Laufe des Monats September wahrscheinlich ein günstiger Zeitpunkt, um erstklassige Aktien um 30-40% billiger einzukaufen, als sie noch Ende Juni zu haben waren. Dies gilt es im Folgenden zu klären.

Der jetzt erfolgte Urteilsspruch des Bundesverfassungsgerichts zur Euro-Rettung stärkt die Rechte des Parlaments und verhindert, dass in Brüssel Verpflichtungen in Milliardenhöhe am Bundestag vorbei übernommen werden können. Ebenfalls steht die Ankündigung des Konjunkturprogramms in den USA von Präsident Obama bevor. Beide Ereignisse werden für etwas mehr Klarheit sorgen. Noch bedeutsamer ist aber die Entwicklung an den internationalen Kapitalmärkten: Seit Beginn des Jahres entstanden zunehmend Spannungen zwischen den amerikanischen, asiatischen und europäischen Wirtschaftsregionen wegen ihrer völlig unterschiedlichen Geld- und Finanzpolitik. Euroland stand unter Sparzwang und litt unter den Horrormeldungen aus den Schuldner-Staaten. China musste auf die Bremse treten und die Zinsen erhöhen, um die überhitzende Wirtschaft zu drosseln und die steigende Inflation zu bremsen, während die USA monetär und fiskal Vollgas fuhren, um die lahmende Wirtschaft zu stimulieren.

Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, an dem Regierungen und Notenbanken in Asien, Europa und den USA infolge der drohenden Rezession eine einheitliche Finanz- und Geldpolitik betreiben werden. Bei einem weltweit langsameren Wachstum und schwacher Konsumnachfrage geben die Rohstoffpreise und die Inflationsraten nach – der Rohstoffindex, der Kupferpreis und der Ölpreis sind schon deutlich gefallen. Daher werden die Notenbanken eine lockere Geldpolitik betreiben, d.h., dass die Europäische Zentralbank die Zinsen nicht mehr erhöhen, vielleicht schon bald sogar senken wird, genauso wie China. Brasilien hat bereits den Anfang gemacht. Der amerikanische Chef der Federal Reserve, Ben Bernanke, hat angekündigt, dass der Geldmarktsatz bis 2013 bei nahe Null bleiben werde. Zwar sind die Rahmendaten der Weltkonjunktur für

die nächsten Monate durchwachsen, aber schon Anfang des nächsten Jahres könnte die Konjunktur wieder anziehen. Die Äußerung von Deutsche Bank-Chef Ackermann, er fühle sich durch die Börsenturbulenzen an den Herbst 2008 erinnert, ist der heutigen Lage nicht angemessen. Denn: Die Finanzmärkte befinden sich heute nicht, wie damals, am Rand des Abgrunds. Die meisten Banken haben ihre Bilanzen gestärkt. Sie sind zwar noch nicht ganz genesen, aber sie sind auch nicht mehr todkrank. Sie stehen nicht, wie 2008, vor der Pleite. Auch gibt es keine Immobilien- oder Rohstoffblase. Die Industrieunternehmen schwimmen im Geld, dank der Gewinne, die sie eingefahren haben.

Ich habe in meiner über 40-jährigen Börsenpraxis schon mehr als zehn Krisen erlebt, darunter sechs ganz besonders dramatische. Aber bei keiner lassen sich Parallelen zum derzeitigen Börseneinbruch finden. Die jetzige Krise ist eine Staatsschuldenkrise der Industrieländer, die noch einhergeht mit einer Bankenkrise. Die amerikanischen Banken leiden noch immer an den Hypotheken-Ramschanleihen und die europäischen haben zusätzlich neue staatliche Ramschanleihen im Portfolio. Dieser Giftmüll lässt sich nicht, wie bei einer Inflation, mit einer strengen Diät (sprich höheren Zinsen) in einem Jahr beseitigen. Schulden sind wie ein Gift, das über Jahre ausgeschwemmt werden muss. Man kann es auch so beschreiben: 2008/2009 lag die Finanzwelt – der „Patient“ – auf der Intensivstation, jetzt befindet er sich in der Rekonvaleszenz, während der er noch in schwächerer Verfassung langsam seine volle Gesundheit wiedererlangt. In dieser Genesungszeit kann es immer zu Rückfällen kommen. So könnte man auch die jetzige Phase der Konjunktur beschreiben.

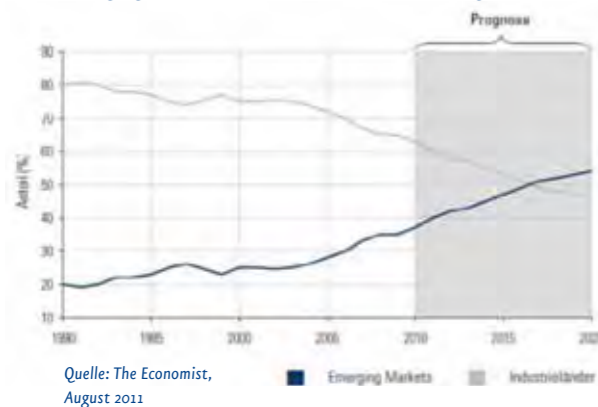
Daher halte ich das Gerede von einer unausweichlichen Rezession für eine Fehldiagnose. Die Börsen sind, wenn auch meist Vorläufer der wirtschaftlichen Entwicklung, nicht allwissend. Es gilt der saloppe Spruch, dass sie fünf von neun Rezessionen vorausgesagt hätten.

In letzter Zeit sind die Ausschläge an den Börsen erheblich größer geworden. Die Gründe dafür sind, dass die Märkte vermehrt von Computern bestimmt werden. Automatische Computerprogramme haben die Talfahrt an den Börsen in den letzten Wochen deutlich beschleunigt. Computer reagieren auf dieselben Verkaufssignale. Passiert das auf Millionen Computern gleichzeitig, werden Kaskaden von Verkäufen in Gang gesetzt und die Börsen brechen

tiefer ein, als gerechtfertigt. Das ist Herdenverhalten, aber nicht mehr von Menschen, sondern von Computern. Der jetzige Kurseinbruch ist maßlos übertrieben. Da die Kurse die Meinungen machen – und nicht umgekehrt – schlägt die depressive Börsenstimmung auch auf die reale Welt durch und löst panikartige Reaktionen der Anleger aus.

Andererseits bieten die abgeschlachten Kurse auch Chancen für stattliche Kursgewinne. Doch die meisten Anleger sind total verunsichert. Sie suchen Sicherheit im Gold, im Schweizer Franken und in deutschen sowie amerikanischen Staatsanleihen – also in den wenigen Zufluchtsorten, die sie noch für sicher halten. Mit allen drei Fluchtvehikeln könnten sie jedoch in einer Sackgasse landen. Es lässt sich aber auch nicht leugnen, dass das derzeitige Umfeld voller Ungewissheiten und Risiken ist, und dass es immer schwerer wird, die Frage „Was ist noch sicher?“ zu beantworten. Wenn wir aber über das tägliche Tohuwabohu an den Finanzmärkten hinaus blicken und uns ein Bild machen, wie die Welt sich langfristig verändern wird, stellen wir fest, dass wir an einer Zeitenwende stehen. Vereinfacht gesagt: Die Industrieländer sind im Abschwung, die Schwellenländer (Emerging Markets) im Aufschwung. Diese langfristige Sicht sollten wir auch auf unsere Geldanlagen übertragen. Wo ist Wachstum, wo ist Schrumpfung? Bei den Industrieländern ist Schrumpfung angesagt, sei es bei der Bevölkerung oder beim Sozialstaat. Das Wirtschaftswachstum wird unterdurchschnittlich ausfallen, weil man wegen Überschuldung jetzt mehr sparen und Schulden abbauen muss, anstatt wie bisher, auf Pump zu leben und zu konsumieren.

Emerging Markets und Industrieländer im Vergleich



Anteil am Weltbruttoinlandsprodukt

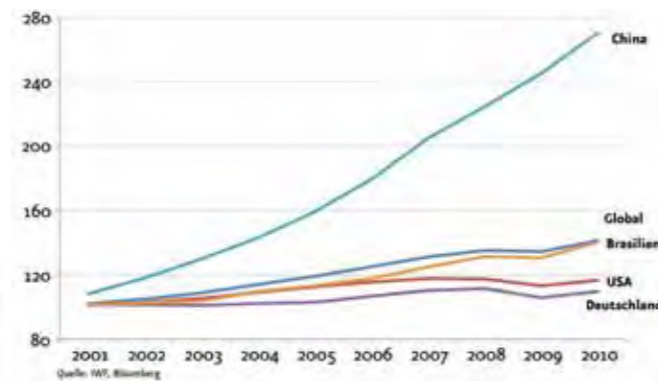
Ganz anders bei den Emerging Markets: Diese haben eine gesunde Demografie, die Mehrzahl der Bevölke-

rung ist jung, hungrig, voller Tatendrang und befindet sich im harten Wettbewerb. Die Emerging Markets sind nicht überschuldet und haben bisher keinen Sozialstaat aufgebaut. Sie haben einen enormen Nachholbedarf, um an den Lebensstandard der Industrieländer heranzukommen. Sie sind aggressiv und machen sich ungerührt, auch auf unfaire Weise, das Know-how der Industrieländer zunutze, um technologisch deren Vorsprung einzuholen. Diese Märkte stellen 80% der Weltbevölkerung dar und bevölkern 62% der Landmasse. Bei den Börsen sind sie mit einem Anteil von 15% an der Marktkapitalisierung der Welt allerdings noch Winzlinge. Aber beim Anteil am Welt-Bruttoinlandsprodukt holen sie schnell auf. Schon heute liegt ihr Anteil bei 40% gegenüber 60% der Industrieländer. Schon in etwa fünf Jahren wird das Verhältnis 50% zu 50% sein (s. Grafik links unten).

Weltweites Wirtschaftswachstum

Wie rasant das Wachstum in den letzten krisenhaften Jahren war, zeigt die folgende Grafik. China liegt deutlich an der Spitze, gefolgt von Brasilien.

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in ausgewählten Regionen (2000-2010, indexiert 2000=100)



Quelle: IWF, Bloomberg

Das Wirtschaftswachstum spiegelt sich auch in der Börsenentwicklung wider, wie die obere Grafik zeigt. Der Börsenindex der Schwellenländer hat trotz dreier Börseneinbrüche in den letzten zehn Jahren bis dato eine jährliche Rendite von +10,8% erbracht, während der Weltindex der Industrieländer mit -2,6% pro Jahr ein Minus aufweist. Deutlicher lässt sich nicht demonstrieren, wo die Musik gespielt hat und wo sie wohl auch weiterhin spielen wird.

Pro Fonds (Lux) Emerging Markets im Vergleich MSCI Emerging Markets und MSCI World

Noch besser als der Index der Schwellenländer hat der Pro Fonds (Lux) Emerging Markets mit einer Rendite von +11,4% abgeschnitten (WKN 973026, ISIN LU 0048 423833). Dies lässt die untere Grafik gut erkennen. Der Pro Fonds (Lux) Emerging Markets wurde bereits 1994 aufgelegt und war unter den ersten Emerging-Markets-Fonds. Er wird in einem Duo von Keppler Asset Management, New York, und der FIDUKA-Depotverwaltung, München, gemanagt – eine Partnerschaft, die stets harmonisch, produktiv und in den nahezu 18 Jahren trotz Börsenrückschlägen so erfolgreich war, dass der Fonds den MSCI Schwellenländerindex jährlich mit knapp 3% übertraf. Der Fonds legt weltweit an und ist aktuell in Asien, Lateinamerika und Osteuropa angelegt, darunter in Brasilien, China, Taiwan, Thailand, Polen, Tschechien, Russland und Türkei.



Fazit

Die aktuelle Bewertung der Emerging Markets ist gemessen an Kurs-/Buchwert, Kurs/Cashflow und Kurs/Gewinn um rund 20% billiger als der 23-jährige Durchschnitt. Auch gegenüber dem MSCI World der Industrieländer ist der MSCI Emerging Markets, gemessen am Cashflow und Gewinn, um rund 10% billiger. Langfristig gesehen winken bei Aktien der Schwellenländer neben Kursgewinnen und Dividenden noch Währungsgewinne. So hat der chinesische Renminbi in den letzten fünf Jahren im Schnitt um +2,5% pro Jahr aufgewertet, der brasilianische Real sogar um 3,2%. Wer langfristig auf Sicht von fünf Jahren denkt und anlegt, dem bietet sich aktuell eine günstige Gelegenheit zum Einstieg in eine Anlageklasse, die Emerging Markets, welche heute nicht mehr als exotisch gilt, sondern in jedes internationale Aktien-Portefeuille gehört.

GOTTFRIED HELLER

Senior Partner der FIDUKA Depotverwaltung GMBH



Gottfried Heller (76) ist Senior Partner der FIDUKA-Depotverwaltung GmbH, München.

Zusammen mit dem legendären André Kostolany gründete er 1971 das unabhängige Unternehmen. Der gebürtige Schwabe zählt zu den erfahrensten Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum. Heller arbeitete zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn in Deutschland und den USA als Unternehmensberater und Management Consultant.

In seinem Buch „Die Wohlstandsrevolution“ sagte er 1992 den Aufstieg der Schwellenländer voraus. Heller genießt einen hervorragenden Ruf als Analytiker langfristiger Börsen- und Wirtschaftstrends.

Family Office – Die Champions League der Investmentwelt? Mythos und Realität.



Wer viel erreicht hat, erwartet Besonderes für sein Vermögen.

Keine Frage, die tief einschneidenden Veränderungen der Finanzkrise haben auch Auswirkungen auf das Anlageverhalten der wohlhabenden und „Superreichen“. Welchen Geldinstituten und Asset Managern kann man noch vertrauen, welche Anlageklassen sind noch sichere Häfen, wo liegen vielleicht wieder Chancen und vor allem, was sind die Risiken in einer globalisierten, sich schnell wandelnden und zunehmend unsicheren Welt? Diese Fragen beschäftigen nicht nur die Kunden mit sehr großen Vermögen, sondern natürlich jeden seriösen und verantwortungsvoll denkenden Finanzberater – also im Grunde genommen uns alle.

Hoch vermögende Familien gründen zur Analyse und Optimierung ihres Vermögens vermehrt eigene Organisationsformen. Gibt man in der Suchmaschine Google den Begriff „Family Office“ ein, erhält man

weltweit 1,5 Millionen Referenzstellen, allein in deutscher Sprache sind es mehr als 120.000. Der Begriff kommt mehr und mehr in Mode. Er taucht immer dann auf, wenn es um die umfassende Betreuung sehr großer Vermögen geht. Erste überlieferte Family Offices in den USA gehen bereits auf das frühe 19. Jahrhundert zurück – stellvertretend werden häufig die Familien Morgan und Rockefeller genannt. In den letzten Jahren lässt sich auch in Europa eine wachsende Nachfrage feststellen.

Dies liegt an tiefgreifenden Veränderungen bei Einstellungen und Verhaltensweisen von wohlhabenden Privatanlegern. Sie verhalten sich zunehmend wie institutionelle Investoren und erwarten für ihre Portfolien ein funktionierendes Risikomanagement und eine breit gestreute, professionell überwachte Allokation. Vor allem ist durch die Erschütterungen und Vertrauensverluste im Finanzsektor eine unabhängige und objektive Beratung gefragt.

Das Verhalten quasi-institutioneller Anleger kann man daran erkennen, dass sie einem strukturierten Anlageprozess folgen und integrierte Lösungen dem Erwerb isolierter „Produkte“ vorziehen. Die Erhaltung des Vermögens steht in der Regel immer im Vordergrund. Die Vermehrung spielt selbstverständlich eine Rolle, aber man darf nicht vergessen, dass erfolgreiche, unternehmerische Vermögensinhaber möglicherweise bereits in ihrem Kerngeschäft größere Risiken in Kauf nehmen. Dass große Vermögen völlig ohne Blessuren aus den Stürmen an den Finanzmärkten herauskommen, ist jedoch nur ein Mythos und wohl eher die Ausnahme. Dennoch kann man feststellen, dass die breit diversifizierte Anlagestrategie, wie sie von guten Family Offices umgesetzt wird – insbesondere in Sachwerten außerhalb der schwankungsreichen Finanzmärkte – die entsprechend aufgestellten Vermögen bisher besser geschützt haben.

Die demografischen Veränderungen einer alternden Gesellschaft spielen eine zunehmend wichtige Rolle. Für viele wohlhabende Privatanleger ist die Vermögensverwaltung inzwischen zu einer generationsübergreifenden Angelegenheit geworden. Daraus ergibt sich eine starke Nachfrage nach Dienstleistungen, die sich mit der Planung von Steuer- und Erbschaftsangelegenheiten und gemeinnützigen Aktivitäten befassen.

In diesem Umfeld gewinnt die Dienstleistung „Family Office“ an Bedeutung. Während der Begriff „Family Office“ derzeit geradezu inflationär gebraucht wird, gehen gleichzeitig die Meinungen auseinander, was man darunter überhaupt zu verstehen hat. Selbst die Wissenschaft beschäftigt sich in den letzten Jahren verstärkt mit dem Thema und es sind bereits einige sehr gute Untersuchungen durchgeführt worden. Was sind die Merkmale, die als typisch für ein Family Office anzusehen sind? Gibt es Unterscheidungskriterien, die eine Abgrenzung zum sogenannten „Wealth Management“, wie es in der Hauptsache von Banken verstanden wird? Welche Erwartungshaltung haben die Kunden und wie entsteht der Zugang zu ihnen? Diese Fragen und Unterscheidungen sind wichtig, um die Positionierung der Family Office-Dienstleistungen klarer zu charakterisieren.

Das Family Office schafft Transparenz

Ein ganz wesentliches Merkmal des Family Offices verbindet sich mit den Begriffen Transparenz und Überblick. Ein Family Office hat die Möglichkeit, auch bei sehr großen und komplexen Vermögensverhältnissen Transparenz herzustellen und jederzeit den Überblick über die Gesamtsituation zu wahren. Nicht selten ist es so, dass Familien, deren Vermögen über Generationen gewachsen und auf verschiedene Familienstämme verteilt ist, eine Vielzahl von Beratern beschäftigen. Neben den Experten für steuerliche und juristische Fragen agieren – was das Management des Vermögens angeht – in der Regel verschiedene handverlesene Dienstleister in den Bereichen Vermögensverwaltung, Immobilien, Versicherungen und Stiftungen.

Spezialisten sind aber oft isoliert tätig. Hinzu kommt, dass die überwiegende Zahl der Vermögensverwalter laut einer Studie von PricewaterhouseCoopers heute lediglich zwischen 20 und 60% der „Assets“ ihrer Kunden verwalten. Den Überblick zu behalten ist hier entweder gar nicht möglich, oder aber dieses Vorhaben erfordert einen immensen Aufwand an Zeit und fachlichen Möglichkeiten.

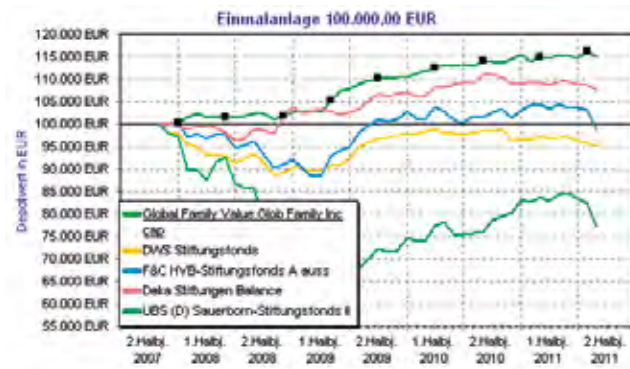
Das Family Office ist von Interessen unabhängig

Nicht jeder Vermögensinhaber, nicht jede Familie hat die fachliche Kompetenz, die Zeit oder ein Vergnügen daran, sich um tägliche Anlageentscheidungen und eine globale Asset Allokation zu kümmern. Hier kommt der klassische Family Office-Berater ins Spiel. Dieser ist unabhängig und ist mit der Ausnahme der Vermögensinhaber, von denen er mandatiert wurde, niemandem verpflichtet. Er agiert als enger persönlicher Vertrauter neben und gemeinsam mit den Experten für Anlage-, Rechts- und Steuerfragen. Ob der Berater dies nur für eine Familie tut – also für ein Single-Family Office – oder für mehrere Familien in Gestalt eines Multi-Family Office, ist hierbei nicht entscheidend. Ausschlaggebend ist, dass der Family Office-Berater als Sachwalter der Interessen des Vermögensinhabers handelt. Er tut dies, indem er frei von Interessenkonflikten die Steuerung des Gesamtvermögens im Sinne der Bedürfnisse und Ziele des Kunden gewährleistet. Diese Unabhängigkeit ist ein weiteres wesentliches Merkmal sowie Differenzierungskriterium von Family Offices. Hat die Familie ihren „Officer“ als Vertrauensperson akzeptiert, kann er mit der Kenntnis über die gesamte Vermögensstruktur und familienspezifische Zusammenhänge mit einer erweiterten Sichtweise operieren. Dies ist einzelnen Produktanbietern oder Vermögensverwaltungen, die nur einen Teil des Vermögens betreuen und damit stets nur einen Ausschnitt sehen, so nicht möglich.

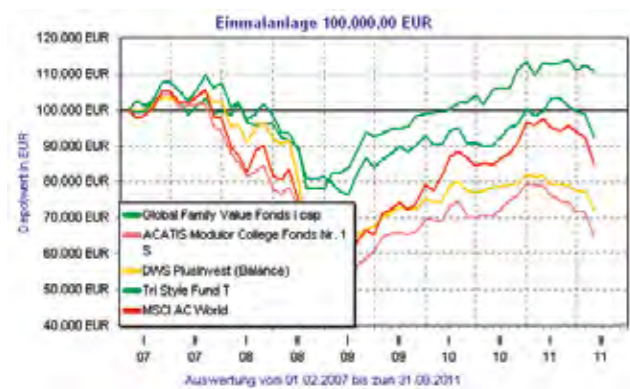
Der Family Office-Berater sitzt also auf der Seite des Vermögensinhabers am Tisch. Das unterscheidet ihn deutlich von manchem Bankenvertreter, der stets auch die Interessen der hauseigenen Produktproduzenten im Auge behalten muss. Die Aufgabe des Family Office ist es nicht, bestimmte Produkte zu „verkaufen“, sondern aus den vorhandenen die jeweils optimalen auszuwählen. Häufig gibt es hierfür einen formalisierten Auswahl-Prozess, der nach systematischen Kriterien erfolgt. Solche sind u.a. Seriosität, Arbeitsweise, Flexibilität, Erfahrung, Kosten, Konsistenz, risikoadjustierte Performance und Research-Kapazitäten. Die Angebote müssen sich in einem Vergleich Investmentalternativen stellen. Dies erfordert neben umfangreichen Verbindungen und Verknüpfungen zu externen Datenbanken auch den Aufbau eigener Datenbanken. Denn gerade die eigene Recherchearbeit macht das Family Office in der Meinungsbildung unabhängig. Aber auch sogenannte „Soft Facts“ wie ausgeprägtes Beurteilungsvermögen und Menschenkenntnis sind bei der Partnerauswahl erforderlich.

Ausgehend von den Anforderungen des Mandanten an sein Family Office, lassen sich die wesentlichen Elemente der Dienstleistung auch als modulare, abgrenzbare Bausteine verstehen. Wichtige Bausteine hierbei sind die Strategieberatung, das Management der Asset Allocation, die Auswahl von Investment-Managern sowie Controlling und Reporting. Existiert beispielsweise ein eigenes Single-Family Office, das aber nicht alle Felder selbst abdecken soll, so besteht die Möglichkeit, externe Serviceleistungen zusätzlich in Anspruch zu nehmen. Häufig sind es Kostengründe, die dazu führen, das Vermögensmanagement ganz oder teilweise auszulagern, sich also beispielsweise der Dienste eines Multi-Family Office wie der Focam zu versichern.

Wertentwicklung Focam Multi Asset Anlagestrategie „Income“ (grün) vs. Peergroup



Wertentwicklung Focam Multi Asset Anlagestrategie „Value“ (grün) vs. Peergroup seit 2007



Das Family Office ist Koordinator der Vermögenssteuerung

Für ein Family Office gilt, Vorteile aus einer zentralen Koordination zu ziehen. Ausgewählte Partner und Anbieter müssen an den Tisch gebracht werden, Prozesse müssen gesteuert, regelmäßig überwacht

und am Laufen gehalten werden. Immer dort, wo Detailkenntnisse nicht im ausreichenden Maße durch das Family Office abgedeckt werden können, müssen externe Spezialisten hinzugezogen werden. So wird der Family Office-Berater zum Koordinator der Leistungen von Fachleuten für z.B. Vermögensstrukturierung, Steuer- und Rechtsfragen, Immobilien- und Kunstberatung, Beteiligungen, Stiftungen, philanthropische Aktivitäten sowie für Nachfolge- und Erbschaftsplanung.

Family Offices verfolgen eine Reihe von Zielen, die den Rahmen für ihre Arbeit stecken. Diese Ziele heißen Vermögenserhalt, Vermögenswachstum und Vermögensübertragung. Um diese zu erreichen, kommt dem Aufbau einer langfristig ausgerichteten Vermögensstruktur eine besondere und zentrale Rolle zu. Sie muss sich

- zum einen an den generationsübergreifenden und familienspezifischen Gegebenheiten orientieren und
- zum anderen die Anforderungen an Ertrag, Wachstum, Sicherheit und Liquidität in ein ausgewogenes Verhältnis bringen.

Diese Aufgabestellungen stehen an erster Stelle und zwar vor Entscheidungen, mit welchen Anbietern und Anlageinstrumenten die Strategie in die Tat umgesetzt wird. Erst am Ende eines systematischen Diversifikationsprozesses werden die „Produktscheidungen“ getroffen.

Das Family Office sorgt für ein maßgeschneidertes Controlling und Reporting

Wenn es, wie bereits festgestellt, zu den wesentlichen Charakteristika eines Family Offices gehört, Transparenz herzustellen, den Überblick über die gesamte Vermögenssituation herzustellen und zu wahren, dann kommt nicht zuletzt dem Informationssystem besondere Bedeutung zu. Es muss dem Family Office und dem Vermögensinhaber zeitnah eine Gesamtübersicht nicht nur über sämtliche liquiden und illiquiden Assets unter Berücksichtigung von Performance und Risiko liefern, sondern es muss auch in der Lage sein, auf familienspezifische Besonderheiten einzugehen. Standardlösungen sind hierfür in der Regel nicht ausreichend. Es muss zudem die Möglichkeit bestehen, Entwicklungen kritisch beurteilen und falls erforderlich – im Sinne eines Frühwarnsystems – rechtzeitig erkennen und bewerten zu können. Family Offices investieren daher kontinuierlich in neueste Technologie, um

Effizienz und Transparenz der Steuerung und Berichterstattung zu erhöhen und um Aspekte berücksichtigen zu können, die auf die spezifischen Bedürfnisse eines Mandanten maßgeschneidert sind.

Das Family Office hält als „Gate Keeper“ den Rücken frei

Neben seinen Funktionen als unabhängiger Berater für die private Vermögenssteuerung und Koordinator von Spezialisten für die verschiedenen Gebiete des Managements komplexer Vermögen, hat ein Family Office auch die Funktion eines „Gate Keepers“. Dies spiegelt seitens des Vermögensinhabers zum einen ein Sicherheitsbedürfnis, zum anderen aber auch den Wunsch nach einer Entlastung von Teilaufgaben wider. Die Delegation soll den Familienmitgliedern zeitliche Freiräume schaffen, um sich auf Dinge konzentrieren zu können, die für sie Priorität haben. Das Bedürfnis nach Sicherheit ist eng mit dem Wunsch nach Diskretion verbunden. Es gilt daher für einen großen Teil von Themen und Aufgaben, diese zunächst an das Family Office zu leiten und bearbeiten zu lassen. Das Family Office übernimmt damit stets auch eine gewisse „Abschirmfunktion“.

Das Family Office als Lotse für die Zukunft

Asset-Klassen, die heute gefragt sind, können morgen die Performance belasten. Edelmetalle haben zwanzig Jahre lang massiv Performance gekostet. Seit nun mehr als zehn Jahren bringen sie eine Outperformance im Vergleich zu den Aktienmärkten. Heute sind sie „Everybody's Darling“ und in einer Zeit der zunehmenden Staatsverschuldungen scheint die Flucht ins Gold, aber auch ins Betongold und andere Sachwerte nicht abzubrechen. Land- und Forstwirtschaft, Clean Tech, Oldtimer, Weine, Kunst – immer neue und alte gute Ideen sollen geprüft und abgewogen werden. Wo sind die sicheren Häfen in stürmischen Zeiten? Ist es nicht manchmal besser, auf das Meer hinauszufahren? Die Menschen werden immer auf der Suche sein. Das ist gut so, denn es lässt uns neugierig und innovativ bleiben – man nennt es menschlichen Fortschritt.

Eines Tages mag es klug sein, die Gewinne in der jeweiligen „geliebten“ Asset-Klasse vom Tisch zu nehmen und daraus etwas zu machen. Ein Unternehmen zu kaufen, wieder aufzubauen, breit diversifiziert in Qualitätsaktien oder gute Fonds zu investieren, karitativ tätig zu werden oder sich einfach nur etwas Schönes zu gönnen. Die Family Office-Berater sind im Idealfall lange Wegbegleiter, Sparring Partner ihrer Kunden, ja sogar oft auch Freunde der Familie. Sie versuchen, Trends zu antizipieren, politische sowie wirtschaftliche Entwicklungen richtig einzuschätzen und die entsprechenden Handlungsempfehlungen auszusprechen. Sie liegen nicht immer in allem richtig, aber es gelingt den seriös arbeitenden unter ihnen, mit einer tiefen Professionalität und hohem persönlichen Einsatz die ihnen anvertrauten Vermögen zu bewahren, vor größeren Verlusten zu schützen und im besten Falle zu mehren.

Durchaus eine Herausforderung in einer schnelllebigen, unsicheren Welt voller Gefahren und Paradigmenwechseln – aber auch Chancen.

DR. THORSTEN QUERG

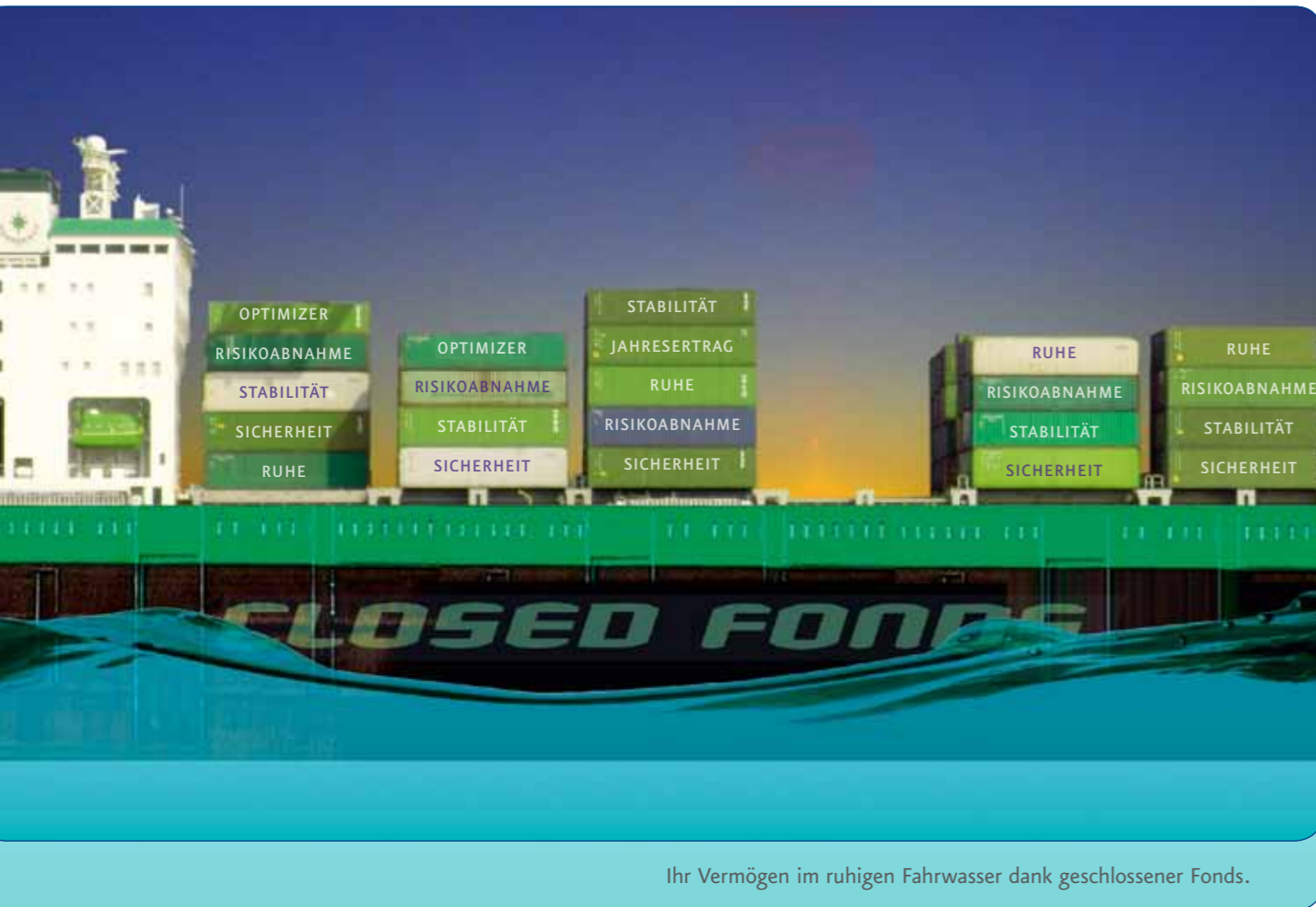
Mitglied des Vorstands und Chief Investment Officer der Focam AG



Jahrgang 1961. Studium der Geschichtswissenschaften, Politischen Wissenschaften und Publizistik an der Freien Universität Berlin. Stipendiat der Nachwuchsförderung FU, Promotion. Von 1992-1999 als Vermögensberater selbstständig tätig (Spezialgebiet: Investmentfonds). 1999-2005 als Key Account Manager und Head of Sales & Marketing Germany/Austria bei internationalen Investmentgesellschaften (Franklin Templeton, Henderson Global Investors) tätig. Seit 2005 beratend in der strategischen Asset Allocation großer Familienvermögen. Mitglied des Berliner Arbeitskreises der Kindernothilfe. Seit 2007 Berater der FOCAM und seit 2009 im Vorstand der FOCAM AG.

Non-Korrelation und breite Streuung.

Portfolios mit geschlossenen Fonds sicherer machen?



In der heutigen Zeit fragen sich viele Anleger hauptsächlich, wie mehr Ruhe und weniger Volatilität in das Portfolio zu bekommen sind. Das tägliche Auf und Ab der Börsen hat den Wunsch nach mehr Stabilität im Depot nochmal vergrößert.

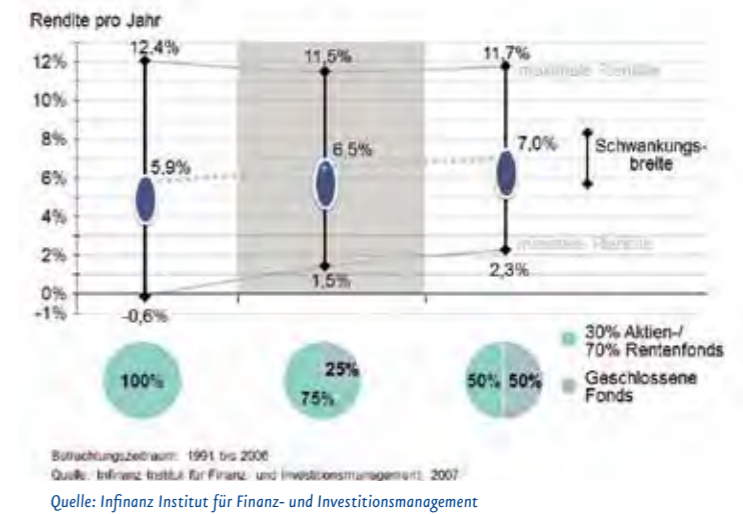
Neben der Tatsache, dass man im Wertpapierbereich auf gemanagte Varianten zurückgreifen sollte, ist vielen Anlegern nicht bekannt, dass „ausgerechnet“ geschlossene Fonds zu einer Stabilisierung im Depot

beitragen. Zahlreiche Untersuchungen haben ergeben, dass man durch die Beimischung von geschlossenen Fonds die Volatilität reduzieren und den Ertrag erhöhen kann. Das Portfolio wird also sicherer und ertragreicher. Mir sind deshalb auch keine Portfolios, z.B. bei Family Offices oder bei renommierten Vermögensverwaltern bekannt, in denen nicht ein Anteil des Geldes in geschlossenen Fonds investiert ist.

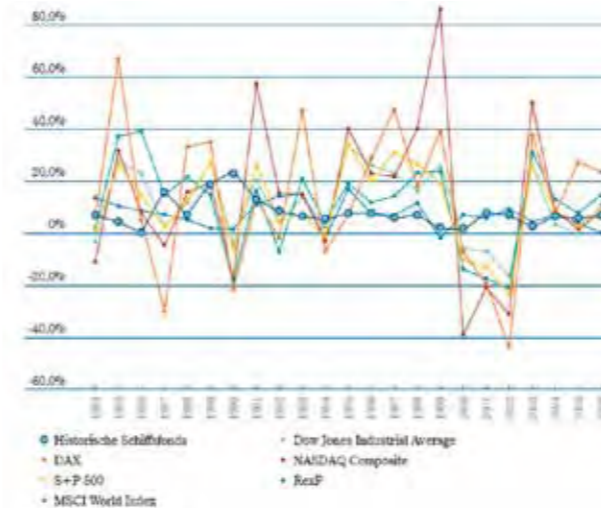
Mehr Sicherheit und Rendite durch geschlossene Fonds (Beteiligungen)

Bereits 2002 hat fondsmidia (www.fondsmidia.de) in einer Studie nachgewiesen, dass man durch die Beimischung von Schiffsfonds zu einem Renten- und Aktiendepot die Rendite verbessern und das Risiko minimieren kann.

Bei einem Depotvergleich über zehn Jahre (1990 – 2001) hatte die Beimischung von Schiffsfonds zu einem durchschnittlichen Jahresertrag von 10,26% p.a. geführt, was einer relativen Renditesteigerung gegenüber einem reinen Renten-Aktiendepot von ca. 10,83% p.a. entsprach (Rendite vorher also 9,26% p.a.). Das Risiko für das Gesamtportfolio inkl. Schiffsfonds, gemessen an der Standardabweichung, wurde von 15,37% auf 10,87% gesenkt, was einer relativen Risikoabnahme von 29,28% entsprach!



Effekt negativ korrelierender Investitionen



Diese Studie wurde durch die Infinanz Research und deren Veröffentlichungen im Januar 2007 noch einmal generell für geschlossene Fonds bestätigt. Prof. Dr. Busse von der Infinanz GmbH hat sogar einen Asset Optimizer entwickelt, mit dem man die Effekte praktisch berechnen kann. Mit Hilfe dieses Programms können beispielsweise Minimum-Varianz-Portfolios berechnet und somit optimale Anteile geschlossener Fonds in einem Depot aufgezeigt werden. Das Tool zeigt Risiko-Rendite-Strukturen der Anlagendepots und ist ein Instrument für kundenorientierte Anlageberatung. (www.infinanz.de)

Die Grafik zeigt schematisch, wie bei zunehmender Beimischung von geschlossenen Fonds die Schwankungsbreite abnimmt und die durchschnittliche Rendite von 5,9% auf 7,0% p.a. steigt.

Zusätzlich wurden Studien angestellt, welche den Wertzuwachs von geschlossenen Fonds speziell in Krisenzeiten untersuchen. Hierbei wurde ebenfalls der stabilisierende Effekt dieser Asset-Beimischung deutlich.

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, dass geschlossene Fonds – auch in Krisenzeiten – einen stabilen Wertzuwachs für das Portfolio geleistet haben.

Mehr Sicherheit und Rendite durch geschlossene Fonds (Beteiligungen)

Krise	Geschlossene Fonds ¹⁾	Traditionelle Investments		
		Welt-Aktien	US-Aktien	US-Anleihen
Börsencrash (1987)	5,10%	-15,5%	-23,6%	8,6%
1. Golfkrieg (1990)	5,70%	-11,3%	-16,7%	-0,7%
Asienkrise (1997)	6,02%	-2,4%	1,9%	4,6%
Russland- & LTCM Hedgefonds Krise (1998)	5,97%	-11,8%	-9,7%	5,1%
11. September (2001)	6,20%	-14,2%	-26,4%	4,6%
Irakkrieg (2003)	6,80%	-3,7%	-1,4%	4,2%

¹⁾ Wertzuwachs durchschnittlich inklusive Tilgungseinkünften ohne Steuereffekt
Quelle: Infinanz Research Januar 2007, © Prof. Dr. Busse, Infinanz GmbH

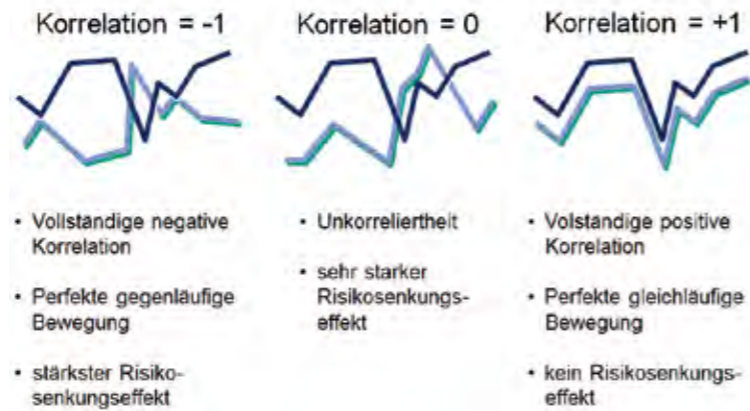
Das „Zauberwort“ für diesen Effekt heißt „NON-Korrelation“. Das bedeutet, je weniger eine Asset-Klasse im Portfolio mit einer anderen Asset-Klasse im Portfolio korreliert, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Portfolio nie vollständig von allen negativen Trends erfasst wird. Wenn man bisher also im Wertpapierbereich vernünftigerweise auf eine gute Vermögensverwaltung und ein aktives Management vertraut hat, dann empfiehlt es sich eindeutig, geschlossene Fonds zukünftig als Anlageempfehlung beizumischen.

HELMUT SCHULZ-JODEXNIS

Vorstand der BIT Treuhand AG



Helmut Schulz-Jodexnis verantwortet im Maklerpool Jung DMS & Cie. den Bereich Beteiligungen und ist Vorstand der BIT Treuhand AG. Der gelernte Kaufmann und Betriebswirt ist zudem Beirat für geschlossene Fonds im Verband unabhängiger Finanzdienstleister (Votum) und Sprecher der „Brancheninitiative Vertrieb Geschlossener Fonds“. Helmut Schulz-Jodexnis war viele Jahre in internationalen chemisch-pharmazeutischen Konzernen in unterschiedlichen Führungspositionen erfolgreich tätig, bevor er in einem Verbund von Unternehmensberatungen mittelständische Betriebe und große börsennotierte Finanzdienstleister beraten hat. Er wurde mehrfach für seine Leistungen ausgezeichnet und hat unter anderem 1987 den Deutschen Direkt-Marketing Preis erhalten.

Korrelation – Nonkorrelation von Assets

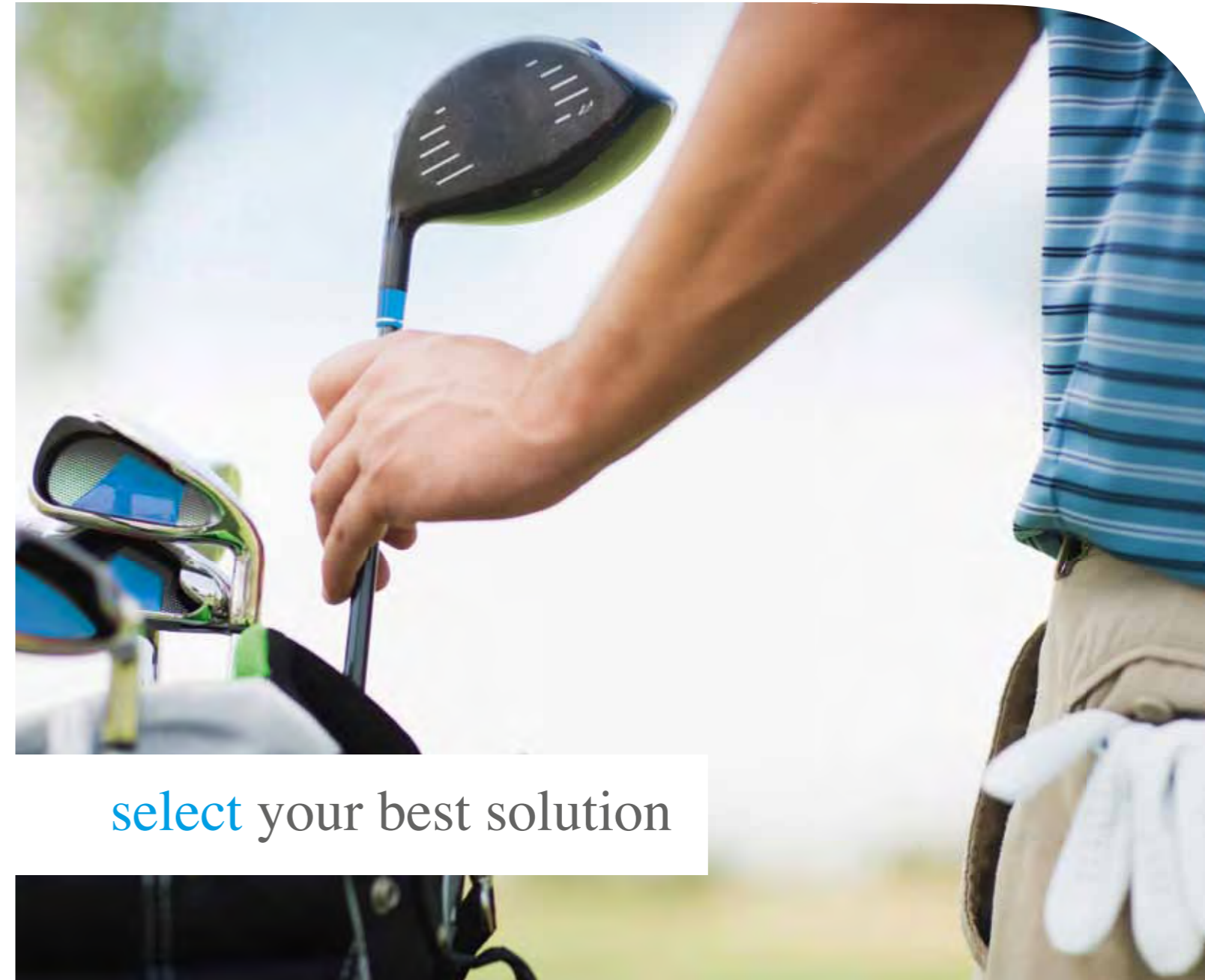
Quelle: Infinanz Institut für Finanz- und Investitionsmanagement 2007

Aber auch hier gilt das Prinzip, dass man sich zusätzlich bemühen sollte, eine breite Streuung der geschlossenen Fonds zu erreichen. Bei großen Portfolios ist das noch relativ einfach zu erreichen, indem man entsprechend viele Fonds zeichnet. Auch wenn die Mindestzeichnungssummen in den letzten Jahren deutlich gesenkt wurden, ist dieses Ziel bei mittleren und kleineren Anlagesummen konventionell eher schwer zu erreichen. In diesen Fällen sollte man auf Angebote, die ohnehin eine breite Diversifikation oder Streuung anbieten, zurückgreifen. Hier bieten sich bei der aktuellen Marktlage z.B. die Zweitmarktfonds mit Schiffen und Immobilien an.

Wer in die modernen Erstmarkt-konzepte investieren will, kann auf den Multi Asset Portfolio Fonds 2 (MAP 2) von Steiner & Company zurückgreifen – und dies im Übrigen ganz untypisch für eine geschlossene Beteiligung bereits ab 2.500 Euro Einmalanlage oder sogar per Ansparplan beginnend ab 50 Euro/Monat. Dieser Fonds investiert breit diversifiziert in ausgewählte Angebote des Marktes. Gemäß Auszug Nr. 16 ist der MAP in 55 geschlossene Fonds gewichtet verteilt auf die Asset-Klassen Maritimes & Logistik, Private Equity, Leasing & Factoring, Umwelt-Rohstoffe, Erneuerbare Energien und Immobilien investiert.

Der Markt bietet also vielfältige Möglichkeiten, dem Portfolio geschlossene Fonds beizumischen. Da die Korrelation klassischer Assets ständig zunimmt, ist der geschlossene Fonds eine gute Alternative zur Stabilisierung des Portfolios. Eine qualifizierte Fondsauswahl über einen kompetenten unabhängigen Berater und eine entsprechende Streuung wird hierbei natürlich vorausgesetzt.

Wie gut ist Investmentberatung ohne exzellente Software?



select your best solution



www.edisoft.de

EDI SOFT®

Niedrige Volatilität in unruhigen Zeiten.



Stabilität schafft Vertrauen.

Die aktuellen Kurseinbrüche einhergehend mit steigenden Volatilitäten machen es den defensiv aufgestellten Fonds mit ihren eher sicherheitsorientierten Anlegern derzeit schwer, die gesetzten Ziele in Punkto Stabilität und positiver Outperformance zu erfüllen. Allerdings können sich aus dieser Situation auch Chancen für konservative Fonds entwickeln, sofern es dem jeweiligen Management gelingt, die Volatilität niedrig zu halten und durch solide Strategien das Vertrauen der Kunden weiterhin zu bestätigen.

Der Labelfonds „Patriarch Expert GVS Global Defensiv“ hat es geschafft, während des schwierigen Marktumfelds der letzten zwölf Monate eine überdurchschnittliche Stabilität für den Anleger zu gewährleisten. Performer sprach mit dem Sub-Anlageberater des Fonds, Herrn Grimm, Geschäftsführer der GVS-Consulting GmbH & Co. KG über dessen Strategie.

Herr Grimm, Ihr Fonds wurde zum Ende des Jahres 2007 aufgelegt. Welche Ziele wurden definiert und welche Strategien verfolgten Sie seither?

Unser Ziel, das wir seit der Gründung des Dachfonds verfolgen, ist es, das Guthaben unserer hauptsächlich aus dem unternehmerischen Mittelstand stammenden Kunden effizient und mit überdurchschnittlicher Performance gegenüber den Geldmarktanlagen in einem konservativen Portfolio anzulegen. Auf Basis dieser Zielsetzung verfolgen wir die Strategie, sowohl in einem bullischen, wie in einem bärischen Marktumfeld eine positive Outperformance zu erzielen. Die Stabilität des Gesamtportfolios hat hierbei hohe Priorität. Die Basis besteht daher aus überwiegend institutionellen, offenen Immobilienfonds und einer ausgewogenen Mischung unterschiedlicher Mischfonds mit hauptsächlich defensiver Strategie. Viele dieser Fonds sind für Privatanleger häufig gar nicht oder nur mit hohen Mindestanlage-summen zugänglich. Gezielte Beimischungen von Unternehmens- und Staatsanleihen, derivativen Instrumenten und Absicherungsgeschäften runden das Gesamtportfolio ab.

Wie hat sich Ihr Fonds während der letzten Wochen und Monate, insbesondere aber seit Anfang August entwickelt?

Erfreulicherweise hat sich unsere Strategie bewährt: Schon in den letzten Monaten vor dem Höhepunkt der Schuldenkrise seit Ende Juli 2011 haben wir unsere wenigen Long-Positionen im Aktienmarkt auf Grund unserer skeptischen Haltung gegenüber den Aktienmärkten kontinuierlich abgebaut. Zum 20. Juli 2011, dem nahezu höchsten Stand des DAX vor dem Crash, lag unsere Quote der Long-Positionen im Aktienmarkt bei Null. In der Zeit vom 20. Juli bis 20. August, dem Zeitpunkt dieses Berichts, verlor der GVS-Fonds nur 0,2%, derweil der DAX ca. 25% auf etwa 5.400 Punkte einbüßte. Ein sogar positives Ergebnis wurde nur durch den teilweisen Gleichlauf unserer Unternehmensanleihen mit den Aktienmärkten vereitelt.

Wie konnten Sie diese hohe Stabilität in den letzten Jahren und Monaten erreichen?

Mit unserem Fokus auf konservative Fonds und Engagements mit nichtkorrelierenden Assets zum Aktienmarkt sowie einer auch ansonsten breiten Diversifikation im Gesamtportfolio ist es uns gelungen, auch in Zeiten der Finanzkrise eine relativ hohe Konstanz für unsere Anleger zu gewährleisten. Dies drückt sich in der vergleichsweise niedrigen Jahresvolatilität von 3% aus. Ein Umstand, der uns hilft, dieses Ziel zu erreichen, ist die hohe Flexibilität. Wir investieren überwiegend in liquide Wertpapiere und können aufgrund der Größe unseres Fonds wesentlich dynamischer agieren als einer der großen „Tanker“.

Was planen Sie als Sub-Anlageberater des Fonds für die Zukunft?

Was die Zukunft betrifft, bin ich sehr optimistisch. Gerade durch die Schwankungen, die wir derzeit beobachten, finden sich immer wieder interessante Einstiegschancen, die wir gezielt nutzen. Dies beweist auch die stabile Kursentwicklung des „Patriarch Expert GVS Global Defensiv“ in den letzten Monaten im Vergleich mit ähnlich aufgestellten Fonds. Unsere langfristige Zielrendite liegt bei ca. 2% bis 3% p.a. über dem Zinsniveau kurz-, bzw. mittelfristiger deutscher Staatsanleihen, also derzeit bei ca. 4% bis 5% p.a. Dieses Ziel bewerte ich im aktuellen Marktumfeld als sehr realistisch. Wir werden hierzu auch weiterhin auf institutionelle, offene Immobilienfonds und Rentenfonds setzen und mit maximal 30% des Fondsvolumens die Chancen von etwas risikoreicheren Asset-Klassen, auch zur Absicherung, nutzen.

Bitte sagen Sie uns noch etwas zu Ihrer Firma, der GVS Consulting GmbH & Co. KG.

Unsere Maxime ist es, unseren eher kleinen Kreis an exklusiven Kunden auf hohem Niveau individuell und als deren vertrauter und zuverlässiger Partner zu betreuen. Neben der klassischen Vermögensverwaltung in Form des Family Office bieten wir unseren Kunden individuelle Projektierungen von Photovoltaik-, Windkraft- und Biogasanlagen in Deutschland und Frankreich. Wichtig ist uns dabei höchste Seriosität und unser Ziel, uns mit unserem ganzen Know-how für unsere Kunden einzusetzen. Während unserer nun 10-jährigen Unternehmensgeschichte haben wir auch einige interne Veränderungsprozesse durchlaufen. Pünktlich zu diesem Jubiläum werden zwei neue Mitarbeiter, u.a. Diplom-Bankbetriebswirt Johannes Dreher, zu uns stoßen.

Neben seinen Aufgaben als Berater wird Johannes Dreher sein Wissen auch in das Management unseres Fonds einbringen. Ich bin überzeugt, dass wir von seiner langjährigen Tätigkeit als Vermögensberater und stellvertretender Händler bei einer baden-württembergischen Sparkasse profitieren werden.

Herr Grimm, wir bedanken uns für das Gespräch.

Konkrete Details zu diesem über Patriarch aufgelegten Fonds finden Sie unter www.patriarch-fonds.de (Rubrik „Labelfonds“) oder per Kontaktaufnahme zu GVS Consulting über www.gvs-consulting.de.

THOMAS GRIMM

Geschäftsführender Gesellschafter
GVS Consulting



Thomas Grimm war vor Gründung der GVS Consulting als Leiter der Anlage- und Vermögensberatung eines Kreditinstitutes beschäftigt. Dort war er neben der Führung der zentralen Abteilung und der Betreuung der Vermögens- und Anlagebereiche der Hauptgeschäftsstellen persönlich verantwortlich für die Betreuung der vermögenden Firmen- und Privatkunden, den Wertpapier-Eigenhandel (Depot A) sowie die strategische und organisatorische Positionierung des Anlage- und Wertpapiergeschäfts. Nach seinem Studium zum Bankbetriebswirt (SBW) schloss er umfangreiche Weiterbildungen im Bereich Portfolio Management mit dem Spezialistenseminar für Vermögensberatung an der Deutschen Sparkassenakademie in Bonn ab.

Börsenpsychologie leicht gemacht.

Welche Aussagen kann man aus Trendlinien ableiten?



Trends zu erkennen lohnt sich.

Hinter jedem Börsenverlauf stehen menschliche Entscheidungen, wie wir längst alle wissen. Auch, dass diese Kursausschläge überwiegend auf „Bauchentscheidungen“ fußen, da wir Menschen von Emotionen, wie Angst, Gier, Unsicherheit etc. getrieben werden, dürfte mittlerweile hinreichend bekannt sein. Auf diesem schwerpunktmäßig zyklischen Verhalten der Marktteilnehmer fußt die komplette Chart-Theorie als Research-Instrument für den Vermögensverwaltungssektor. Denn an der Börse wiederholt sich Geschichte wirklich und es entstehen immer wieder identische Szenarien, in welchen Menschen dann erstaunlicherweise häufig identisch zur Vergangenheit agieren. An der Börse lernen Marktteilnehmer in der breiten Masse offensichtlich nicht, woraus eine Vielzahl von Phänomenen, wie der „Herdentrieb“ oder das „Verlustvermeidungssyndrom“ und andere zu

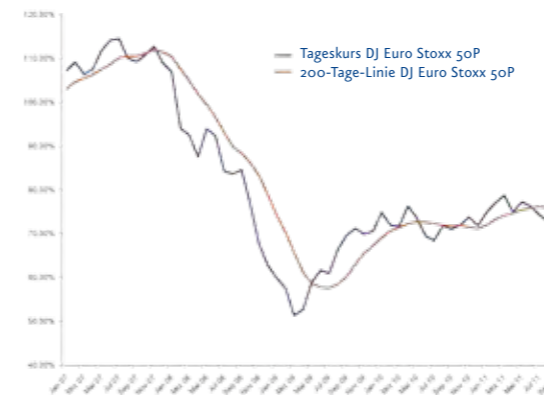
beobachten ist. So schön das Wissen um diese Sachverhalte nun auch ist, die entscheidende Frage ist doch aber, ob es auch einen treffsicheren Analyseweg gibt, dieses Marktverhalten von Menschen offenzulegen und anschließend seinen eigenen Vorteil – normalerweise durch antizyklisches Handeln – daraus zu ziehen. Viele Kennzahlen wurden u.a. dazu im Laufe der Zeit erfunden und sogar mit Nobelpreisen geehrt, wie z.B. das Sharpe-Ratio, doch irgendwie konnten sich nur wenige nachhaltig etablieren. Die meisten Kennzahlen basieren dabei auf mehr oder minder komplexen mathematischen Formeln. Doch kaum eine betrachtet die Marktpsychologie, die auch „Behavioral Finance“ genannt wird.

Um diese wohl meist ausschlaggebende Komponente für große Marktbewegungen in die Entscheidung mit einfließen zu lassen, hat man sich daher intensiv mit Trend- bzw. Durchschnittslinien auseinandergesetzt. In der Praxis werden in den meisten Fällen die 38-, 90-, 100- oder 200-Tage-Linie genutzt. Je kürzer der Zeitraum der Trendlinie wird, desto kurzfristiger auch die Aussage und der angedachte Investitionszeitraum. Jedes Vermögensmanagement nutzt i.d.R. daher auch zusätzliche individuelle Zeiträume, um sich ein Bild vom Marktgeschehen zu machen und die kommenden Trends zu erahnen.

Bei den Durchschnittslinien werden einfach die letzten 38, 90, 100 oder 200 einzelnen Börsentage als Durchschnitt betrachtet. Jeden Tag kommt der aktuelle Wert/Kurs dazu, der älteste Wert/Kurs fällt dagegen weg. Somit ergibt sich ein gleitender Durchschnitt. Warum aber 38-, 90-, 100- oder 200-Tage? Die 38-Tage-Linie repräsentiert die vergangenen zwei Börsenmonate. 60 Kalendertage abzüglich Wochenenden und Feiertage ergibt rund 38 Tage. Bei der 90- und 100-Tage-Linie betrachtet man – wenn man dasselbe Schema heranzieht – das letzte halbe und bei der 200-Tage-Linie das

komplette vergangene Börsenjahr. Damit möchte man das Verhalten der Anleger und Investoren in der Vergangenheit in verschiedenen Zeitperioden bewerten und betrachten.

Wie funktioniert das im Detail am Beispiel der 200-Tage-Linie? Wenn der Tageskurs einer Aktie, Devisen oder eines Indices die Durchschnittslinie von oben kommend nach unten durchbricht, dann geht man davon aus, dass die aktuellen Kurse und Börsensituation nicht mehr so attraktiv eingeschätzt werden wie noch im Laufe des letzten Jahres. Das ist ein Verkaufssignal! Erst wenn der Tageskurs den 200-Tage-Durchschnitt von unten nach oben nachhaltig durchbricht, dann wird die aktuelle Börsensituation wieder positiver bewertet als das abgelaufene Jahr. Und das ist wiederum ein klares Kaufsignal! Dies zeigt auch sehr schön die nachfolgende Grafik, bei der man dieses Wechselspiel hervorragend nachvollziehen kann.



Quelle: FVBS und Patriarch

Wenn man sich diese Grafik genau ansieht, dann kann man sehr gut erkennen, dass man zum Jahreswechsel 2007 zu 2008 gemäß der im Vorfeld erläuterten Trendliniensystematik aus den Börsen hätte aussteigen müssen, Mitte 2009 wieder einsteigen konnte und im Juli/August 2011 hätte aussteigen sollen. Wenn man das konsequent gemacht hätte, hätte man die schlimmsten Verluste im Depot vermieden und wäre glimpflich – sogar mit Gewinn – davon gekommen. Das große ABER kommt, wenn man die Linie genau betrachtet. Es ergeben sich auch einige Fehlsignale! Manchmal wechselt der Trend nur für kurze Zeit von ein paar Tagen, um dann wieder zu drehen. Natürlich kann man sich sklavisch daran halten, ist dann aber ständig am Hin- und Herwechseln.

Was also tun, um Fehlsignale möglichst auszuschließen? Zum einen werden von manchen Marktteilnehmern



Quelle: FVBS und Patriarch

dazu mehrere Trendkurven parallel betrachtet, um mögliche Trendwechsel frühzeitig und auch nachhaltig zu erkennen. Erst, wenn mehrere Linien (wie in der oberen Grafik dargestellt) einen Trend bestätigen, würde man agieren. Eine weitere Möglichkeit ist, sich Toleranzen einzurichten. Dabei spielt die Erfahrung in den analysierten Märkten eine große Rolle, denn nicht jede Toleranz ist für jeden Markt und jeden gleitenden Durchschnitt gleichermaßen anzuwenden. Bei der Nutzung von Toleranzen geht man davon aus, dass bei einem Über- bzw. Unterschreiten der gewählten Trendlinie von vorher festgelegten zusätzlichen X% (Toleranz) der Trend und damit das über die Toleranz zusätzlich bestätigte Signal, deutlich nachhaltiger und damit auch aussagekräftig genug für eine finale Investition bzw. Desinvestition ist.

Die Analyse von Märkten mit Trendlinien ist weit verbreitet, denn man hat mit den gängigen Indizes und Werten oftmals eine längerfristige Historie (und damit natürlich auch sämtliche Trendwechsel der Vergangenheit als Erfahrungswerte), die man sehr gut zur Einschätzung heranziehen kann. Außerdem sind Trendlinien einfach zu erhalten bzw. bereits mit Grundrechenarten zu bestimmen und darzustellen.

Nachdem das Verhalten der Marktteilnehmer besonders in turbulenten Börsenphasen selten rational, sondern meist hoch emotional ist, ist die Analyse mit Trendlinien ein probates und einfach nachvollziehbares „Behavioral Finance“-Tool. Daher erklärt sich sicherlich auch die Beliebtheit dieser Indikatoren. Denn, wer die handelnden Menschen an den Börsen versteht bzw. durchschaut, derjenige begreift auch den Gesamtmarkt besser und kann dementsprechende Marktentwicklungen zum eigenen Vorteil nutzen.

Wenn Bildung zum Erlebnis wird. Die schöne Tradition der Patriarch- Schulungsreisen geht weiter.

Jahr für Jahr bietet die Patriarch ihren Kooperationspartnern gemeinsam mit ihren befreundeten Produkt-Partnern die Chance auf ein ganz besonderes Erlebnis: Fortbildung durch Top-Referenten mit außergewöhnlichen Vorträgen fern vom gewohnten Alltag in kulturell immer reizvoller, aber stetig wechselnder Umgebung.

Die Auswahl der begünstigten Kooperationspartner erfolgt schlicht und einfach nach dem Leistungsprinzip. Die besten in den jeweiligen Bereichen dürfen sich auf dieses besondere Erlebnis freuen.

Es versteht sich von selbst, dass neben dem Bildungsteil natürlich auch die Umgebung des jeweiligen Zieles gemeinsam erkundet wird und auch für Entspannung vom Lernen vor Ort mit einem stets sportlich orientierten Freizeitprogramm gesorgt ist. Natürlich sind auch die Unterbringung und die Verpflegung immer den von den Gewinnern zur Qualifikation gezeigten Top-Leistungen würdig.

So ging es im März 2011 dann auch für die 15 erfolgreichsten Berater in Sachen A&A Superfonds-Police (im Zeitraum vom Juli 2010 bis Januar 2011, siehe Auswertung in performer Nr. 9) verdienstermaßen auf einen Kurztrip nach Portugal. Vor Ort im 5-Sterne-Hotel ging es dann um Vortragsthemen aus den Häusern AXA Konzern AG, Superfund Asset Management, Jung, DMS & Cie. und Patriarch gepaart mit einem Top-Rahmenprogramm. Die Begeisterung unter den Gewinnern war riesengroß, was die in diesem Artikel eingebauten Fotos erahnen lassen.

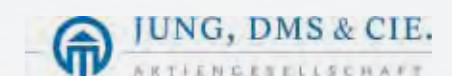
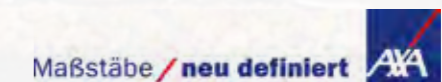


Im Mai 2011 war es dann für weitere 30 erfolgreiche Kooperationspartner der Patriarch soweit: Der Flieger hob ab zum Kurztrip in Richtung Malta. Es waren die 15 besten Patriarch-Fondsproduktvermittler und die 15 besten PrismaLife-Vermittler mit an Bord (Zeitraum von Oktober 2010 bis März 2011, Auswertung siehe ebenfalls performer Nr. 9) und freuten sich auf traumhafte Tage. Vor Ort gab es zahlreiche Informationen von den Top-Referenten der Häuser BNP Paribas, AXA Konzern AG, Jung, DMS & Cie. AG, PrismaLife AG, DJE Kapital AG und Patriarch – also gebündeltes Wissen, das mit atemberaubenden landschaftlichen Impressionen von den drei Inseln Malta, Comino und Gozo einherging. Für Abwechslung war über das Rahmenprogramm gesorgt und jede Menge Spaß hatten alle Anwesenden sowieso, wie die Fotos dieser Seite zeigen.



So schön der getane Blick zurück auch ist, umso interessanter und verlockender ist doch immer die kommende Gelegenheit. Daher wollen wir einmal die beiden nächsten Patriarch-Schulungsreise-Optionen betrachten.

Derzeit läuft bereits seit Juli 2011 bis einschließlich zum Januar 2012 die Qualifikation für die Patriarch-Schulungsreise, die im März 2012 stattfinden wird. Dort erwartet die Patriarch, gemeinsam mit ihren befreundeten Produktpartnern AXA Konzern AG, Superfund Asset Management und Jung, DMS & Cie. AG wieder einmal die erfolgreichsten 15 Berater in Sachen A&A Superfonds-Police mit einem Mindestumsatz von 500.000 Euro Bewertungssumme im vorgenannten Zeitraum.



...erwarten Sie in 2012 auf Fuerteventura.

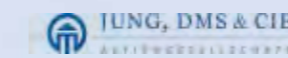
Dieses Mal finden die Schulungen zum Kurztrip in Clubatmosphäre auf Fuerteventura statt – traumhafte Anlage, märchenhafter Strand, Top-Verpflegung und zahlreiche verschiedene Freizeitaktivitäten bilden das perfekte Rahmenprogramm.



Dass das Rennen um die 15 Gewinnerplätze sicherlich spannend werden wird, lässt bereits die derzeitige hier ersichtliche Zwischenauswertung per 31. August 2011 vermuten.

Rang	Vermittler-No.	Beitragssumme	Bonus *1,15 *	Ergebnis
1	11740	1.762.079 €	264.312 €	2.026.391 €
2	15260	1.256.400 €		1.256.400 €
3	14707	359.519 €		359.519 €
4	2286	342.815 €		342.815 €
5	13137	217.800 €		217.000 €
6	12780	176.400 €	26.460 €	202.860 €
7	10236	132.900 €	19.935 €	152.835 €
8	15073	131.099 €	19.665 €	150.764 €
9	Patriarch	104.160 €		104.160 €
10	13906	84.000 €	12.600 €	96.600 €
11	1211	69.600 €	10.440 €	80.040 €
12	11931	63.000 €	9.450 €	72.450 €
13	12989	64.130 €		64.130 €
14	12988	52.956 €		52.956 €
15	14405	50.400 €		50.400 €
16	12998	42.000 €		42.000 €
17	351718	40.800 €		40.800 €
18	13946	36.000 €		36.000 €
19	15138	27.000 €		27.000 €
20	12995	21.000 €		21.000 €
21	12997	21.000 €		21.000 €
22	14116	18.211 €		18.211 €
23	2939	12.000 €		12.000 €
24	15127	7.989 €	1.198 €	9.187 €

Zum 1. Oktober 2011 bis einschließlich 31. März 2012 startet dann in gewohnter Weise die Qualifikation für die zweite große Schulungsreise der Patriarch, welche im Mai 2012 wieder 30 Gewinner sehen wird. Wie gewohnt werden 15 Gewinner von der Patriarch-Fondsseite und 15 Gewinner vonseiten der PrismaLife-Tarifliehaber dabei sein. Das Reiseziel für diesen Schulungskurztrip der Patriarch war zu Redaktionsschluss noch geheim. Die allerletzten Vorbereitungen, damit alles gewohnt perfekt für die Gewinner organisiert ist, laufen derzeit. Das Top-Hotel in Spitzenlage mit abwechslungsreichem Programm ist schon gewählt und es geht nur noch um die finale Feinabstimmung. Das Vortragsprogramm als zentraler Punkt steht aber bereits. Es wurden Top-Referenten aus den Häusern Oppenheim, DJE Kapital AG, PrismaLife AG, Jung, DMS & Cie. AG, AXA Konzern AG, apano GmbH und selbstverständlich auch Patriarch verpflichtet.



SAL. OPPENHEIM



Auch dieser Traum-Bildungstrip wird nach finaler Ausschreibung durch die Patriarch sicherlich wieder einmal mehr als begehrt sein.

Patriarch beweist mit diesem konsequenten und allseits beliebten Konzept, was vielen Schulen nie gelungen ist: Fortbildung kann ein absolutes Erlebnis sein und richtig Spaß machen – häufig sogar so viel, dass vermehrt außergewöhnliche Leistungen glücken, um die nächste Top-Bildungschance zu ergattern.

Performer gratuliert der Patriarch zum eingeschlagenen Weg und wünscht allen Kooperationspartnern und befreundeten Produktpartnern viel Erfolg bei den aktuellen Qualifizierungsmöglichkeiten.

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,



Kunden werden derzeit im Beratungsgespräch berechtigt immer kritischer, speziell bei Anlagealternativen aus dem Fondsbereich. Dies ist nur verständlich, da die Anleger in den letzten Jahren in Sachen Börsenkrisen wirklich einiges an Negativerlebnissen verarbeiten mussten.

Wo ansonsten vor einigen Jahren oder Monaten noch das Wort des Beraters aufgrund oft jahrelanger vertrauensvoller Kundenbeziehungen gereicht hat (von anderweitigen gesetzlichen Vorgaben einmal abgesehen), verlangt der Kunde nun i.d.R. nach deutlich mehr Transparenz und Verständlichkeit bei der Entscheidungsfindung. Er will sein individuelles finanzielles Lösungskonzept heute viel stärker nachvollziehen können als in der Vergangenheit – und das ist auch zunächst einmal gut so!

Wer hier aus Beratersicht professionell und sicher agieren und argumentieren will, braucht zweifelsfrei einfache und häufig erweiterte optische Unterstützungsmaßnahmen für das Kundengespräch. Womit wir zwangsläufig beim Thema „**Analyse- und Vergleichssoftware für das professionelle Fondsgeschäft**“ wären.

Viele von Ihnen haben sich dabei sicherlich schon oft selbst die Fragen gestellt, was die richtige technische Unterstützung in der Anlageberatung oder was speziell für Sie individuell sinnvoll einsetzbar und bedienerfreundlich ist. In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig, zusätzliche Punkte zu überprüfen, wie die Verlässlichkeit der Datenqualität oder Seriosität der Anbieterfirma. Bei der Auswahl und Anschaffung der passenden Software-Unterstützung bewegt man sich außerdem inhaltlich wie auch kostenmäßig in einer sehr breiten Spanne.

Nur damit Sie mich richtig verstehen: Ich spreche hier nicht von kostenfreien Software-Basisbausteinen, wie sie schon heute im Internet mit einigen frei zugänglichen und häufig kostenfreien Lösungen

angeboten sowie selbstverständlich auch von jedem guten Maklerpool mittlerweile kostenfrei bereitgestellt werden. Diese Systeme zielen verständlicherweise auf Generalisten in der Beratung ab und sind für einfache Beratungsprozesse damit sicherlich ausreichend. Für spezialisierte Berater im Vermögensberatungsbereich halten sich die dortigen Vergleichsmöglichkeiten bei komplexen Kundenanfragen somit eher in Grenzen.

Wir bei der Patriarch nutzen und vertrauen hier seit Jahren der **FINANZEN FundAnalyzer Software (FVBS)**, die sich durch ihre jahrelange konsequente Fortentwicklung durch EDISoft (www.edisoft.de/produkte/fvbs) seit ihrer Auflage in den 90er Jahren und absolute Spezialisierung auf komplexe Beratungssituationen aus dem Fondsbereich perfekt für die veränderten aktuellen Herausforderungen aufgestellt hat.

FVBS bietet als lizenzpflichtige Softwareversion (52,50 Euro/Monat+ MwSt.) neben einer klassischen Grundlage eines nahezu lückenlosen Listings aller am deutschen Markt angebotenen Investmentfonds ein umfassendes Angebot an Vergleichsindizes. Neben der linearen Darstellung oder mittels jener Balkencharts können Sie auch per Knopfdruck Rankinglisten der entsprechenden Peergroup erstellen und nach Ihren Kriterien gliedern. Ergänzend sind aber auch die langjährigen Entwicklungen von Immobilien- und Edelmetallpreisen und verschiedener Zinsanlagen sowie die Renditeentwicklung von Deckungsstocktarifen nahezu aller deutscher Versicherungsanbieter zu finden. **Diese vielen verschiedenen Vermögensklassenbereiche sind problemlos jederzeit und über jeden beliebigen individuellen Zeithorizont miteinander kombinierbar!**

Ein besonderes, erst vor kurzem aufgebautes Highlight, ist die Einbindung von ausgewählten strukturierten Fondsvermögensverwaltungen in die bisherigen Vergleichsmöglichkeiten. Damit ist dieser Baustein ein weiteres von mehreren Alleinstellungs-

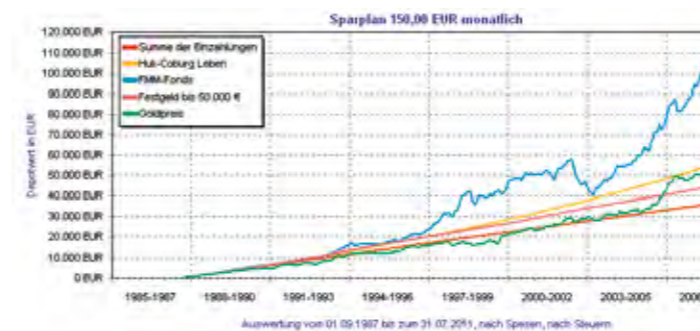
merkmalen der FVBS-Software. Zuvor gab es nämlich für Fondsvermögensverwaltungen aufgrund von für diese Anlageform fehlenden Vergleichsgruppen und Rankings am Markt keinerlei qualifizierte Vergleichsmöglichkeiten.

Besonders transparent werden die Ergebnisse durch die Berechnungsoptionen „nach Inflation“, „nach Steuern“ oder /und „nach Spesen“, bei welchen die gültige Inflationsrate in Deutschland, die Abgeltungssteuer und die tatsächlichen Produktkosten in den Darstellungen berücksichtigt werden.

Der tägliche Einsatz in der Praxis

Um den enormen Nutzen bzw. Mehrwert bei komplexen Aufgabenstellungen rund um das Fondsgeschäft zu verdeutlichen, möchte ich mit Ihnen einmal zwei Praxisfälle beispielhaft betrachten. Dass die Wertentwicklungen der dabei zur transparenten Veranschaulichung für den Kunden verwendeten Auswertungen aus der Vergangenheit kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen sind, dürfte sich unter uns Profis wohl von selbst verstehen.

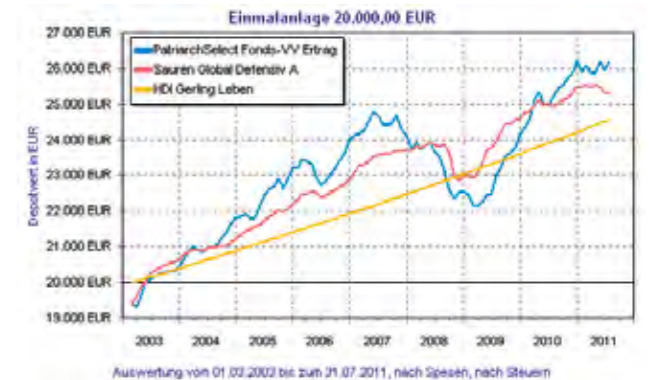
Angenommen, Musterkunde 1 bittet Sie um Rat, ob er für einen längerfristigen Sparvorgang (20-25 Jahre) mit 150 Euro/Monat ein Aktienfondsinvestment, eine Investition in Gold, eine ganz normales Festgeld oder eine Versicherungslösung wählen soll. Ein Angebot für eine klassische Rentenversicherung aus dem Hause HUK-Coburg hat er bereits dabei. Der Kunde bittet Sie, bei ihrer Betrachtung das Thema produktspezifische Spesen und Versteuerung unbedingt mit zu berücksichtigen. Mit der FINANZEN FundAnalyzer Software können Sie der Aufgabenstellung wie folgt entspannt optisch unterstützend begegnen. Der Entscheidungsfindungsprozess dürfte damit sehr viel einfacher werden.



Quelle: FVBS

Musterkunde 2 ist ein sehr konservativer älterer Interessent, welcher für eine Einmalanlage von 20.000 Euro mit mittlerer Laufzeit (maximal 10 Jahre) eine schwankungsarme Lösung mit Rendite

über Festgeld sucht. Neben einer angebotenen Lösung aus dem Rentenversicherungsbereich der HDI Gerling Leben kann er sich einen konservativen Dachfonds oder eine risikoarme Fondsvermögensverwaltungslösung als Option vorstellen. Auch diesen Kunden interessiert nur die Nettobetrachtung nach Spesen und Steuern. Vielleicht würde einem solchen Kunden die folgende Betrachtungsweise über die FVBS-Software von Seiten der Risiko-/ Renditebetrachtung doch deutlich weiterbringen und eine finale Anlageentscheidung einfacher machen.



Quelle: FVBS

Wären solche Möglichkeiten zukünftig für Ihr Beratungsgespräch hilfreich? Dann darf ich Ihnen noch abschließend versichern, dass die Erstellung solcher Vergleiche absolut einfach und bedienungsfreundlich ist. Außerdem stellen sie nur ein absolutes Minimum der Gesamtmöglichkeiten der Software dar. Mehr Informationen erhalten Sie bei Bedarf unter service@fvbs.de.

In der Hoffnung, dem Ziel des Patriarch-Vertriebstipp mit diesem Impuls für Ihre zukünftigen Beratungsgespräche einmal mehr gerecht geworden zu sein, wünsche ich Ihnen mit Hilfe der FVBS-Software einen erheblichen Mehrwert für Ihre kommenden Beratungsgespräche.

Ihr
Michael Kopf



Michael Kopf

Vertriebs- und Schulungsleiter
Patriarch Multi-Manager GmbH

michael.kopf@patriarch-fonds.de



Kundenberatung auf Private-Banking-Niveau.

ATweb premium 2.0

Die weiterentwickelte und neu auch bankenübergreifende Hochtechnologie unterstützt Sie dabei, mit professionellen Anlagevorschlägen Neukunden zu gewinnen, Wertpapiergeschäfte in Zeiten erhöhter Dokumentationspflichten einfach abzuwickeln und Bestandskunden mit einem professionellen Berichtswesen zu betreuen.

Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter 0611 3353-556 oder per E-Mail an investment@jungdms.de



JUNG, DMS & CIE.
AKTIENGESELLSCHAFT