

DAS INVESTMENTMAGAZIN

# performer.

## Ist prognosefreie Vermögensausrichtung möglich und sinnvoll?

Seite 18

Vermögensverwaltende  
Lösungen: Keine Spur  
von Finanzkrise

Seite 16

.....  
Gastbeitrag Klaus-J. Fink:  
Der Vermittler als Regisseur  
des Kundengesprächs

Seite 26

.....  
Gastbeitrag Norbert Petter:



„Keine Zeit, brauche ich nicht,  
habe ich schon!“

Seite 30

.....  
Gastbeitrag Gerd Bennewirtz:  
SJB. Banken. Alternative.

Seite 34



**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 Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

ein Jahr mit vielen, insbesondere sportlichen, Großveranstaltungen geht in seine finale Phase. Auch in unserer Branche liegen schon einige fachspezifische Highlights, wie der FONDSProfessionell Kongress oder die Premiere der Pools & Finance-Messe sowie zusätzliche Events und Informationsforen je nach Abwicklungs- und Produktpartner des Beraters hinter uns.

Aber ebenso wie im Sport diskutiert wird, ob der deutschen Fußball-Nationalmannschaft das Erreichen des Halbfinals bei der EM als erzielter Erfolg ausreicht, oder wie 44 erzielte Medaillen für das deutsche Olympia-Team im Vergleich zu den Erwartungen im Vorfeld zu werten sind, so sind auch die Berater des Finanzdienstleistungssektors aktuell dabei, Zwischenbilanz nach drei Quartalen über ihr persönliches Ergebnis im Jahr 2012 zu ziehen.

Doch bei allen Parallelen gibt es einige klare Unterschiede zur Sportwelt: Der einzelne Finanzberater steht nicht wie die Sportelite im Fokus der Öffentlichkeit. Er muss zuerst Erfolg oder Misserfolg selbstkritisch beurteilen und neue Maßnahmen sowie Strategien häufig ohne „Trainer oder Berater“ (mit Ausnahme der für ihn zuständigen Betreuer seiner Produktpartner) für sich selbst herausfinden und beschließen.

Des Weiteren sind seine Definition von „Erfolg“ sowie auch die generelle persönliche „Zielsetzung“ deutlich vielschichtiger als im Sport. Hier geht es nicht ausschließlich um Attribute wie Ruhm, Bekanntheitsgrad oder materiellen Erfolg. Viele schwer messbare Faktoren wie Kundenzufriedenheit, Serviceorientierung, Mitarbeiterführung oder der generelle Firmenaufbau fließen hier in die Bewertung mit ein.

Last but not least der vielleicht wichtigste Unterschied: Für den freien Berater ist jeder Tag ein „Wettkampftag“, an dem er sich regelmäßig gegenüber den Wettbewerbern behaupten muss und nicht von der Fokussierung auf besondere Großereignisse geprägt wird. Daher ist das Jahr 2012 für den freien Berater auch trotz Zwischenbilanz nach drei Quartalen noch längst nicht entschieden. Da dabei nützliche Impulse sicherlich guten Anklang finden, haben wir konsequenterweise in der aktuellen performer-Ausgabe den Berater und seine Produktwelt komplett in den Fokus gestellt.

Ich wünsche Ihnen für den Jahresendspurt 2012 viel Erfolg und ebenso viel Spaß bei der Lektüre dieser dabei sicherlich hilfreichen performer-Ausgabe.

Ihr  
Dirk Fischer

## Inhalt & Impressum

### INHALT

Seite

- **FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:** Das „Who-is-Who“ der vermögensverwaltenden Fondskonzepte in einer Lösung vereint . . . . . 4
- **FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:** Trend 200 – ein Jahr erfolgreich am Markt . . . . . 6
- **FONDSMANAGEMENT:** Interview mit Marc Worbach – Ausgezeichnete Methode mit System. . . . . 10
- **VERSICHERUNG:** Mehr Netto vom Brutto . . . . . 12
- **VERSICHERUNG:** Endlich kommt zusammen, was zusammengehört. . . . . 14
- **VERMÖGENSVERWALTENDE LÖSUNGEN:** Keine Spur von Finanzkrise. . . . . 16
- **TITELTHEMA:** Ist prognosefreie Vermögensausrichtung möglich und sinnvoll? . . . . . 18
- **BILDUNG:** Gastbeitrag Klaus-J. Fink – Der Vermittler als Regisseur des Kundengesprächs . . . . . 26
- **VERMÖGENSVERWALTUNG:** Gastbeitrag Roland Donder und Rolf-Hagen Holm – Geldanlagen in der Schweiz. . . . . 28
- **VERTRIEBSFÖRDERUNG:** Gastbeitrag Norbert Petter – „Keine Zeit, brauche ich nicht, habe ich schon!“ . . . 30
- **MARKTBEOBACHTUNG:** Gastbeitrag Gerd Bennewitz – SJB. Banken. Alternative. . . . . 34
- **LABELFONDS:** Gastbeitrag Thorsten Winkler – Erfreuliche Renditen folgen stets einer konsequenten Strategie. . . . . 36
- **EVENTS:** Patriarch fördert den Golfsport. . . . . 40
- **SCHULUNGSREISE:** Nach der Patriarch-Schulungsreise ist vor der Patriarch-Schulungsreise . . . . . 42
- **WISSEN:** Markttiming mithilfe der Chartanalyse . . . . . 44
- **VERTRIEBSTIPP:** Die Kaminkehrerstory . . . . . 48

### IMPRESSUM

**performer**  
DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

**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

## Das „Who-is-Who“ der vermögensverwaltenden Fondskonzepte in einer Lösung vereint. Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten stellt sich strategisch neu auf.



Der Trend zu qualitativ hochwertigen Fondsvermögensverwaltungskonzepten für den qualifizierten Anlageberatungsprozess bleibt ungebrochen, ebenso wie die bundesweite Favorisierung der vermögensverwaltenden Fondslösungen im Konzert aller Fonds-Assetklassen.

Im Übrigen zeigt sich hier auch ein letzter verbliebener Grund, warum einige Berater weiterhin am mittlerweile gesetzlich immer härter reglementierten Fondspicking für ihre Kundendepots festhalten. Dieser Beratertyp möchte die Gelder seiner Kunden zunächst einmal nicht nur einem einzigen Manager anvertrauen, sondern sie breiter gestreut wissen. Dazu sieht er seine eigene Expertise weiterhin klar in

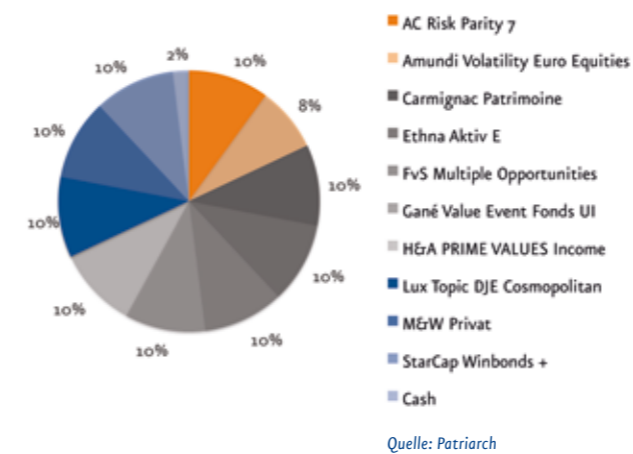
der Zusammenstellung der erfolgreichsten vermögensverwaltenden Fondslösungen für seine Kunden nach seiner persönlichen Empfehlung. Und das, obwohl es ihn auf der anderen Seite leider immer mehr Zeit, Know-how und Arbeitseinsatz bei gleichzeitig immer stärker umkämpften Konditionen und immer höherer Haftung kostet.

### Eine naheliegende Lösung

Was läge also für einen Produktbauer wie der Patriarch näher, als die Themen „Fondsvermögensverwaltung“ und „einen Mix aus erfolgreichen vermögensverwaltenden Fondskonzepten“ logisch zusammenzuführen?

Die Umsetzung erfolgte in Teamarbeit mit dem haftenden Vermögensverwalter und der Depotbank Augsburger Aktienbank AG sowie dem zuständigen Sub-Anlageberater GS & P Kapitalanlagegesellschaft S.A. unter der Flagge der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten.

Mit Namen wie Eduardo Carmignac, Luca Pesarini, Bernd Flossbach, Martin Mack & Herwig Weise, Peter E. Huber oder auch Dr. Jens Ehrhardt und anderen, hat sich unter dem Dach der Vermögensstrategie Spezialitäten wirklich ein illustrierter Kreis von Top-Managern aus dem vermögensverwaltenden Sektor versammelt. Die breite Streuung der Gesamtanlage mit Fokus auf das bestmögliche Risiko-/ Renditeverhältnis für den Anleger fällt sofort auf. Die aktuelle Allokation (Stand 15. September 2012) der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten finden Sie nachfolgend dargestellt:



### Da war doch was?

Dem einen oder anderen Berater wird der Name Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten nun aber schon bekannt vorkommen und er wird das Produkt vermutlich mit einer anderen Ausrichtung des Investmentansatzes in Verbindung bringen. Die Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten war in der Tat vor ihrer von der Beraterseite aufgrund der vorstehend geschilderten Motive angeregten Neuausrichtung in den letzten drei Jahren mit einem stark marktneutral ausgerichteten Investmentansatz bekannt.

Aufgrund des zu Beginn geschilderten Szenarios (speziell aufgrund des sich gesetzlich in Kürze verändernden Status für Fondspicker unter den Beratern – Stichwort Erlaubnis nach §34f Gewerbeordnung) – stand der Wunsch nach einer schnellen

Umsetzung der neuen favorisierten Produktlösung an erster Stelle.

Dies ist mit der Umgestaltung einer bestehenden Fondsvermögensstrategie im Rahmen der vorgegebenen Anlagekriterien und mit den bewährten Produktpartnern um ein Vielfaches einfacher umzusetzen, als mit einer langwierigen kompletten Produktneuaufgabe.

Da zeitgleich die Nachfrage nach marktneutralen Konzepten aufgrund der eher recht positiven, aber trendarmen letzten drei Börsenjahre leicht rückläufig war und die bestehenden Anlagebedingungen passend sind, bot sich eine Umgestaltung der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten geradezu an.

Auch die Alt-Investoren sind von der Neuausrichtung angetan – nicht nur von der neuen Investmentphilosophie, sondern auch von den ersten Resultaten. Seit der noch jungen Produktumstellung gab es bisher nur erfreuliche Monatsergebnisse.

### Perfekte All-in-One-Lösung

Seit dem 1. Juli 2012 stellt damit die Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten mit ihrer neuen Ausrichtung und den bewährten Produktpartnern die lang gesuchte All-in-One-Lösung für Berater dar, die bisher im Einzelfondspicking ohnehin auf eine breite Mischung von bewährten vermögensverwaltenden Fondskonzepten gesetzt haben.

Nun kann auch dieser Beratertyp seiner bevorzugten Strategie treu bleiben und trotzdem die enormen Vorteile eines Fondsvermögensverwaltungskonzeptes (schlanke Abwicklung, auf Anlagevermittlung begrenzte Haftung, breite Risikostreuung, maximale Transparenz, MIFID-konforme Anlageform etc.) nutzen.

Er delegiert lediglich die Zusammensetzung und Gewichtung der vermögensverwaltenden Fondskonzepte im Rahmen der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten an den mandatierten Berater, die GS&P Kapitalanlagegesellschaft S.A. Luxemburg.

Als Fazit kann man daher feststellen, dass über die Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten die Berateranzahl jener, die zukünftig im Sinne ihrer Kunden als optimale Anlageform auf Fondsvermögensverwaltungslösungen setzen, mit Sicherheit deutlich ansteigen wird.

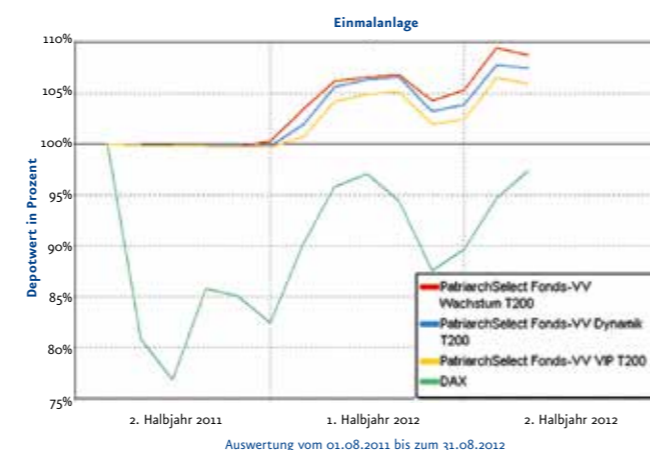
## Trend 200 – ein Jahr erfolgreich am Markt. PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 mit extrem positiven Renditen und geringen Schwankungen.

Als am 18. Juli 2011 die Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200 das Licht der Finanzwelt erblickte, waren die Produktkonzepture der Patriarch sicher mit ihrem neuen Konzept den Nerv der Zeit getroffen zu haben. Heute, 13 Monate nach der Produktauflage, ist es nun Gewissheit, dass das Konzept der timingorientierten Fondsvermögensverwaltung (Funktionsweise siehe Beiträge in performer X und XI) seine Marktberechtigung endgültig bewiesen hat und ein absoluter Anlagefavorit vieler Investoren geworden ist.

Den Beweis dazu liefert zunächst einmal ein klarer Blick auf die nackten Zahlen und Fakten.

### Die Resultate

In der Betrachtung vom 1. August 2011 bis 31. August 2012 konnten alle drei Strategien der Produktreihe („Wachstum“, „Dynamik“ und „VIP“) den Deutschen Aktienindex DAX deutlich schlagen und auch absolut eine deutlich positive Rendite nach allen laufenden Spesen erwirtschaften. Die Variante „Wachstum“ erzielte in besagtem Zeitraum ein Plus von 8,75 Prozent, die Variante „Dynamik“ brachte 7,42 Prozent und „VIP“ erzielte 5,95 Prozent (DAX: -2,63 Prozent).



Quelle: FVBS

Die Erträge gehen einher mit einer sehr niedrigen Schwankungsbreite: Die annualisierte Volatilität der drei Strategien liegt bei unter 6 Prozent. Gemeinsam werden heute rund 20 Millionen Euro in den drei Strategien verwaltet. Die Investoren sind vorwiegend Privatkunden, aber zunehmend auch professionelle Anleger: Zuletzt konnten eine Stiftung und eine karitative Einrichtung als Investoren gewonnen werden.



Geschätzt wird die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 auch besonders von unabhängigen Finanzberatern. Bei Deutschlands größtem unabhängigen Vermittlerpool, der Jung DMS & Cie. AG, nehmen die drei Trend 200-Strategien bspw. in der Umsatzfavoritenliste der meistplatzierten Wertpapierlösungen des ersten Halbjahres 2012 die Plätze 2, 3 und 5 ein. Des Weiteren ist das Konzept aufgrund gezielter Nachfragen mittlerweile auch für österreichische Kunden investierbar. Dort finden Kunden die Strategien unter dem Namen „Managed Portfolios Patriarch Trend 200“ – aufgelegt mit dem bewährten Partner DJE Kapital AG auf Österreichs größter Fondsplattform, der direktanlage.at (hundertprozentige Tochter der DAB Bank).

### Was spricht noch für die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200?

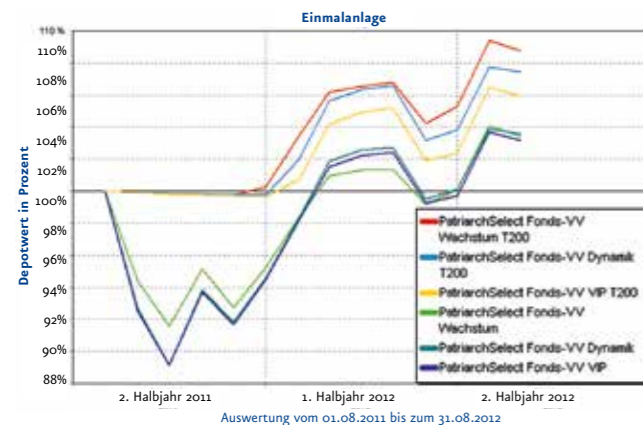
Es sind nicht nur die Ergebnisse, die Berater und Kunden begeistern. Die Erklärung für die Erfolgs-

story der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 ist deutlich vielschichtiger:

Eine Fondsvermögensverwaltung, die nach einem klar verständlichen Timing-Konzept nur temporär im Markt investiert ist, stellt nach wie vor einen extrem innovativen und in diesem Segment einzigartigen Ansatz dar.

Der Aufbau der Produktreihe Trend 200 unterscheidet sich damit deutlich von klassischen vermögensverwaltenden Fonds und insbesondere anderen Fondsvermögensverwaltungen. Diese sind in der Regel „long only“ investiert und leiden demnach besonders, wenn die Kurse in vielen oder sogar allen Assetklassen gleichzeitig fallen – wie es häufig in akuten Krisenphasen der Fall ist. Das damit verbundene Verlustrisiko wird bei den „Trend 200“-Produkten dank des zusätzlich angewendeten Timing-Ansatzes minimiert.

Die folgende Betrachtung zeigt dies am „Patriarch-Inhouse-Vergleich“ zur bewährten PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung nach dem klassischen „Buy-and-Hold-Ansatz“.



Quelle: FVBS

Die hier dargestellte Rendite lag im Mittel der drei geklonten Strategien ohne Timingansatz bei einem Plus von knapp 3,5 Prozent. Somit hat der zusätzliche Trend 200-Ansatz beim ansonsten gleichen Management und über den identischen Zeitraum als Mittelwert der drei Strategien zu mehr als einer Ergebnisverdoppelung geführt. Mit ihrer sicherheitsorientierten Grundidee passt die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 damit sehr gut in die aktuelle von diversen Unsicherheiten geprägte Marktlage und zu den aus den letzten Börsenkrisen immer noch eingeschüchterten Marktteilnehmern.

Auch dem Berater hilft das Konzept enorm. Er wird lediglich noch anlagevermittelnd und nicht anlageberatend tätig, was seine Haftung deutlich begrenzt. Darüber hinaus zeigt sich das Konzept (auch aus Endanlegersicht) trotz einer absolut MIFID-konformen Aufstellung sehr schlank in der Abwicklung und mit wenig Bürokratismus bzw. Papierkram versehen.

Ein weiterer positiver Punkt war das passgenaue Auflagetiming zum 18. Juli 2011, denn bereits im August 2011 erlebten alle Marktteilnehmer innerhalb nur eines Monats den schlechtesten DAX-Monat seit Geschichte des Index mit fast -25% Kurseinbruch! Die Trend 200 war zu diesem Zeitpunkt bereits aufgrund des technischen Verkaufssignals aus dem Markt, wodurch bei Investoren keinerlei Schaden durch die fallenden Märkte entstand. Über eine solche Signalgüte wächst automatisch und berechtigt Vermittler- und Anlegervertrauen. Und auch von

neutraler Seite sind die Einschätzungen zu der Konzeptlösung durchweg positiv: Das Amtsgericht Betzbach hat die Finanzlösung bspw. als mündelsichere Anlageform zugelassen.

Die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 ist in diesem Jahr auch bei den Cash Financial Advisor Awards 2012 in der Kategorie „VV-Fonds“ eines der fünf nominierten Finanzprodukte. Die Jury begründet die Nominierung der Trend 200 mit folgenden Produktattributen, die die Stärken der Trend 200 einfach auf den Punkt bringen: **innovativ, transparent, vermittlerorientiert und anlegerfreundlich**. Eben ein absolutes Win-Win-Konzept für alle Beteiligten.

Wie visionär und zeitgemäß ein Konzept jedoch wirklich ist, bestätigt am Ende aber ein weiterer Faktor – die Konkurrenz. Im Fall der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 liegt die Bestätigung darin, dass mittlerweile an allen Ecken und Enden des Marktes ebenfalls Fondsvermögensverwaltungen wie aus dem Boden sprießen. Wie überall, wo kopiert wird, lohnt es sich auch hier zweimal hinzuschauen – denn die Unterschiede sind erheblich. So finden sich in der Regel Konzepte ohne vorhandene Historie des Anbieters in diesem Segment und ohne jeglichen Timing-Ansatz, dafür aber mit erheblichen Schwächen beim verantwortlich Haftenden.

Die Trend 200 glänzt im Vergleich dagegen mit renommierten und langjährig erfahrenen Partnern wie der Augsburger Aktienbank AG und der DJE Kapital AG. Das ist Grund genug für die Produktkonstrukteure der Patriarch, das einzigartige Konzept beim Patentamt namentlich schützen zu lassen. Der Eintrag ist mittlerweile erfolgt und das Aktenzeichen liegt vor.

Durch die weitere Verschärfung der Berateranforderungen des Gesetzgebers mit endgültiger Einführung der Erlaubnis nach §34f GwO sowie den neuen Haftungsdachanforderungen für Vermittler von geschlossenen Fondslösungen (ein Haftungsdach gemeinsam mit den offenen Fondslösungen gefordert) muss man kein Prophet sein, wenn dies der Trend 200 nicht nochmals deutlichen Rückenwind bringen wird.

Die Produktkonzepture der Patriarch blicken daher schon voller Vorfreude dem zweiten Geschäftsjahr ihrer innovativen Timing-Fondsvermögensverwaltung entgegen.



**DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten**

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

## LuxTopic – DJE Cosmopolitan

Flexibler Mischfonds mit internationaler Anlageausrichtung

In Euro notierte Aktien und Anleihen bilden das Rückgrat dieses substanzstarken Mischfonds. Ein besonderer Vorteil ist seine internationale Diversifizierung: Bis zu 50 Prozent des Fondsvermögens können in Aktien und Anleihen investiert werden, die in australischen, kanadischen, Hongkong- oder US-amerikanischen Dollar notiert sind. Um stetige absolute Erträge zu erzielen, steuert der Fondsmanager Dr. Jens Ehrhardt die Aktien- und Anleihequoten dynamisch und unabhängig von Vergleichsindizes.

Seit über 35 Jahren zeigt der familiengeführte und bankenunabhängige Vermögensverwalter DJE, wie man sich mittelfristig in guten und schlechten Zeiten behaupten kann. Das Erfolgsgeheimnis ist eine Analyseverfahren, die mit Hilfe fundamentaler, monetärer und markttechnischer Indikatoren die Anlagequote dem Risiko des Marktumfeldes anpasst. Somit werden weniger riskante und wertstarke Anlagen identifiziert. Die Wertentwicklung des **LuxTopic – DJE Cosmopolitan** übertraf in den letzten fünf Jahren die Rendite seines Vergleichsindex jeweils deutlich:

### Jährliche Wertentwicklung vs. Vergleichsindex pro Jahr über:

	1 Jahr (p.a.)	2 Jahre (p.a.)	3 Jahre (p.a.)	4 Jahre (p.a.)	5 Jahre (p.a.)
Fonds*	1,43%	7,30%	11,84%	6,51%	5,89%
Index**	-0,48%	-0,43%	2,50%	-1,85%	-5,47%

Fordern Sie Informationen an und sichern Sie sich die Ertragschancen dieses flexiblen internationalen Mischfonds.

ISIN: LU0185172052 | Morningstar Rating™ Gesamt: ★★★★★

\*Aktueller Stand der Wertentwicklung per 1.8.2012 nach BVI-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. \*\*Index: 35% MSCI World, 50% Euro Stoxx 50, 15% REX 1 year Performance Index. 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.



## Ausgezeichnete Methode mit System. Der Fondsmanager der DJE Kapital AG beantwortet Fragen rund um die vermögensverwaltenden Fondskonzepte der Patriarch.

Interview mit Marc Worbach

Wie schon an anderer Stelle dieser performer-Ausgabe aufgezeigt worden ist, bestechen die Patriarch-Fondskonstrukte derzeit alle mit einer außergewöhnlich guten Performance. Die Vielzahl der neuen historischen Höchststände bestätigt dies eindrucksvoll. Doch wo genau liegt das dazugehörige Geheimnis des mandatierten Fondsmanagements, der DJE Kapital AG? Die Antwort findet sich sicherlich im Investmentansatz und auch insbesondere in der finalen Zielfondsauswahl für die vermögensverwaltenden Lösungen der Patriarch. Allerhöchste Zeit, hierzu den zuständigen Dachfondsmanager, Marc Worbach, aus dem Hause DJE Kapital AG zu seinem Erfolgsrezept für die Patriarch-Fonds zu befragen:

Herr Worbach, nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Zielfonds aus?

Wir nutzen die vom Firmengründer, Dr. Jens Ehrhardt, entwickelte und mehrfach ausgezeichnete FMM-Methode (Fundamental, Monetär und Markttechnisch). So ermitteln wir zum Beispiel, welche Anlageklassen, Regionen, Branchen und Währungen aktuell für unser Haus interessant sind. Zusätzlich finden wöchentliche Strategiegespräche mit dem ganzen Investmentteam statt. Unsere Sentiment-Indikatoren unterstützen uns ebenfalls bei der Entscheidungsfindung, ob wir in dynamische oder eher konservative Zielfonds investieren. Durch eigenständige Analysen filtern wir dann die entsprechenden Zielfonds heraus und bestimmen anschließend die Assetallokation. Hierzu steht uns das komplette in Deutschland zugelassene Fondsuniversum mit einer entsprechend hohen Anzahl an Zielfonds in allen Assetklassen zur Verfügung. Das für mich wichtigste Kriterium für einen Fondskauf ist selbstverständlich das Fondsmanagement des Zielfonds.

Wie häufig sprechen Sie mit den Zielfondsmanagern?

In der Regel sprechen wir vor einer Investition mit dem Fondsmanagement, um uns ein Bild des Investmentansatzes zu machen. Welche Strategie verfolgt das Fondsmanagement, wie setzt es Kauf- oder Verkaufsentscheidungen um? Hierzu lassen wir uns einzelne Beispiele nennen. In welche Werte investiert das Fondsmanagement aktuell und weshalb? Welche Branchen und Länder erscheinen dem Fondsmanagement momentan interessant? Die Möglichkeit, an Conference Calls teilzunehmen und so ein regelmäßiges Update zum Zielfonds zu erhalten, nutzen wir ebenfalls.

Gibt es weitere wichtige Kriterien, auf die Sie als Dachfondsmanager achten?

Weitere wichtige Punkte bei der Zielfondsauswahl sind die Kontinuität im Portfoliomanagement, ein überzeugender Investmentstil sowie die Nachhaltigkeit bei der Performance. Ebenso wird der Zielfonds mit seiner Peergroup verglichen. Gibt es beispielsweise relevante Unterschiede in bestimmten Marktphasen zu den Mitbewerbern und wie hoch sind die Sharpe Ratio, die Volatilität oder aber der maximale Verlust in bestimmten Perioden?

Wie erfolgt das Controlling der Fonds?

Selbstverständlich werden alle getroffenen Anlageentscheidungen der Zielfonds täglich anhand unseres Portfoliomanagement- und Risikosystems überwacht. Ein sogenanntes Stopp-Loss setze ich aber bei den Fonds nicht ein. Erreicht ein Zielfonds allerdings einen im Vorfeld definierten Schwellenwert, suchen wir Kontakt zum Fondsmanagement, um uns nach der Wertentwicklung und der weiteren Vorgehensweise zu erkundigen. Anschließend

entscheiden wir, ob der Fonds weiter im Portfolio bleibt oder ob er getauscht werden muss.

Schichten Sie das Portfolio in regelmäßigen Abständen um?

Wir haben die Möglichkeit, das Portfolio jederzeit umzuschichten. Ob eine Änderung erfolgt, hängt im Wesentlichen von unserer Markteinschätzung ab. In seitwärtsgehenden Marktphasen, wie wir sie aktuell erleben, werden die Portfolios eher weniger häufig umgeschichtet. Daher kann es durchaus vorkommen, dass über mehrere Wochen auch einmal keine Änderung erfolgt. Wir glauben ja an unsere gewählten Zielfondsfavoriten. Sollten sich die Märkte allerdings nachhaltig in eine Richtung verändern, schichten wir das Portfolio selbstverständlich um. So wurden beispielsweise im zweiten Quartal dieses Jahres Zielfonds, die in zyklischen Marktphasen ihre Stärke haben, gegen defensiver aufgestellte Fonds getauscht. Somit wurde das Risiko in den Portfolios minimiert.

Wie gehen Sie mit Fonds um, die in Fremdwährung notieren?

Wenn ich Zielfonds in einer Fremdwährung erwerbe, sichere ich die Währung in der Regel nicht ab. Natürlich gibt es auch Chancen, an der Währung eines Fonds zu partizipieren. So konnte beispielsweise ein Zielfonds, den ich aktuell allokiert habe und der in australische Dollar notiert, allein aufgrund der Währung bereits einen zweistelligen Performancebeitrag generieren. Aber auch das Verhältnis US-Dollar zum Euro trug nicht unwesentlich zur derzeit sehr positiven Wertentwicklung bei. Sollte sich vor dem Hintergrund der derzeit volatilen Märkte die Einschätzung zur Fremdwährung der Zielfonds jedoch ändern, sichere ich diese selbstverständlich konsequenterweise umgehend ab.

Welche Engagements halten Sie derzeit für attraktiv – wo sind Sie investiert?

Das Jahr 2012 hat sich bislang sehr unterschiedlich entwickelt. Während die ersten Monate doch freundlich an den Aktienmärkten waren, trübte sich im zweiten Quartal des Jahres die Stimmung aufgrund der Europäischen Staatsschuldenkrise wieder ein, sodass die Gewinne an den Aktienmärkten wieder komplett aufgezehrt wurden. Es ist also bislang erneut ein schwieriges und von der Politik stark beeinflusstes Jahr an den Kapitalmärkten. Umso mehr halte ich es für wichtig, an seiner Strategie festzuhalten und sich nicht zu sehr von der hohen Volatilität aus dem Konzept bringen zu lassen. In einer solchen, von Unsicherheiten geprägten Seitwärtsbewegung an den Aktienmärkten, halte ich defensive Fonds, die beispielsweise einen Dividendenansatz verfolgen, für attraktiv. Darüber hinaus halte ich Fonds mit dem Thema Gesundheit aufgrund des langfristigen demographischen Trends oder aber den Telekomsektor wegen seiner stabilen Cashflows und der hohen Dividendenrendite für eine gute Wahl. Grundsätzlich geht es aber darum, ein ausgewogenes und breit aufgestelltes Portfolio zu haben. So sind die Patriarch-Fondskonzepte derzeit auch in den USA oder aber in Asien investiert. Speziell für Asien bin ich aufgrund der zunehmenden Mittelschicht und des hohen Lohnwachstums für den Konsumsektor positiv gestimmt. Die USA gehörte in diesem Jahr aufgrund der starken Geldmengenausweitung und des Status als „sicherer Hafen“ bislang zu den Märkten, die am besten gelaufen sind.

Wir bedanken uns für das Gespräch, Herr Worbach.

MARC WORBACH



Marc Worbach ist seit 2004 bei der DJE Kapital AG beschäftigt. Er verantwortet im Fondsmanagement die Allokation für Dachfonds unterschiedlichster Risikoneigung. Der Bankbetriebswirt erreichte bereits diverse Auszeichnungen, u.a. für diverse PatriarchSelect Dachfonds.

## Mehr Netto vom Brutto.

### Die Direktversicherung als Muss in der heutigen Zeit.

Viele renten- und sozialversicherungspflichtige Angestellte und Arbeiter sorgen bereits für ihre Altersversorgung durch das Besparen von Rentenversicherungen vor. Nicht wenige davon bezahlen dabei allerdings ihre Versicherungsbeiträge aus dem Netto-Einkommen, also aus versteuertem Geld. Dabei hat doch jeder rentenversicherungspflichtige Arbeiter und Arbeitnehmer jederzeit die Gelegenheit, mit einer Entgeltumwandlung bis zu 4% der Beitragsbemessungsgrenze zur gesetzlichen Rentenversicherung (67.200 Euro West und 57.600 Euro Ost), d.h. 2.688 Euro/2.304 Euro (224 Euro bzw. 192 Euro/Monat) steuer- und auch sozialversicherungsfrei in eine Direktversicherung zur Altersvorsorge anzulegen (Versicherungsnehmer ist der Arbeitgeber, versicherte Person ist der Arbeitnehmer als Begünstigter).

Als Ersatz für den Wegfall der Pauschalbesteuerung nach § 40b EStG a.F. können zusätzlich zu diesem Höchstbetrag weitere 1.800 Euro pro Kalenderjahr steuerfrei eingezahlt werden (sofern § 40b EStG a.F. nicht weiter genutzt wird). Dieser Aufstockungsbetrag ist ein Festbetrag und grundsätzlich sozialabgabenpflichtig.

#### Was bedeutet das?

Hierzu ein Beispiel: Eine 30-jährige Person, verheiratet (Steuerklasse III), wohnhaft in Bayern, kirchensteuerpflichtig, hat ein monatliches Einkommen von 4.000 Euro und spart davon jeweils 100 Euro in eine Privatvorsorge und in eine Direktversicherung.

Wie man sehr schön sehen kann, verfügt der Sparer mit der Entgeltumwandlung bei gleicher Sparleistung über 38,37 Euro mehr Netto-Gehalt, resultierend aus gesparten Steuern und Sozialabgaben.

Oder andersrum formuliert: Für 100 Euro Sparleistung braucht man bei der Direktversicherung als Eigenaufwand aus dem Netto selbst „nur“ 61,63 Euro aufzuwenden und muss trotzdem im Rahmen der Versicherung auf nichts verzichten.

	Ohne Entgeltumwandlung	Mit Entgeltumwandlung
Monatliches Einkommen	4.000,00 €	4.000,00 €
Entgeltumwandlung	0,00 €	100,00 €
Nettogehalt	2.700,44 €	2.638,81 €
Versicherungsbeitrag	100,00 €	0,00 €
"echtes" Netto	2.600,44 €	2.638,81 €
<b>Vorteil</b>		<b>38,37 €</b>

Alle Angaben ohne Gewähr. Individuelle Gehaltsumwandlungen können von der Beispielrechnung abweichen. Rundungsdifferenzen sind nicht auszuschließen. Berechnungsgrundlage Jahr 2012.

Quelle: Patriarch



Der ein oder andere von Ihnen wird vielleicht denken, dass dies bis hierhin eine bekannte, wenn auch viel zu selten genutzte Tatsache ist. Doch der Effekt lässt sich durch die Wahl des bestmöglichen Direktversicherungstarifs als zweite wichtige Stellschraube im Kundenkonzept noch einmal deutlich verstärken. Denn je niedriger nun die Kostenbelastung durch den Versicherungsmantel ist, desto deutlich höher wird die Ablaufleistung der Direktversicherung.

Einen besonders günstigen und häufig noch unentdeckten Tarif bietet hier die PrismaLife mit der PrismaDV an.

Neben den einmaligen Abschlusskosten von 7 Prozent auf die Bewertungssumme verlangt die PrismaLife in ihrem Direktversicherungstarif lediglich 2 Prozent vom Beitrag als laufende Kosten. Bei 100 Euro Monatsbeitrag, wie in unserem Beispiel, kommen also nach geleisteten Abschlusskosten tatsächlich 98 Euro als echte Nettosparleistung an! Das ist im Branchenvergleich einzigartig günstig.

Potentielle Zuzahlungen (wenn die staatlich geförderten Höchstsparleistungen nicht schon ausgeschöpft sind) werden – wenn nicht anders vereinbart – zwar ebenfalls mit Abschlusskosten belegt, es werden aber überhaupt keine laufenden Kosten verrechnet. Sonderzahlungen gehen also nach Abschlusskosten komplett in den Spartopf.

#### Fazit:

Mit der Kombination aus der kostengünstigen Direktversicherung der PrismaLife und dem Ausnutzen der gesetzlichen Vorgaben für Entgeltumwandlung hat der Kunde mehr Netto vom Brutto in der Tasche und trotzdem dieselbe Versicherungsleistung im Alter. Natürlich kann er diese Ersparnis auch in einen höheren Sparbeitrag umlegen und hat somit ein viel höheres Vorsorgeergebnis.

Neben den Kundenvorteilen hat auch der Makler zum einen die Chance, eine höhere Versicherungssumme abzuschließen. Damit könnte er einerseits mehr Geld verdienen oder andererseits das freiwerdende Gehalt in anderer Form für den Kunden investieren, bspw. in einen Patriarch Fondssparplan oder eine weitere Zusatzversicherung, die ansonsten wieder vom Netto zu bezahlen wäre.

Nebenbei bemerkt gilt ein nahezu identisches Szenario ebenfalls für die sogenannte Rürup-Rente in Verpackung über den PrismaBasis-Tarif. Auch hier kann ein Kunde weitere lukrative Steuervergünstigungen des Staates in Anspruch nehmen und seine Nettobelastung für die dazu gewünschte Sparleistung extrem senken und gleichzeitig von der vorstehend beschriebenen identischen hervorragenden Kostenstruktur der PrismaDV auch bei der PrismaBasis partizipieren.

Für jegliche Art von steuerorientierten Altersvorsorgesparern ist eine Kombination aus staatlichen Förderungen und Prisma-Tarifen sicherlich ein absolutes Optimum. Das ist eine Win-Win-Situation, die Kunden und Beratern gerade zum Jahresende wieder viel Freude machen wird.

## Endlich kommt zusammen, was zusammengehört.

### Die Strategien der Trend 200- Fondsvermögensverwaltung ab sofort in der A&A Superfonds-Police anwählbar.

Welche Attribute und Kriterien sollte ein Investment als Spartopf innerhalb einer guten Fondspolice Ihrer Ansicht nach erfüllen? Sicherlich sind Punkte wie eine gute und konstante Rendite, Sachwertcharakter des Investments, Absicherungsfunktion gegen Marktkrisen, breite Streuung der Assets sowie nicht zuletzt ein nachvollziehbarer Managementprozess durch ein langjährig bewährtes und unabhängiges Management ganz oben bei den zu erfüllenden Anforderungen. Kein Wunder, dass einem dabei mit Recht ganz schnell die Strategien der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 einfallen.

So sieht das auch eine große Anzahl von Vermittlern der beliebten A&A Superfonds-Police, die das vermögensverwaltende Konzept immer wieder bei der Patriarch als Produktschmiede für ihre bevorzugte Police einforderten. Unbestritten hielt auch die Patriarch das für einen sehr sinnvollen Ansatz, doch dieser war nicht so einfach umzusetzen. Denn Experten unter Ihnen wissen sicherlich, dass es im Vergleich zu einem herkömmlichen Investmentfonds deutlich komplexer ist, eine Fondsvermögensverwaltungsstrategie über eine Versicherungshülle zu besparen. Somit war zur Erfüllung dieses Beraterwunsches eine aufwendige Vorarbeit nötig – insbesondere bei der Umsetzung des speziellen timingorientierten Fondsvermögensverwaltungsansatzes der Trend 200-Strategien.

#### Exklusive Lösung

Doch was lange währt, wird endlich gut. Ab sofort ist es möglich, alle drei Patriarch Trend 200-Strategien innerhalb der A&A Superfonds-Police zu besparen. Besonderes Lob geht dazu an die AXA Konzern AG, die dies bezogen auf die Trend 200 als Deutschlandpremiere im Versicherungsbereich möglich gemacht hat. Die A&A Superfonds-Police als Ihr ganz persönliches Exklusivprodukt beweist damit einmal mehr ihre den Beratern stets zugesagte

Flexibilität und Innovation sowie die berechtigte Wahrnehmung als „lebende und sich stetig weiterentwickelnde Police“.

Wichtiger Hinweis: Die Trend 200-Lösungen sind nur für die A&A Superfonds-Police freigegeben und für keinen sonstigen Lebensversicherungstarif der AXA Konzern AG. Damit haben engagierte Berater nochmals einen Wettbewerbsvorsprung, sogar im Wettbewerb mit der AXA-Ausschließlichkeits- oder AXA-Maklerorganisation.

#### Optimierung des Beratungsansatzes für das Altersvorsorgegeschäft

Damit ist nun ein nachvollziehbares Hauptmotiv vieler Berater nach einer Verquickung ihrer favorisierten Produktempfehlungen umgesetzt. Denn bisher wurden in der Fondsdirektanlage oft die Strategien der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 empfohlen und in der Altersvorsorgewelt die A&A Superfonds-Police. Innerhalb der Police fand der Berater jedoch seine „Wunschlösung“ nicht vor und musste einen Kompromiss treffen, welcher dann aber vielleicht nicht zu 100 Prozent das angestrebte Optimum für den Anleger wiedergab. Nun ist auch dieser Break im Altersvorsorgeberatungsansatz zum Wohle des Kunden endlich gelöst.

#### Lösung für jede Beraterphilosophie in der A&A Superfonds-Police

Es soll außerdem nicht unerwähnt bleiben, dass innerhalb der A&A Superfonds-Police weiterhin auch die langjährig bewährten Patriarch-Strategien der „Buy-and-Hold-Fondsvermögensverwaltung“ (Select Ausgewogen, Select Wachstum und Select Dynamik) zur Verfügung stehen. Hier befinden sich die Policen-sparer ebenfalls wie bei den Patriarch-Trend 200-Strategien in den bewährten Händen des Manage-



ments der DJE Kapital AG mit dem identischen Zielfonds Auswahlprozess. Im Unterschied zu den Trend 200-Strategien befinden sie sich allerdings mit einer permanenten Investition im Markt und verfügen über keinen timinggesteuerten Investmentansatz.

Dies ist deshalb von größerer Bedeutung, da es bei Fondspolice-Vermittlern klassischerweise immer zwei „Beraterlager“ gibt: Auf der einen Seite stehen diejenigen Berater, welche ein aktienorientiertes Investment in breiter Streuung unter vielen Schwankungen für einen ratierlichen Sparprozess suchen, um den Ansatz des Cost-Average-Effektes (Durchschnittspreismethode) maximal auszunutzen. Sie werden vermutlich auch zukünftig auf die klassischen PatriarchSelect-Portfolien setzen, da diese stets im Markt bleiben und keine längeren schwankungsfreien Geldmarktphasen haben werden.

Die zweite Beraterfraktion hat die Einmalzahler unter den Policen-sparern stärker im Fokus, deren Timingrisiko größer ist und die stärkere Schwankungen möglichst von Beginn an grundsätzlich minimieren wollen. Dazu wird bei ratierlichen Sparprozessen von dieser Beratergruppe stets so argumentiert, dass jeder kontinuierliche Sparvorgang sich im Laufe der Jahre durch die stetige Kapitalansammlung automatisch zum Einmalanlagecharakter wandelt. Damit steht von diesem Beraterverständnis ausgehend nach einigen Jahren Sparleistung nicht mehr der

Cost-Average-Effekt so sehr im Fokus, sondern die stetige Sicherung des bereits erarbeiteten Kapitalstocks. Damit ändern sich die Anforderungen an die gewählte Anlageform. Da aber nicht immer sichergestellt werden kann, dass der Berater diesen betroffenen Vertrag auch nach Jahren noch im Blick hat, wird hier von vornherein eine Sparform mit integrierter Absicherung gesucht. Für diese Beratergruppe passen die Trend 200-Strategien perfekt.

#### Das Jahresendgeschäft kann kommen

Wie ein Berater in Bezug auf das Fondsuniversum der A&A Superfonds-Police auch agiert – bestens aufgestellt ist er mit den beiden inhaltlich unterschiedlichen vermögensverwaltenden Konzepten der Patriarch allemal. Insbesondere, da die Exklusivpolice mit ihren vielen bekannten Features, wie der sehr günstigen Kostenstruktur, der bereits ab dem achten Lebensjahr einbaubaren Berufsunfähigkeitsrente, dem jederzeit möglichen Switch zwischen Deckungsstock und Fondsuniversum sowie der maximalen Flexibilität einer echten Lebenszykluspolice dazu genau den benötigten Versicherungsrahmen bildet.

Diese perfekt abgestimmte Produktkombination im Altersvorsorgebereich dürfte vielen Beratern und Kunden damit für das Jahresendgeschäft 2012, z.B. im Rahmen der proaktiven Maßnahmen auf die in Kürze drohenden Unisex-Tarifänderungen, gerade recht kommen.

## Keine Spur von Finanzkrise. Patriarch-Fondskonstrukte stellen reihenweise historische Höchststände auf!



Während sich Anleger verbreitet fragen, ob ihre Gelder noch sicher investiert sind, dürfen sich Patriarch-Investoren derzeit sehr entspannt zurücklehnen. Unbeeindruckt von sämtlichen Irritationen rund um den Euro oder den fortlaufenden Herabstufungen der diversen Rating-Agenturen für viele bisherige Top-Länder- und Bankadressen zeigen sich die Patriarch-Fondslösungen dazu im krassen Gegensatz vermehrt auf ihrem All-Time-High.

Wie passt das zusammen? Ein Punkt ist sicherlich, dass die Patriarch-Fondskonzepte ausnahmslos einen vermögensverwaltenden Ansatz mit breiter Risikostreuung verfolgen und ausschließlich auf ein bewährtes Management setzen, welches nur mit erprobten Finanzinstrumenten und ohne Experimente arbeitet.

Sicherheit geht hier seit eh und je vor Rendite, was sich in unsicheren Zeiten eindeutig auszahlt. Zusätzlich zeigt sich gerade im Jahr 2012 die hauseigene Patriarch Best-Advice-Philosophie von ihrer ganz besonderen Stärke. Diese breite Streuung über viele Kapitalanlagegesellschaften ohne Klumpenrisiko (Maximum pro KAG 10 Prozent) sowie bereits im Vorfeld regulativ vermiedene potentielle Interessenkonflikte aller Beteiligten (keine Patriarch-Zielfonds, Fonds des Managements der DJE Kapital AG begrenzt auf max. 15 Prozent Anteil) bewähren sich in der aktuellen Marktphase ganz besonders.

Außerdem erwirbt der Anleger mit den Patriarch-Fonds, wie bei jedweder Investmentfondslösung, natürlich auch noch Sondervermögen, die bei einer eventuellen Bankenpleite der Depotbank nicht in die Insolvenzmasse fallen würden. Ebenso investiert der

Anleger, der eine Währungsreform befürchtet, über die Patriarch-Fondslösungen konsequent in Sachwerte.

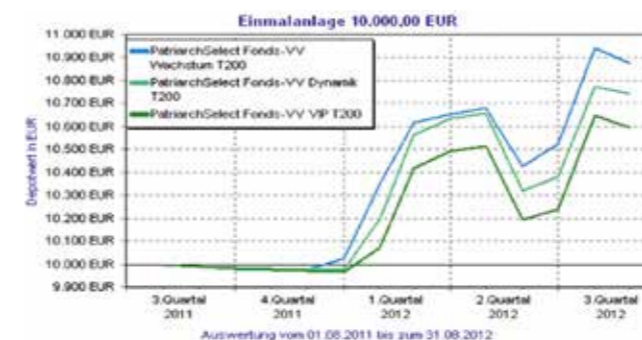
Nun aber ins Detail – folgende Fondskonzepte der Patriarch haben in der letzten Zeit ihren neuen historischen Kurshöchststand gebildet (BVI-Methode, jede Strategie nach laufenden Kosten betrachtet):

### Fondsvermögensverwaltungsstrategien

- a) PatriarchSelect Ertrag  
Höchststand am 31. Juli 2012
- b) PatriarchSelect Ausgewogen  
Höchststand am 31. Juli 2012
- c) PatriarchSelect Wachstum  
Höchststand am 31. Juli 2012



- d) PatriarchSelect Wachstum Trend 200  
Höchststand am 31. Juli 2012
- e) PatriarchSelect Dynamik Trend 200  
Höchststand am 31. Juli 2012
- f) PatriarchSelect VIP Trend 200  
Höchststand am 31. Juli 2012



### Dachfonds

- a) PatriarchSelect Ertrag  
Höchststand am 3. August 2012
- b) PatriarchSelect Wachstum  
Höchststand am 21. August 2012



Besonders hervorzuheben ist, dass diese durchgängige Qualität offensichtlich nichts mit dem Auflegedatum des Produktes (also einem eventuell günstigen Timing) zu tun hat. Die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung wurde am 1. Dezember 2002, die Patriarch Dachfonds am 26. August 2006 und die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 am 18. Juli 2011 aufgelegt – also in absolut unterschiedlichen Marktphasen und Marktszenarien.

Alle restlichen vier Fondsstrategien der Patriarch, die zwar ihren bestehenden historischen Höchststand noch nicht wieder erreicht haben, sind derzeit ebenfalls hervorragend im Markt positioniert (insbesondere Performance 2012) und auf dem guten Weg dahin. Hier fehlen pro Fondskonzeption noch zwischen 4 - 12 Prozent zum Erreichen der Höchststände.

Anlegerherz, was willst Du mehr!

Und eines dürfte klar sein: Fondslösungen, welche sich in solch unsicheren Zeiten so hervorragend schlagen, werden dem Anleger bei einer deutlichen Markterholung erst recht Freude machen.



## Ist prognosefreie Vermögensausrichtung möglich und sinnvoll?

### Der ungewöhnliche Ansatz im Praxistest.

Sie kennen es bestimmt auch: Oft hört man vonseiten eines Volkswirtes oder Analysten eine Einschätzung zur Entwicklung einer Volkswirtschaft, eines Marktes, Indices oder einzelnen Börsenwertes. Diese Einschätzung soll Ihnen eine Prognose zur kurzfristigen Erwartung rund um den betrachteten Sachverhalt liefern. Auf dieser Basis folgt dann oft eine von Anlegerseite getroffene Investitionsentscheidung – in der Regel in den Ausprägungen „kaufen“, „halten“ oder „verkaufen“.

#### Das Problem mit der Prognose

Leider war die „Trefferquote“ dieser Prognosen bzw. Empfehlungen auf den Gesamtmarkt bezogen jüngst eher erschreckend schwach. Begründungen gab es natürlich reichlich: Märkte werden zu stark politisch beeinflusst, keine aussagefähigen Trends seien vorhanden etc. Die auf Basis solcher Prognosen getroffenen Kapitalentscheidungen – häufig dann mit Entwicklung in die entgegengesetzte und damit ungewünschte Marktrichtung – konnten diese nachträglichen Erläuterungen dagegen nicht mehr rückgängig machen. Dies war oft mit Verlusten verbunden, natürlich zum Leidwesen der Anleger.

Übrigens ist das kein neues Szenario, wie ein Beispiel aus dem Jahre 2002 zeigen soll: Stets zum Jahresbeginn wird eine Auswahl der größten deutschen Banken von renommierten Wirtschaftszeitungen gefragt, wo der deutsche Aktienindex (DAX) zum Jahresende vermutlich stehen wird. Die Prognosen geben entweder die Chefvolkswirte oder die Chefaktienanalysten der Banken nach langer Recherche ab. Zum Ende des Jahres 2002 sollte laut der Einschätzung von 30 deutschen Großbanken der Durchschnittswert des DAX bei 5.835 Punkten liegen. In der Realität waren es dann am 31. Dezember 2002 nur 2.840 Punkte. Das Gros aller Banken hatte sich damit um sage und schreibe über 50 Prozent verschätzt. Was soll eine solche Prognose

dem geeigneten Anleger bringen, besonders wenn die Abweichung wie im obigen Beispiel auch noch in die verlustreiche Richtung erfolgt?

#### Ist die Zukunft vorhersagbar?

Aktuell stellen sich viele Marktteilnehmer die Frage, warum die potentiellen Anleger so zurückhaltend agieren und trotz oft reichlich vorhandenem Kapital nicht das Gespräch mit einem Berater suchen. Wir glauben, dass es mit den immer häufigeren Enttäuschungen über die Analyseseite und den daraufhin getroffenen falschen Anlageentscheidungen zusammenhängt – selbst wenn diese nur vom Timing her falsch waren.

Ist das eigentlich verwunderlich? Letztendlich wird mit Analysen und Prognosen ja nur versucht, die Zukunft erkennbar und beherrschbar zu machen. Aber hierbei ist es ohnehin fraglich, ob dies überhaupt machbar ist. Daher arbeiten Analysten auch i.d.R. mit verschiedenen möglichen Szenarien und unterschiedlichen prozentualen Wahrscheinlichkeiten. Der Anleger dagegen scheint zumindest teilweise bereits jetzt den Glauben daran verloren zu haben, dass solche Prognosen möglich sind.

#### Die Prämissen des Modellversuches

Wenn wir bis hierhin unterstellen, dass die vermuteten Gründe zum depressiven Anlegerverhalten stimmen, dann stellt sich doch die Frage, wie man dieses Anlegervertrauen wieder zurückgewinnen kann – vermutlich nicht durch die nächste Prognose in irgendeine Richtung.

Daher wollen wir für unseren Modellversuch vom oben angenommenen aktuellen Anlegerbefinden ausgehend unsere nachfolgend formulierte Aufgabenstellung ableiten:

Die mittelfristige Zukunft ist nicht berechenbar. Daher gilt es, eine solche Asset-Allocation oder diejenigen Anlagerichtlinien zu wählen, die den Anleger unabhängig von jeglichen Zukunftsentwicklungen von seiner Ausgangssituation aus betrachtet prognosefrei jederzeit gut aufstellen.

Die gefundene Vermögensaufteilung muss also auf steigende und fallende Zinsen bzw. ebenso auf einen steigenden sowie fallenden Aktienmarkt ausgerichtet sein, da der zukünftige Verlauf ja nicht bekannt ist. Auch alternative Assetklassen wie Immobilien oder Edelmetalle sollten unter dieser Vorgabe betrachtet werden. Nicht zuletzt ist ein Blick auf die Heimatwährung, den Euro, ebenso unerlässlich.

Aber kann ein solcher Ansatz überhaupt zu einem qualitativen Ergebnis führen und wenn ja, wie aussagekräftig kann dieser Ansatz sein? Welche Prämissen sind für das Modell verbindlich?

Lassen Sie uns mit den Prämissen anfangen.

1) Eines dürfte klar sein: Ein Ergebnis aus einem solchen Versuch wird in seiner Erkenntnistiefe immer bei Assetklassen enden müssen und aussagenmäßig nicht auf eine Einzeltitel- oder Produktempfehlungsebene heruntergebrochen werden können.

2) Auch exakte prozentuale Empfehlungen der Vermögensaufteilung sind so individuell von der Risikoneigung und den Erfahrungen des Anlegers abhängig, dass man bei einer positiven oder negativen Beurteilung einer Assetklasse enden wird. Diese wird höchstens noch mit dem Hinweis versehen sein, ob die Assetklasse eher übergewichtet oder eher untergewichtet werden soll.

3) Der Fokus des Modellversuchs liegt auf der mittelfristigen Zukunft und nicht auf kurzfristig spekulativen Kauf- oder Verkaufsentscheidungen, genauso wenig wie auf den langfristigen Megatrends wie Demographie oder Rohstoffknappheit. Es geht ausschließlich um eine mittelfristige strategische Ausrichtung, wie sie das Gros der Anleger sucht.

4) Der Blick in die Vergangenheitsbetrachtung und -entwicklung zu den Assetklassen und Märkten und deren bisherige Ergebnisse muss für das Modell

erlaubt sein und in die Betrachtung als zu wertender Faktor einfließen. Jegliche zukünftig mögliche Tendenz erfährt dagegen keine Gewichtung.

Last but not least ein Hinweis in eigener Sache: Der performer gibt hier keinerlei Anlageempfehlungen oder ist anlageberatend tätig. Hier geht es ausschließlich um eine subjektive theoretische Herangehensweise als Studie zur aktuellen Anlegermentalität.

Nun aber ins Detail und zu den einzelnen zur Verfügung stehenden Assetklassen.

### Zinsanlagen haben ausgedient

Beginnend mit möglichen Zinsinvestments aus Eurosicht gibt es bei einer prognosefreien Herangehensweise ja in der Theorie nur drei Möglichkeiten – fallendes, gleichbleibendes oder steigendes Zinsniveau. In der Praxis sieht dies schon anders aus, da wir uns auf einem historischen Niedrigzinsniveau befinden und ein weiteres Fallen der Zinsen sogar eine negative Rendite erbringen würde, wie sie vor kurzem erstmals (für deutsche Verhältnisse) bei einem 2-jährigen Bundespapier mit einer Rendite von -0,06 Prozent p.a. platziert wurde. Somit sind sowohl weiter fallende als auch gleichbleibende Zinsen schnell abgearbeitet, da diese von der Nettorenditeseite nach Steuern und Inflation betrachtet eine erhebliche reale Geldvernichtung darstellen.

Dazu kommen immer höhere Bonitätsrisiken, da die Ratings nahezu aller Emittenten von Zinspapieren aufgrund der aktuellen Finanzkrise gleichzeitig rückläufig sind (unabhängig ob Staaten oder einzelne Wirtschaftsunternehmen). Auch die Spreads für diese höheren Risiken (eventuell auch in anderen Währungen) sind soweit zusammengelaufen, dass ein Zinsinvestment auch in solcher Form nicht mehr lukrativ erscheint. Bleibt noch ein Blick auf die dritte mögliche Markttrichtung einer prognosefreien Analyse – dem steigenden Zinsniveau. Dies könnte theoretisch z. B. durch aufkommende Inflation ausgelöst werden. Auch hier findet man sein Fazit schnell, denn steigende Zinsen würden fallende Kurse der investierten Zinspapiere und somit fortlaufende Bewertungsverluste auslösen. Das ist ebenfalls nicht wünschenswert.



Damit kann man bereits abschließend festhalten, dass man bei einer prognosefreien Betrachtung mittelfristig absolut keinen sinnvollen Ansatz für ein aktuelles neu zu treffendes Zinsinvestment findet. Selbst bisherige Alternativmotive zur Rendite wie Sicherheit oder Geldwertstabilität können wie vorstehend und auch noch nachfolgend aufgezeigt nicht mehr punkten.

### Ein Währungs-Mix ist empfehlenswert

Lassen Sie uns mit einem Blick auf die Währungen fortfahren und da unsere Heimatwährung der Euro ist, natürlich insbesondere mit dessen Ausblick. Da wir uns in einer prognosefreien Welt nicht mit Diskussionen über die Wahrscheinlichkeiten rund um die Entwicklung Griechenlands, Portugals, Spaniens oder sogar Deutschlands bzw. der weltweiten Schuldenkrise an sich aufhalten müssen – denn wir haben ja keine Meinung dazu – geht es lediglich um eine Beleuchtung der generellen Möglichkeiten unserer Leitwährung. Somit gibt es prognosefrei wiederum nur zwei Alternativen: Entweder hat der Euro Bestand oder es gibt eine Währungsreform und der Euro geht unter (zugegeben, vermutlich in unterschiedlich ausgeprägten Eskalationsstufen).

Existiert der Euro weiter, hat ein Euro-Investor zunächst einmal kein Problem, da er immer seine eingezahlte Währung zurückerhält. Bei einem weiter bestehenden Euro ergeben sich somit daraus zunächst einmal keine Pro oder Contra in Bezug auf bestimmte Assetklassen als empfohlene Anlageform. Der Anleger trägt über den Euro das normale Risiko-/Chancenszenario jeder Heimatwährung, nämlich die Außenbewertung bzw. das Kaufkraftisiko. Dies spiegelt sich seit eh und je in den Wechselkursen mit anderen Währungen wider und berücksichtigt insbesondere oft die Inflationstendenzen im Währungsland.

Dieses Wechselkursrisiko kann der pfiffige Anleger durch einen Währungs-Mix mit Investitionen in (aus seiner Sicht) lukrative Anlageformen verschiedener Währungen reduzieren. Diese Strategie erscheint bei dem bisher betrachteten Fortbestand des Euros immer sinnvoll, da der Euro in den letzten Jahren starke Auf- und Abwärtsbewegungen aufwies, die ein Währungs-Mix nivellieren würde. Und mit Vermutungen über die zukünftige Richtung der Kursentwicklung des Euros beschäftigen wir uns in einer prognosefreien Welt ja sowieso nicht.

Bei der zweiten zu betrachtenden Möglichkeit einer Währungsreform und eines untergehenden Euro macht ein Währungs-Mix auch immer Sinn, da die Nicht-Euroanlagen zunächst einmal von diesem Szenario gar nicht betroffen wären und vermutlich sogar erhebliche Aufwertungen erleben würden. Nun gäbe es aber Riesenunterschiede, über welche Anlageformen vom Anleger in Euro investiert worden ist.



Sämtliche zinslastigen Investments (Sparbücher, Festgelder, Anleihen, evtl. auch LV-Anlagen in Deckungsstockpolicen usw.) wären bei einer potentiellen Währungsreform (wie z. B. 1948) vermutlich nahezu Totalverluste und die schlechtesten aller im Vorfeld wählbaren Anlagen.

Euro-Sachwerte wie Aktien, Immobilien, Gold etc. würden werterhaltend wirken, da die dahinterstehenden Investitionswerte auch nach einer Währungsreform nach wie vor vorhanden sind. Ganz im Gegenteil zu den Zahlungsverprechen aus dem Zinsbereich. Daher werden solche Sachwertanlagen in einem Währungsreformscenario i.d.R. immer groß

nachgefragt und sind damit sogar häufig mit extremen Kurssteigerungen versehen.

**Auf der Währungsseite lässt sich festhalten, dass ein Währungs-Mix für jedes Szenario zu empfehlen ist und Sachwerte bei Währungserhalt neutral zu betrachten, aber bei Währungsverfall unbedingt zu empfehlen sind. Somit können Sachwertanlagen in einer prognosefreien Asset-Allocation nie schaden.**

#### **Aktien dürfen nicht fehlen – aber nur mit Absicherungsstrategien**

Nach den Zinsanlagen und dem Währungsmanagement wenden wir uns nun den Sachwertanlagen im Detail zu und beginnen mit der Assetklasse „Aktien“. In einer prognosefreien Betrachtung können Aktien beliebig fallen, seitwärts laufen oder steigen. Der Sachwertcharakter, der zunächst einmal immer für die Aktie als mittelfristigen Kaufkraftherhalt spricht, wurde ja schon zuvor beleuchtet.

Da wir in unserer prognosefreien Welt nicht wissen, ob Aktien steigen oder fallen, stellen diese gleichermaßen Risiko und Chance dar. Die Schwankungsbreite/Volatilität als dazugehörige Kennziffer hat sich über die letzten Jahre eher tendenziell erhöht, wodurch ein Risikomanagement sicherlich immer wichtiger wird. Dagegen liefert der Bereich Aktien in der mittelfristigen Betrachtung (rollierende 10- bzw. 15-Jahreszeiträume) fast ausnahmslos die höchsten Renditen aller Assetklassen (Ausnahme z. B. „die verlorene Dekade“ zwischen 1999-2009) ab, was ihn für ein gutes Portfolio aus Ertragsgesichtspunkten unerlässlich macht. Einzelaktien scheiden jedoch aufgrund ihres möglichen Insolvenzrisikos sicherlich aus.

Somit dürfte der Schlüssel für die Assetklasse Aktien in einer prognosefreien Ansicht wohl in der Beherrschbarkeit des Chance-/Risikoverhältnisses liegen und die entscheidende Frage lautet, wie dieses zu optimieren ist.

Zunächst ist das sicher über möglichst breite weltweite Streuung möglich und auch über große sowie kleinere Werte. Da bieten sich fondsorien-

tierte Lösungen ganz klar an, natürlich in der Kombination mit anderen guten Assetklassen und nicht als Alleinlösung. Zusätzlich sollte eine erprobte Absicherungssystematik zur Abmilderung der Auswirkungen der extremsten negativen Börsenphasen integriert sein. **Bleibt abschließend festzuhalten, dass die Assetklasse Aktien in der zur individuellen Anlegermentalität passenden Gewichtung und beschriebenen Form in jede prognosefreie Vermögensaufteilung gehört!**

#### **Die Immobilie – solider Sachwert, aber mögliche Illiquidität bleibt ein Problem**

Als einer der Lieblinge deutscher Anleger darf das gute alte „Betongold“ natürlich nicht fehlen. Doch Spaß beiseite – passt die Investition in eine Immobilie auch in ein prognosefreies Investment und falls ja – in welcher Form?

Wie schon bei anderen Assetklassen kann in unserer prognosefreien Welt der Immobilienwert ebenfalls fallen, gleich bleiben oder steigen. Wie bereits zuvor kennen wir auch hier die zukünftige Richtung nicht. Doch einen Vorteil hat die Immobilie in jedem Fall, denn auch Sie ist ein Sachwert und schützt damit vor Währungsreformen.

Die eigengenutzte Immobilie lassen wir aus unserer Betrachtung bewusst aus, da diese normalerweise kein Renditeobjekt darstellt und nicht Baustein einer klassischen Vermögensverwaltung ist. Bei der fremdgenutzten Immobilie gilt es nun, das Einzelrisiko zu senken – analog zur Einzelaktie. Dies kann man mit einer besonders guten Recherche versuchen (Stichwort: Lage, Lage, Lage), aber dies funktioniert in einer prognosefreien Welt nicht.

Somit sind wir wieder bei der möglichst breiten Streuung. Das geht aufgrund der i.d.R. hohen Kapitalaufwendungen normalerweise nur über einen möglichst weltweiten offenen weit diversifizierten Immobilienfonds. Grundsätzlich stellt das eine gute Idee dar, welcher aber gerade in jüngster Zeit in Bezug auf die Liquidität der Assetklasse eindeutig

ihre Grenzen aufgezeigt wurden, sodass Verkäufe in den letzten Jahren oft nicht mehr ausgeführt werden konnten.

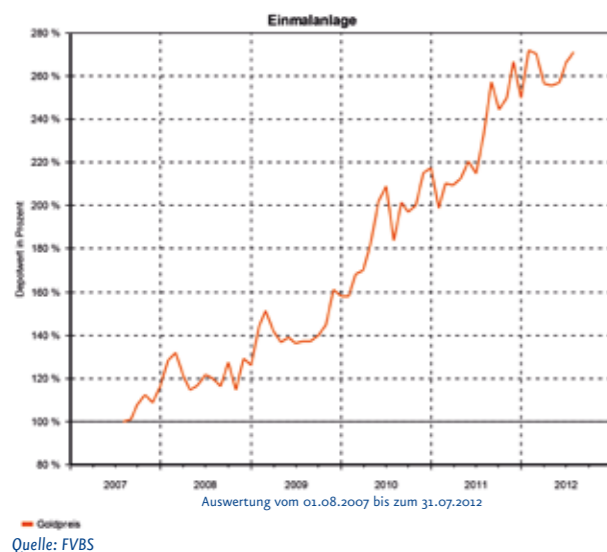
Bei allen diesen Einschränkungen stellt sich damit die Frage nach der bisherigen Rendite der Vergangenheit auf der anderen Seite. Der Blick auf potentiell angenommene zukünftige Renditen verbietet sich ja aus den bekannten Prämissen. In der Vergangenheit konnten die offenen Immobilienfonds in der sehr langfristigen Betrachtung Renditen um die 4 Prozent p.a. erzielen, gerade in den letzten Jahren aber nur noch deutlich darunter. Dafür gelang dies aber unter sehr geringen Schwankungen und nahezu ohne Wertverlust.

**Fazit: Das Immobilienengagement würde in der prognosefreien Vermögensaufteilung wohl keinen Löwenanteil einnehmen, aber in jedem Fall untergewichtet und in Fondsform dazugehören.**

#### **Edelmetalle – Krisenwährung, aber von der Renditeseite nicht berechenbar**

Fehlt noch das Edelmetall, in der folgenden Betrachtung am Beispiel des Goldes beleuchtet. Die nachfolgenden Aussagen gelten daher mit leichten Abweichungen analog für Silber, Platin und andere alternative Edelmetalle.

Auch der Preis für Edelmetalle unterliegt in der prognosefreien Betrachtung den üblichen Marktrichtungen mit möglicher steigender, gleichbleibender oder fallender Tendenz. Doch beim Gold ist seine besondere Stellung als „Krisen- bzw. Angstwährung“ aus der Vergangenheit heraus betrachtet besonders interessant. Diese kommt daher, dass das Gold seine Kaufkraft über Jahrhunderte immer erhalten hat. Wenn die „normale Währung“ vor Problemen stand, flüchteten sich Anleger als „stabile Alternativ-Währung“ ins Gold. Dies zeigt die nachfolgende Grafik (Seite 24) im Zeitraum über die letzten fünf Jahre, als der Euro zunehmend schwächelte. Die Rendite war gigantisch.



In eher ruhigen Wirtschaftphasen, in welchen das Gold nicht als „Währung“ gesehen wird, sondern lediglich als latenter Inflationsschutz, ist mit dem Edelmetall keine Rendite zu machen. Dies zeigt die in der nachfolgenden Grafik dargestellte Goldentwicklung von 1981-2007. Fazit: 27 Jahre mit einer Nullrendite oder sogar Verlusten bei einem zwischenzeitlichen Verkauf.



Damit gilt auch hier ähnliches wie für den Immobilienebereich. Mit Blick auf den mittelfristigen Kaufkraftverlust und den Sachwertcharakter gehört Gold bzw. Edelmetall in eine prognosefreie Vermögensaufteilung. Da der Renditeaspekt selbst in der Vergangenheit, wie aufgezeigt, sehr unterschiedlich war und wir in einer prognosefreien Welt nicht wissen, ob der Goldpreis steigt oder fällt, **funktioniert auch das Gold nur als untergewichtete Beimischung.**

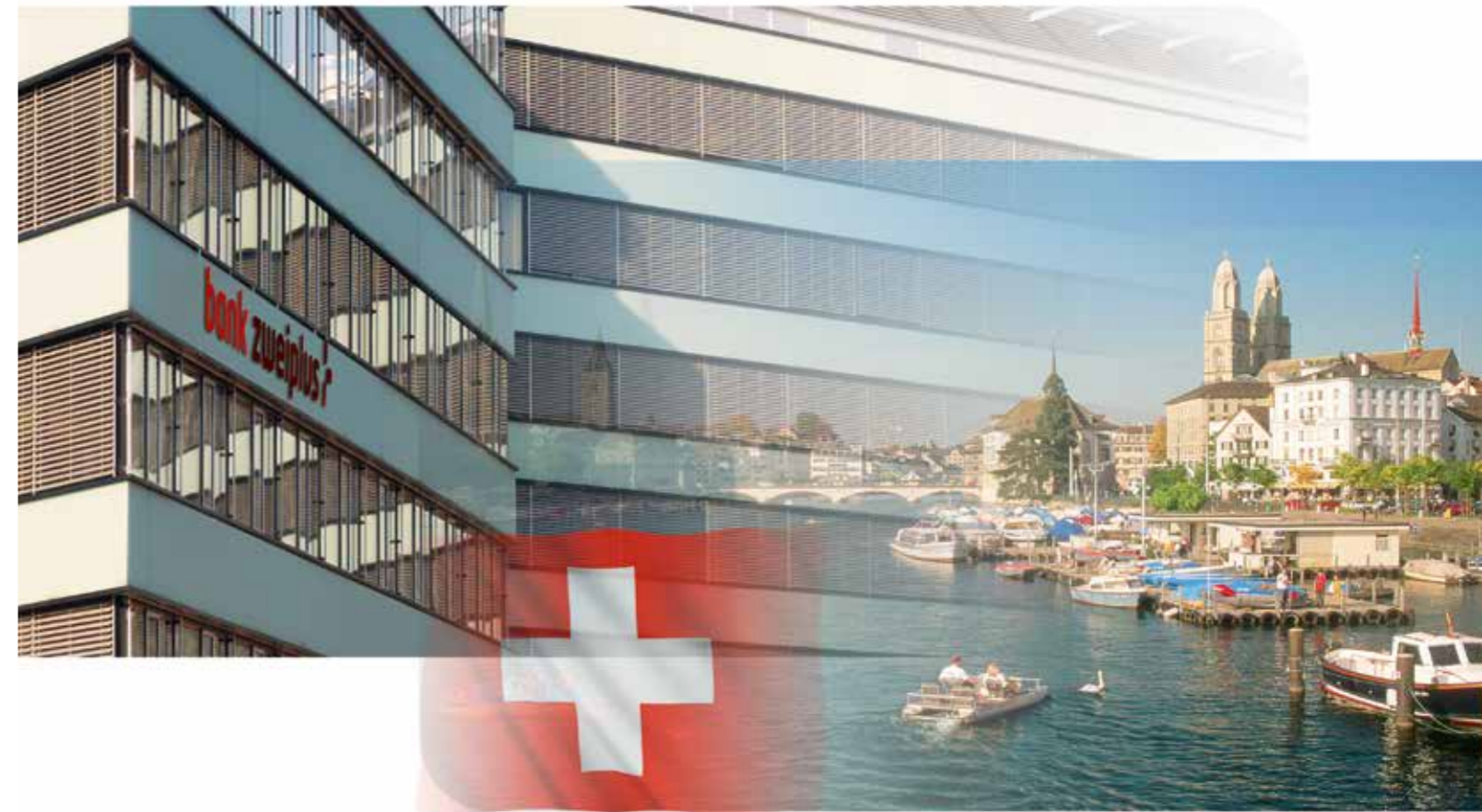
Somit endet unser Experiment einer prognosefreien Investmentanalyse. Was würde nun also ein Berater,

welcher mit einem solchen mittelfristigen Ansatz seinen Kunden vermittelnd begegnen möchte, in seine Vermögensaufteilung aufnehmen?

- 1) Zinsanlagen jeglicher Art in jedem Fall vernachlässigen bis weglassen.
- 2) Aktien, möglichst breit über Fondskonstrukte gestreut, aufgrund des Rendite- und Sachwertgedanken übergewichten. Absicherung einbauen.
- 3) Fremdvermietete Immobilien in breiter Streuung (Fondscharakter) untergewichtet dazu allozieren.
- 4) Als „Krisenwährung“ untergewichtet einen physischen Edelmetallanteil beifügen.
- 5) Alle Anlagen über einen vernünftigen Währungs-Mix absichern.

Wie schon bei den Prämissen im Vorfeld aufgezeigt, fehlen hier von der Informationstiefe her sicherlich noch exakte Gewichtungen der Assetklassen oder finale Einzelproduktsempfehlungen. Außerdem können auch nicht alle gewonnenen Erkenntnisse absolut neu sein. Nichtsdestotrotz ist die gewonnene Ergebnisstruktur jedoch ziemlich eindeutig.

Berater oder Endkunden, die der Meinung sind, dass die Zukunft nicht prognostizierbar ist, haben mit diesem Ergebnis daher trotzdem ein klares Startraster für ihre Vermögensaufteilung. Unabhängig von jedem dann wirklich eintretenden und kommenden Marktszenario. Das ist für jedes Beratungsgespräch sicherlich eine enorme Bereicherung. Die noch notwendige Produktauswahl sollte für die Beraterprofis ohnehin das kleinste Problem darstellen. Zur Ausgestaltung dieses Grobrasters könnte dann selbstverständlich die Patriarch-Produktwelt erfolgreich beitragen.



## Der zuverlässige Bankpartner an Ihrer Seite

Die bank zweiplus ag mit Sitz in Zürich ist Ihr zuverlässiger Bankpartner. Als Tochtergesellschaft der Privatbank Bank Sarasin & Cie AG bietet die bank zweiplus ihren Finanzdienstleistungs-Partnern Solidität und Qualität. Und als führende Abwicklungs- und Produktplattform bietet sie zudem Gewähr für massgeschneiderte Finanzlösungen auf hohem Niveau. Die bank zweiplus vereint die Beratungs-Kompetenz von qualifizierten Finanzdienstleistern mit der Dienstleistungs-Kompetenz eines vertrauenswürdigen Bankpartners.

T 00800 26 68 37 82 (gebührenfrei)  
 vertriebsservice@bankzweiplus.ch  
 www.bankzweiplus.ch

# Der Vermittler als Regisseur des Kundengesprächs.

Gastbeitrag von Klaus-J. Fink

Auf dem Höhepunkt des Kundengesprächs, wenn das „Kunden-Ja“ fast schon eine Selbstverständlichkeit ist, tauchen plötzlich Einwände auf. Der Vermittler wird unsicher und verliert oft an diesem Zeitpunkt die Kontrolle über das Gespräch. Woran liegt das und wie holt der Vermittler den Kunden nun wieder ins „Verkaufsboot“?

Ein Kundengespräch ist oft mit einem kleinen dramatischen Schauspiel vergleichbar. Zunächst einmal hat der Finanzvermittler eine Beziehung aufgebaut und der Kunde vertraut ihm. Im zweiten Akt des Stücks analysiert er die Erwartungen und



Bedürfnisse des Kunden, berät diesen und zeigt ihm Möglichkeiten, Alternativen und Optionen. Er wägt ab und präsentiert sein problemlösendes Angebot, das er mit nutzenorientierten Argumenten unterfüttert. Jetzt naht der Höhepunkt des Schauspiels: Der Kunde steht kurz vor dem Abschluss. Doch auf einmal erhebt der Kunde Einwände. Hat er

Angst, übereilt abzuschließen? Befürchtet er, einen Fehler zu machen? Jetzt ist weniger das Beratungsgeschick, sondern das Verkaufs-Know-how des Vermittlers gefragt.

Bis hierhin sind viele Vermittler einfach gut: Sie beherrschen das Beratungsgeschäft aus dem Effeff. Das Problem: Ihrem Selbstverständnis nach sind sie eher Berater als Verkäufer. Sie leben gedanklich in der bequemen Zone der Beraterkultur, bei der die qualitativ exzellente Beratung im Vordergrund steht. Wenn der Vermittler Glück hat, schließt der Kunde auch noch ab – so die typische Berater-Denkweise. Doch die Zeiten haben sich grundlegend geändert: Man kann durchaus von einem Paradigmenwechsel sprechen. Wir leben in einer Verkaufskultur, und hier weht ein schärferer Wind. Der Finanzvermittler muss nicht nur qualifiziert beraten, sondern überdies aktiv verkaufen.

Kommen wir daher zurück zu unserem Beispiel: Was ist in dem Drama passiert? Psychologie pur: Der bisher kooperativ-interessierte Kunde erhebt plötzlich Einwände, der Rückzug droht. Nun ist der Glaube an die eigenen Fähigkeiten notwendig. Der Vermittler muss über die mentale Stärke verfügen, den Einwänden entschlossen zu begegnen und sie zu entkräften. Dies gelingt am besten, wenn er sich voll und ganz mit seinen Produkten und seinem Angebot identifiziert und von der Angemessenheit des Preis-Leistungs-Verhältnisses seines Angebots wirklich überzeugt ist. Darüber hinaus muss er natürlich die verkäuferische Kompetenz besitzen, angemessen mit den Einwänden umzugehen. Dann kann er wieder die Rolle des Drehbuchautors übernehmen und sich zum Regisseur des Kundengesprächs aufschwingen.

Konkret bedeutet dies: Der beratende Verkäufer beherrscht die modernen Techniken der Einwandbehandlung und steuert konsequent auf das Ende des Schauspiels „Kundengespräch“ zu, indem er strikt abschlussorientiert agiert. Die gute Nachricht ist: Die meisten Kundeneinwände reduzieren sich auf einige wenige Standardformulierungen – der Vermittler kann sich also punktgenau darauf

vorbereiten. Wer mithin weiß, dass „Kein Interesse“, „Das ist zu teuer“ oder „Mein Budget ist erschöpft“ zu den üblichen Einwänden gehören, kann gezielt Gegenstrategien einüben und nutzen.

Eine etablierte abschlussorientierte Einwandbehandlungsmethode besteht darin, den Kunden zunächst einmal zu loben. Sigmund Freud hat gesagt: „Der Mensch kann sich gegen einen Angriff wehren, nicht aber gegen ein Lob.“ Geeignet ist eine Formulierung wie etwa „Gut, dass Sie das so offen und deutlich ansprechen“. Noch besser ist es, wenn der Verkäufer nicht pauschal, sondern sehr konkret lobt - dabei ist er abhängig vom spezifischen Einwand, den der Kunde erhebt. Ein Beispiel: Der Kunde äußert: „Eigentlich bin ich mit meinem bisherigen Finanzdienstleister doch sehr zufrieden.“ Vermittler, die in der Beratungskultur leben, würden sich jetzt zurückziehen. Der Verkäufertypus hingegen erwidert: „Es spricht für Sie, wenn Sie Ihrem jetzigen Dienstleister die Treue halten. Auf der anderen Seite ...“ Und jetzt fügt der beratende Verkäufer einen oder mehrere Topnutzen an.

Ein Pauschalrezept gibt es nicht. Aber die „lobende Einwandbehandlung“ führt häufig dazu, dass sich der Kunde den Argumenten des Vermittlers zumindest wieder öffnet. Dieser kann so die Gesprächsregie übernehmen. Wichtig ist, dass er durchgängig Sie-Formulierungen verwendet, denn dann fühlt sich der Kunde mit seinem Einwand wirklich ernst genommen.

Oft gelingt es verkaufsorientierten Vermittlern, mithilfe der beschriebenen Techniken den nächsten Akt des Kundengesprächs einzuläuten und die Abschlussfrage zu stellen. Der Vermittler gibt letzte Entscheidungshilfen und erhält den Auftrag. Für den beraterorientierten Vermittler ist das Schauspiel damit beendet. Ihn befällt das Bittsteller-Syndrom: Er hat das Gefühl, er bettelt um neue Adressen.

Ganz anders der Finanzexperte mit ausgeprägter Abschluss- und Verkaufsmentalität. Er hat die Einstellung „Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss“ und verfügt über das Selbstbewusstsein, dass seine Angebote auch anderen Menschen dienlich sein können.

Der beratende Verkäufer steigt also unmittelbar nach dem Abschluss, dem letzten Akt des Kundengesprächs, in die Akquisition ein und eröffnet ein neues Stück mit Fragen wie den Folgenden: „Wen gibt es in Ihrem persönlichen Umfeld, der derzeit ähnliche Überlegungen wie Sie anstellt und der von dem Nutzen ... (spezifischen Vorteil nennen, den der Kunde soeben erhalten hat) gleichfalls profitieren kann? Wer benötigt solch einen wichtigen Tipp ebenfalls? An wen denken Sie dabei konkret? An jemanden aus Ihrem Bekanntenkreis oder eher an jemanden aus Ihrem beruflichen Umfeld?“

Der beratende Verkäufer weiß, dass nur durch die Neukundenakquisition langfristig Erfolg möglich ist. Darum betreibt er offensives Empfehlungsmarketing und eröffnet am Schluss des Schauspiels „Kundengespräch“ aktiv die Phase der Neukundengewinnung durch Empfehlung.

KLAUS-J. FINK



Speaker, Erfolgstrainer, Bestseller-Autor und Herausgeber von Video- und Audiotrainings

In der Finanzdienstleistungsbranche gilt Klaus-J. Fink als absoluter Top-Speaker zu den Themen Verkauf, Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Er ist Dozent an der European Business School im Rahmen der Ausbildung „Certified Financial Planner“ (CFP), Gastredner an der Europäischen Fachhochschule in Brühl sowie Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule in Berlin. Er wurde zudem mehrfach als „Trainer des Jahres“ ausgezeichnet und ist Expert Member of „Club 55“, Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten.

## Geldanlagen in der Schweiz.

### bank zweiplus – zuverlässige und kompetente Depotbank für Finanzdienstleister.



Gastbeitrag von Roland Donder und Rolf-Hagen Holm

Die bank zweiplus ag, Tochtergesellschaft der Bank Sarasin & Cie AG, verfügt über langjährige Erfahrung als Depotbank für professionelle Finanzdienstleister und Vermögensverwalter. Als hochmoderne Transaktionsbank mit ausgeprägtem Know-how, ausgebauten Dienstleistungsservices und einem ausgewiesenen Produktmanagement vermag die bank zweiplus hohe Komplexitäten mit einer sehr großen Flexibilität zu lösen. Die Spezialistenteams der bank zweiplus bieten Gewähr für unabhängige und maßgeschneiderte Finanzlösungen auf hohem Niveau. Somit vereint die bank zweiplus die Beratungskompetenz professioneller Finanzdienstleister mit der Dienstleistungskompetenz eines vertrauenswürdigen Bankpartners. Betreut werden die deutschen Vertriebspartner von Roland Donder, Head of Sales Germany, und Rolf-Hagen Holm Vertriebsdirektor Deutschland.

Die bank zweiplus ermöglicht den Zugang zu einer großen Anzahl erstklassiger in Deutschland zum öffentlichen Vertrieb zugelassener Investmentfonds renommierter Fondsgesellschaften. Diese Auswahl erlaubt es, alle Fondsanlagen bei der bank zweiplus

zu konzentrieren. Zusammen mit ihrem Finanzberater haben die Kunden die Möglichkeit, jederzeit ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Fondsdepot zusammenzustellen.

Mit dem Schweizer Vermögensdepot stellt die bank zweiplus ein Finanzkonzept zur Verfügung, das einen Vermögensaufbau und eine persönliche Altersvorsorge anbietet, die sich ganz an den persönlichen Bedürfnissen der Anleger orientieren. Das Finanzkonzept der bank zweiplus ermöglicht einen systematischen Vermögensaufbau mit einem klaren Ziel – schon mit kleinen Startbeträgen ab 2.500 Euro. Auch hier profitieren die Kunden von der Schweizer Banktradition und von der Diversifikation der Finanzplätze im Portfolio. So wird nicht nur das Einzelrisiko dank breit gestreuter Vermögenswerte diversifiziert, sondern auch das politische Risiko, da ein Teil des persönlichen Vermögensaufbaus in der Schweiz erfolgt. Erhältlich sind die Produkte über die meisten Maklerpools in Deutschland.

Für 2013 ist zudem ein neues Vermögensverwaltungsprodukt mit Patriarch geplant. Es sind

unterschiedliche Strategien vorgesehen, wobei die bank zweiplus die Lagerstelle in der Schweiz zur Verfügung stellt.

#### Diversifikation der Finanzplätze

Die modulare Produkt- und Dienstleistungspalette ist gezielt auf die Bedürfnisse von deutschen Finanzdienstleistern ausgerichtet, die ihren Kunden eine Geldanlage in der Schweiz anbieten möchten. Gerade unter den aktuellen Marktbedingungen macht es für viele Anleger Sinn, einen Teil ihres Vermögens in einem unabhängigen Wirtschaftsraum in Euro oder in Schweizer Franken zu verwahren. Mit einem Investment-Depot in der Schweiz profitieren die Kunden von der ausgewiesenen Schweizer Banktradition, von der Schweizer Stabilität, von höchster Qualität und Kompetenz sowie von der Diversifikation der Finanzplätze im Portfolio.

Dabei bietet die bank zweiplus im Vergleich zu Mitbewerbern in der Schweiz ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis. Das Leistungsspektrum ist mit dem deutscher Plattformen vergleichbar. Mit einem modernen Online-Zugriff via e-banking können Depots einfach eingesehen und effizient bearbeitet werden. Übertragungen innerhalb der Schweiz und aus Deutschland können problemlos vorgenommen werden.

#### Unabhängig und erfolgreich

Der Name bank zweiplus bringt die Unternehmensphilosophie zum Ausdruck: Den Partnern und Kunden soll stets ein Plus an Vorteilen geboten werden. Zuverlässig, vertrauenswürdig, lösungsorientiert: Diese drei Kernwerte definieren die Grundhaltung der bank zweiplus. Über 200 Finanzdienstleister in der Schweiz und Deutschland arbeiten mit der bank zweiplus zusammen. Dabei handelt es sich ausschließlich um zugelassene Finanzintermediäre wie Fondsvertriebsorganisationen, Finanzplaner, Versicherungsgesellschaften oder unabhängige Vermögensverwalter. Ihren Ursprung hat die bank zweiplus in der Verbindung der beiden Gründerbanken Bank Sarasin und der Falcon Private Bank. Das Gemeinschaftsunternehmen wurde am 1. Juli 2008 gegründet. Bereits nach sechs Monaten arbeitete die bank zweiplus profitabel. Trotz Synergien führt sie ihr operatives Geschäft unabhängig von ihren Gründerbanken.

#### Die Vorteile auf einen Blick

- Reine B2B-Plattform mit Schweizer Lagerstelle
- Komplementär zu deutschen Plattformen, da sich das Angebot insbesondere für Kunden eignet, welche Teile ihres Vermögens in der Schweiz anlegen möchten sowie Kunden, die bereits Geldanlagen in der Schweiz haben und diese zukünftig direkt in der Betreuung ihres Beraters wissen wollen
- Diversifikationsmöglichkeit in unabhängigen Finanz- und Bankenplatz mit politischer Neutralität, wirtschaftlicher Stabilität und legitimen Schutz der Privatsphäre von Anlegern
- Vorteilhafte Konditionen für Kunden im Vergleich zu anderen Schweizer Banken und Plattformen
- Attraktive Provisionen für Berater

#### Eckwerte der bank zweiplus:

- Gründung: 1. Juli 2008
- Sitz: Zürich
- Kundenvermögen: CHF 4,8 Milliarden (Stand 31.12.2011)
- Mitarbeitende: 151 (Stand 31.12.2011)
- Besitzverhältnisse: Bank Sarasin & Cie AG (57,5 %) und Falcon Private Bank Ltd. (42,5 %)

#### BANK ZWEIPLUS



ROLAND DONDER

Roland Donder ist seit Oktober 2011 als Head of Sales Germany für die bank zweiplus tätig. Er blickt auf langjährige Erfahrungen im Vertrieb von Asset Managements bei Pioneer Investments und Activest sowie als Leiter Vertrieb bei der FondsServiceBank und zuletzt als Head of Sales der Fondsdepot Bank zurück.



ROLF-HAGEN HOLM

Rolf-Hagen Holm ist seit 2009 für die bank zweiplus in Zürich als Vertriebsdirektor Deutschland für die Akquisition und Betreuung deutscher Vertriebspartner verantwortlich. Zuvor war der gelernte Bankkaufmann u.a. bei Moventum, Frankfurt a. M., sowie Skandia, Mailand, in leitenden Vertriebspositionen tätig. Insgesamt verfügt Rolf-Hagen Holm über 20 Jahre internationale Erfahrung in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsindustrie.

„Keine Zeit, brauche ich nicht,  
habe ich schon!“

Mit Sicherheit einen Fuß  
in die Tür des Kunden bekommen.



#### NORBERT PETTER



Norbert Petter begann seine berufliche Karriere 1996 im Telekommunikationsbereich der Salzgitter AG. Basierend auf seinen vertrieblichen Erfahrungen dieser Zeit, konzentriert sich Herr Petter als Geschäftsführer mehrerer Firmen seit 2004 auf diverse Dienstleistungen im Bereich „Assistance-Leistungen“. Hier liegt der Schwerpunkt klar auf Kreation, Vertrieb und Weiterentwicklung der beliebten EngelCARD, neben weiteren kreativen Unterstützungsleistungen aus dem Schriftbereich, wie dem „Petter-Letter“ oder Neuentwicklungen aus dem visuellen Verkauf.

Ein Erfahrungsbericht mit Lösungsansätzen von Norbert Petter,  
CEO & Begründer der engelCARD Deutschland GmbH

#### Liebe Vertriebspartner der Patriarch,

bevor ich Geschäftsführender Gesellschafter der engelCARD Deutschland GmbH wurde, war ich selbst 15 Jahre Vertriebsleiter mit 600 Handelspartnern in einem namhaften deutschen Großkonzern mit 25.000 Mitarbeitern. Das waren eigentlich beste Voraussetzungen, um in einem seriösen Umfeld und mit attraktiven Leistungen im Hintergrund den Nerv des Kunden zu treffen.

In dieser Zeit habe ich jedoch oft feststellen müssen, dass zahlreiche Kunden trotz klarer Vorteile mir und meinen Partnern selten die Gelegenheit geben wollten, überhaupt auch nur eine Minute zuhören zu wollen. „Keine Zeit“, „Habe ich schon“, bis hin zu „Brauche ich nicht“ waren die häufigsten Antworten oder besser gesagt – Ausreden. Immer wieder habe ich mir überlegt: Wie schaffe ich es, den Nerv des Kunden zu treffen, sodass er mir das erforderliche kleine Zeitfenster und die erforderliche Aufmerksamkeit gibt?

Natürlich sind Markt, Wettbewerb und Beziehungsmanagement elementare Themen, mit denen sich alle Unternehmen in unterschiedlicher Form auseinandersetzen haben. Dabei stellt sich vor allem die Frage, wie man es schafft, Kunden zu binden und zu gewinnen, den Ertrag zu steigern sowie sich mit einem Alleinstellungsmerkmal vom Wettbewerb und insbesondere den Marktaggressoren nachhaltig abheben zu können. Aber unterscheidet sich Anbieter 1 nicht meist genauso wenig von Anbieter 2, nämlich so gut wie gar nicht (Bsp. Esso vs. Shell)?

Dabei gibt es nur vier echte Kaufmotivatoren – Preis, Image, Bequemlichkeit und Sicherheit.

Letzterem Aspekt kommt gerade in Sachen Geld die höchste Bedeutung zu. Was liegt also näher, als nicht nur die Sicherheit des Geldes Ihres Kunden, sondern auch die seines Alltags zu managen? Sie wissen doch – Ihr Geld müssen Sie gut behandeln, das Geld Ihrer Kunden noch besser. Ähnlich dem strategischen Ansatz der Patriarch Multi-Manager GmbH – nämlich den besten Extrakt aus einem riesigen Angebotsportfolio zu einem einzigartigen Paket zu schnüren – stehen auch die engelCARD-Leistungen für hohe Vorteilswahrnehmung bei gleichzeitiger wirtschaftlicher Performance und Sicherheitsgewinn.

Hier ein kleines Beispiel, wie Sie den Nerv Ihrer Kunden mit nur drei Fragen sofort treffen können:

1. Wissen Sie, wie viele Verträge Sie haben?
2. Wie viel bezahlen Sie im Monat dafür?
3. Wer erinnert Sie, wenn ein Vertrag ausläuft?

 engelCARD

Jetzt wird es aber Zeit für die „Patriarch Vertragsboxx“! Die Vertragsboxx ist nur eine von vielen kleinen und smarten Lösungen aus dem engelCARD-Portfolio, mit denen Sie Ihren Kunden direkt und ganz pragmatisch ohne Zeitaufwand sofort Vorteile in der Zusammenarbeit mit Ihnen aufzeigen können. Alle Verträge in einer Anwendung: Recall-Service, Kostenübersicht auf Knopfdruck – und das zu einem Preis von nicht einmal 0,01 Euro pro Tag.

Wenn wir über eine generelle Übersicht via Vertragsboxx reden, dann nicht, wie Sie es vielleicht aus Ihrem Computer-CRM-System als „Vertragsausdruck“ kennen. Hier reden wir über eine Übersicht wirklich aller Verträge und Dokumente. Egal, wo diese auch abgeschlossen wurden und egal, was dahinter steht (Zeitungsabonnement, Stromrechnung, Altersvorsorge, Telefon, Leasingverträge, Sachversicherungen etc.).

#### Doch was genau ist die engelCARD eigentlich?

Bei der engelCARD handelt es sich um eine individuelle personenbezogene Karte, hinter welcher zahlreiche Assistance-Leistungen gebündelt sind, die Verbrauchern einen erheblichen Mehrwert bieten. Die vorstehend beschriebene Vertragsboxx und ihre Möglichkeiten sind lediglich ein Baustein. Stellen Sie sich einfach weiterhin einmal vor, dass auf einer solchen persönlichen Karte auch noch auf eigenen Wunsch wichtige persönliche Dokumente eingescannt hinterlegbar sind (Führerschein, Personalausweis, EC-Karte etc.). Ebenso gilt dies für wichtige medizinische Informationen wie bestehende Allergien, der aktuelle Impf-Status, Blutgruppe, benötigte Medikamente sowie die letzten Arztberichte. Mit einer solchen Karte können Sie einer eventuellen Krisensituation (Verlust eines Originaldokuments, Unfall, medizinischer Notfall etc.) zumindest ein wenig entspannter entgegensehen.

Es versteht sich natürlich von selbst, dass das Thema Daten- und Zugriffsschutz dabei allerhöchste Priorität genießt. Selbstverständlich entscheidet jeder engelCARD-Besitzer, wer Daten einpflegen darf, welche Daten in seinem individuellen Fall auf der Karte hinterlegt werden sollen und wer ein Einsichts- und Zugriffsrecht besitzt. Und trotzdem ist die Nutzung kinderleicht.

In Zusammenarbeit mit der Patriarch Multi-Manager GmbH hat die engelCARD Deutschland ein ganzes Paket an intelligenten und attraktiven Value Added

Services geschnürt, die Ihnen zukünftig helfen sollen, Ihre Kunden schon nach wenigen Minuten für sich begeistern und gewinnen zu können. Denn welcher Kunde hätte nicht auch gerne ein solches „Rundum-Sorglos-Paket“ über alle Belange seines persönlichen Bereiches?

Da jede Reise unabhängig ihrer Länge und Dauer stets mit einem ersten Schritt beginnt, haben wir in einem Praxistest mit dem Patriarch-Partner „V2 Vermittlungs GmbH & Co. KG“ aus Stuttgart die ersten 100 Kunden testweise ausgestattet und konnten uns über das durchweg positive Feedback sehr freuen. Markus Cracknell, Geschäftsführer der V2, ist bereits nach nur kurzer Zeit so überzeugt, dass die engelCARD bei seinen Kunden zum Pflichtbaustein in der gemeinsamen Geschäftsbeziehung geworden ist. „Die Win-Win-Situation für Kunden und Berater ist einfach zu hoch, um darauf für irgendeinen Kunden zu verzichten“, so Herr Cracknell. „Für uns bei der V2 erfüllt die engelCARD im Umgang mit dem Kunden sowohl die Funktion eines Akquise-Tools oder die des „Interesse-Weckers“ als auch die eines enorm effizienten Kundenbindungsinstrumentes für eine lebenslange Begleitung der Geschäftsbeziehung. Dank engelCARD erhält der Kunde neben unserer Kernkompetenz im Finanzsektor von uns eine Dienstleistung, welche ihm von keinem Mitbewerber geboten werden kann, und somit entsteht eine noch tiefere Kundenbeziehung“.

In den nächsten Wochen und Monaten werden wir die Patriarch-Vertriebspartner hierzu sowie zu weiteren Lösungsansätzen und Informationen rundum „selling & telling“ detailliert ausstatten. Ich würde mich freuen, Sie mit diesem ersten Einstieg in eine Kooperation zwischen Patriarch und engelCARD angeregt zu haben, dass manchmal die kleinen Dinge eine Kundenbeziehung groß machen und nicht immer der „Big Bang“ am Anfang, sondern eher in der Mitte einer Kundenbeziehung zu finden ist. Bei Interesse an weiteren Informationen zum Thema EngelCARD kontaktieren Sie Ihren jeweiligen Patriarch-Partner oder schicken Sie eine Anfrage unter [info@patriarch-fonds.de](mailto:info@patriarch-fonds.de).

Sie wissen doch: „Don't wait to innovate“.

In diesem Sinne grüßt Sie herzlich

Norbert Petter



## Zeigen Sie hohen Zahnarzt-Rechnungen die Zähne!

**Mit PRIVATPATIENT-BEIM-ZAHNARZT erhalten Sie zahnärztliche Versorgung vom Besten: Von der Prophylaxe bis zum Zahnersatz. Wir beraten Sie gern!**

Besuchen Sie uns im Kunden Center:  
Karl-Martell-Straße 60, 90431 Nürnberg,  
[kundencenter@ergodirekt.de](mailto:kundencenter@ergodirekt.de)

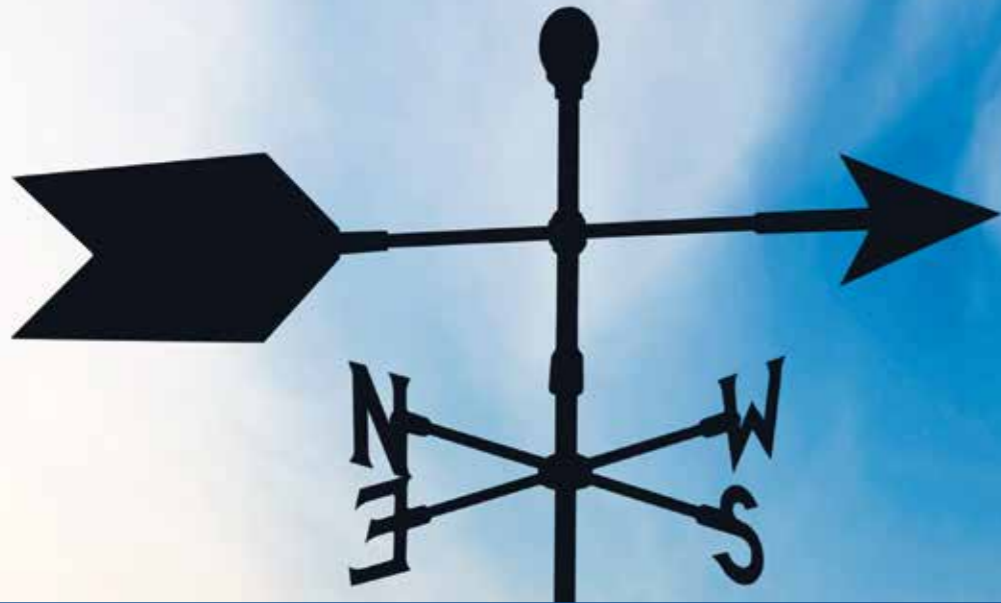
Öffnungszeiten: Montag bis Freitag, 8 bis 18 Uhr.  
**Gebührenfrei anrufen: 0800/201 1188**



**ERGO** Direkt

## SJB. Banken. Alternative.

### Ein „Fonds-Pionier“ im Wandel der Zeit.



Gastbeitrag von Gerd Bennewirtz

Mit Blick auf die Folgen der Finanzmarktkrise und den neuerlichen gesetzlichen Verschärfungen zur Regulierung des Fondsmarktes, wollte performer wissen, wie Urgesteine des Fondsberatungssektors mit diesen Herausforderungen umgehen. Exemplarisch bat performer die seit 1989 mit ihrem stets antizyklischen Ansatz etablierte SJB FondsSkyline oHG um ihre Einschätzung und derzeitige Positionierung. Gerd Bennewirtz, Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer des Korschbroicher Unternehmens mit mehr als 200 Millionen Euro Assets under Management, kam dieser Bitte gerne nach und skizziert im nachfolgenden Beitrag eine aktuelle unternehmerische Aufstellung und Ausrichtung mit erstaunlich vielen Parallelen zur Positionierung der Patriarch. Man kann schon beinahe von „Brüdern im Geiste“ sprechen. Doch lesen Sie einfach am besten selbst.

Infolge der Banken- und Finanzkrise 2008 wird die Anlageberatung und Vermögensverwaltung in Deutschland umfassend reguliert. Seit Anfang 2010 gibt es das Beratungsprotokoll, seit Mitte 2011 das einheitliche Key Investor Information Document (KIID) und das Produktinformationsblatt (PIB). Der Richtlinienvorschlag der Europäischen Kommission

(„MiFID2“) verändert die Anlageberatung innerhalb Europas und sorgt für große Unsicherheit. So sind Provisionen zwischen „Produktanbieter“ und Berater in Großbritannien bereits ab 2013 verboten. In Deutschland wird diskutiert, diese Regelung 2014 einzuführen. Der Bundesrat spricht von 80.000 unabhängigen Anlageberatern und Vermögensverwaltern in Deutschland, die davon betroffen sind.

Hinzu kommt: Privatanleger kehren der Fondsbranche den Rücken und verstärken den Anpassungsdruck. Neue Mittelzuflüsse kommen fast ausschließlich aus dem margenarmen Geschäft mit institutionellen Investoren. Für Berater und Anbieter heißt dies: Umsatzeinbußen und explodierende Kosten durch deutlich höhere Betreuungsintensität. Also Zeit zum Umdenken.

Die SJB FondsSkyline OHG 1989 als eines der ältesten und größten privaten Finanzdienstleistungsinstitute in Deutschland bleibt ihrer Philosophie treu: Jeder Investor soll in den Genuss einer Fondsverwaltung kommen, und zwar ohne eine hohe Mindestanlage von 250.000 Euro oder mehr. Dafür müssen betriebswirtschaftlich tragfähige Konzepte aus Beratersicht entwickelt werden. Unsere Lösung:

Vermögensverwaltende SJB Fondsstrategien, die in den Ablaufprozessen kosteneffizient sind und zugleich dem Kundenwunsch nach Flexibilität und Transparenz nachkommen.

Die Auswahl einer der drei Strategien SJB Liquidität, SJB Substanz und SJB Antizyklus entlastet den Fondskunden wie den Fondsvermittler von der eigenverantwortlichen Fondsauswahl. Anders als Dachfonds sind die SJB Fondsstrategien für den Kunden sowohl unter Kostengesichtspunkten als auch in den gehaltenen Fondspositionen völlig transparent. Die SJB Strategien sind börsentäglich online einzusehen, inklusive aller Hintergrundinformationen zu den Fonds. Ganz wichtig für den Kunden ist die integrierte SJB Betreuung. Modernste Datentechnologie gewährleistet zuverlässig die korrekte Risikoeinstufung sowie die Erfüllung aller gesetzlichen Bestimmungen. Jedes Gespräch am Kunden und jede Fondstransaktion wird dokumentiert. Kernpunkte der SJB Strategien sind die Unabhängigkeit und die Antizyklus, inhaltlich entsprechen sie den Bedürfnislagen der deutschen Kunden.

**SJB Liquidität** konzentriert sich auf die erfolgversprechendsten antizyklischen Geldmarkt- und Rentenfonds. Eine weitgehende Unabhängigkeit vom Euro und eine Rendite oberhalb der Zinssätze von Sparbuch und Tagesgeld sind das Ziel. Damit bietet "SJB Liquidität" Anlegern Kapitalwachstum bei einem angemessenen Risiko, wie es in dieser Kombination sonst nur Großanleger erzielen können. Das Depot hat einen kurz- bis mittelfristigen Anlagehorizont. Ideal, um Urlaubsgelder anzusparen.

**SJB Substanz** kombiniert die aussichtsreichsten antizyklischen Renten- und Aktienfonds. Die Strategie überzeugt durch ihre breite Streuung und die antizyklische Gewichtung der einzelnen Märkte. SJB Substanz verfolgt das Ziel des mittel- bis langfristigen Vermögensaufbaus bei einer ausgewogenen Risikostruktur. Regionen- und Branchenfonds stehen im Fokus der Portfolioallokation. Der empfohlene Anlagehorizont liegt bei über fünf Jahren. Perfekt, um ein Haus zu entschulden.

**SJB Antizyklus** ist das Herzstück unseres Unternehmens und zugleich die Strategie, welche die SJB erfolgreich und groß gemacht hat. Antizyklischen Kriterien gemäß wird ein Portfolio aus internationalen Aktienfonds zusammengestellt. Schwerpunkt sind Länder und Branchen, die in der Vergangenheit stark korrigiert haben, von der SJB aber fundamental und charttechnisch positiv bewertet werden. Die Strategie ist chancenorientiert. Investoren sollen an der erwarteten langfristigen Erholungsbewegung partizipieren. Deshalb hat das Depot einen Anlagehorizont von über zehn Jahren, um mindestens zwei volle Konjunkturzyklen abzudecken. Bestens geeignet, um langfristig den Ruhestand abzusichern.

#### SJB Fazit:

Im Zuge der Verschärfung der gesetzlichen Anforderungen und der ausgeweiteten Beratungs- und Dokumentationspflichten sowie der weltweiten Vertrauenskrise in Kapitalmärkte und Fonds profitieren Fondsvermittler wie Fondskunden von den vermögensverwaltenden Fondsstrategien der SJB. Sie optimieren den Verwaltungsaufwand, erfüllen alle rechtlichen Anforderungen und nutzen konsequent den antizyklischen Investmentansatz über kurz-, mittel- und langfristige Anlageziele. Kurz: Sie schaffen Mehrwerte - für Vermittler und Kunden.

#### GERD BENNEWIRTZ



Gerd Bennewirtz gründete 1989 mit Volker Schmidt-Jennrich die SJB FondsSkyline OHG mit Sitz im rheinischen Korschbroich. 1997 beteiligte sich Bennewirtz an der PR-FinanzAgentur public-Imaging, die er 2008 verkaufte. Parallel gründete er 1998 mit dem Journalisten Peter Ehlers den in Hamburg ansässigen Verlag Fonds&Friends. 2001 rief Bennewirtz die FondsHandelsplattform MFX in Partnerschaft mit dem Bankhaus Metzler ins Leben. In 2009 beendete er die Partnerschaft mit MFX und verkaufte sein Softwareunternehmen an seine Frau Gaby Bennewirtz.



## Erfreuliche Renditen folgen stets einer konsequenten Strategie.

Gastbeitrag von Thorsten Winkler

Eines der Urgesteine der Patriarch-Fondspalette, der Patriarch mercurion Aktien Global (Zustimmung der Behörde vorausgesetzt, zukünftig Patriarch Vermögensmanagement), bekommt einen neuen Sub-Anlageberater. Grund genug für performer, Herrn Thorsten Winkler von der AD-VANCED Dynamic Asset Management zu bitten, uns die neue Ausrichtung des Fonds im Folgenden einmal zu skizzieren:

### **Patriarch mercurion Aktien Global (zukünftig Patriarch Vermögensmanagement) – ein Weltportfolio mit aktiver dynamischer Risikosteuerung**

In den letzten zwölf Jahren wurden die Nerven von traditionellen „Buy-and-Hold“-Investoren auf eine harte Probe gestellt. Das Platzen der Technologieblase zur Jahrtausendwende, die US-Immobilienkrise mit der Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers sowie die europäische Staatsschuldenkrise hatten extreme Marktverwerfungen zur Folge. Bekannte Aktienindizes wie der S&P 500, der EURO STOXX 50 und der DAX verloren zwischenzeitlich von ihren Höchstständen deutlich über 50%. In Zeiten von Marktstress stieg die Korrelation der Aktien untereinander. Folglich bot die klassische Diversifikation über verschiedene Länder und Branchen hinweg keinen ausreichenden Schutz vor Verlusten. Auch durch die Hinzunahme der Anlageklasse Rohstoffe konnten die Verluste nicht ausreichend gemildert werden, denn insbesondere während der US-Immobilienkrise stürzten die Rohstoffe hochkorreliert mit den Aktien in die Tiefe. Einzig die Anlageklasse Staatsanleihen von bester Bonität bot während der US-Immobilienkrise einen Diversifikationsschutz gegenüber Aktien und Rohstoffen.

Die ausufernde Verschuldung der Industriestaaten hat inzwischen bei der Bewertung von Staatsanleihen deutliche Spuren hinterlassen. Die USA haben ihr Top-Rating verloren und inzwischen wird auch eine Abstufung der Bonität Deutschlands nicht mehr ausgeschlossen. Finanzexperten sprechen von einem Paradigmenwechsel: Es gibt keine risikolose Anlageklasse mehr. Investoren sind notgedrungen bescheidener geworden. Der reale Werterhalt des Vermögens bei geringen Schwankungen gilt nun als wichtiges Ziel und nicht mehr die Maximierung der Rendite. Bedingt durch das extrem niedrige Zinsniveau werden Investoren mit negativen Realzinsen konfrontiert. Folglich stehen Investoren vor der Herausforderung, Risiken eingehen zu müssen, um einen realen Werterhalt erzielen zu können.

### THORSTEN WINKLER



Thorsten Winkler ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Advanced Dynamic Asset Management GmbH in Oberursel. Er verantwortet die Bereiche Portfoliomanagement Dachfonds, Research, Produktentwicklung und Risikomanagement. Zuvor war er bei der Veritas Investment Trust GmbH verantwortlicher Leiter für den Bereich Dachfonds. Er verfügt über 11 Jahre Erfahrung im Asset Management. Thorsten Winkler war mitverantwortlich bei der Entwicklung und Etablierung des ersten ETF-Dachfonds in Deutschland und erhielt als Fondsmanager zahlreiche Auszeichnungen, darunter den EURO Fund Award 2011 für den 1. Platz in der Kategorie Dachfonds, Aktienfonds und Rentenfonds, Zeitraum 3 Jahre.

Diesen Herausforderungen muss sich auch ein modernes Portfoliomanagement stellen und eine disziplinierte Investmentstrategie kann ihnen gerecht werden. Die Verbindung zwischen einer strategisch langfristigen Portfoliokonstruktion und kurzfristig ausgerichteten Risikomanagementkomponenten soll im Patriarch mercurion Aktien Global (zukünftig Patriarch Vermögensstrategie) eine effiziente Struktur bezüglich Risiko und Ertrag herstellen.

Dabei ist eine effiziente, wissenschaftlich fundierte Diversifikation der erste Schritt zur Bildung des Portfolios. Die drei klassischen Anlageklassen, die in der Strategie des Fonds berücksichtigt werden, sind Aktien, Renten und Rohstoffe. Die intelligente Verknüpfung dieser Anlageklassen wurde seit Jahren als eines der wichtigsten Mittel angesehen, um Risiken zu verringern und die Stetigkeit der Erträge zu erhöhen, da sie sich in der Vergangenheit unabhängig, teilweise sogar gegenläufig zueinander entwickelt haben.

#### Die Aufteilung der Vermögensklassen im Detail

In vielen wissenschaftlichen Untersuchungen wurde nachgewiesen, wie wichtig die Gewichtungsmethodik der Aktienindizes ist. Dabei wurde erkannt, dass die traditionelle Gewichtung anhand der Marktkapitalisierung nicht die effizienteste Art der Indexgewichtung ist. Im Gegensatz dazu bietet die Gewichtung anhand des Bruttoinlandsproduktes der einzelnen Länder langfristig erhebliche Ertragsverbesserungen. Zusätzlich verändert sich das Risiko zugunsten des Investors. Die dynamische globale Wirtschaft weist normalerweise ein stärkeres BIP-Wachstum in den Entwicklungsländern auf. Diese Länder werden aber in den traditionellen Indizes nur ungenügend abgebildet. Dabei folgt die Aktienmarktentwicklung in groben Zügen der BIP-Entwicklung eines Landes. Die Aktienmärkte sind jedoch wesentlich volatil als das BIP-Wachstum. In einer Vielzahl der Aktienmärkte der Schwellenländer sind die Drawdown-Risiken nicht höher als in denen der entwickelten Länder. Somit können durch die höhere Gewichtung von Aktienpositionen in den Schwellenländern höhere Erträge mit ähnlichem Risiko erwirtschaftet werden.

Die globalen Renten haben sich nicht nur in den letzten zwölf Jahren als ein wichtiges Instrument zur Generierung von stabilen Portfolioerträgen erwiesen. Bereits seit etwa 30 Jahren wird eine Beimischung von Renten zu einem reinen Aktienportfolio

empfohlen. Die Renten weisen eine niedrigere Volatilität auf, haben aber in den letzten zwölf Jahren auch aktienähnliche Erträge erwirtschaftet.

Rohstoffe sind der dritte Baustein, der die Fähigkeit besitzt, aktienähnliche Erträge zu erwirtschaften und die Portfoliorisiken durch Diversifikation zu senken. Trotz zahlreicher Diskussionen, ob diese Fähigkeit langfristig gewahrt wird, können die Entwicklungen der Rohstoffpreise langfristig unabhängig von denen der Aktienpreise erfolgen.

#### Dynamische Marktrisikosteuerung in Zeiten von volatilen Finanzmärkten

Es ist unumstritten, dass Diversifikation allein den ständigen Widrigkeiten der Finanzmärkte nicht genügen kann. Die einzelnen Anlageklassen können erheblichen Schwankungen unterworfen sein. Diese Tatsache erfordert ein verbessertes Risikomanagement, um die Verlustrisiken in Form von Drawdowns zu verringern. An dieser Stelle greift das von AD-VANCED Dynamic Asset Management eigens entwickelte Modell:

Das Trendmanagementsystem INDEXPICKING dient zur Analyse der Markttechnik von Kapitalmarktindizes, die unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Renten, Rohstoffe und Währungen abbilden. Bei der Analyse der Markttechnik werden mittels eindeutig definierter mathematischer und statistischer Regeln Indikatoren berechnet, die ausschließlich auf historischen Marktpreisdaten basieren. Mit Hilfe der mathematischen Zerlegung der Kursverläufe werden für die Kapitalmarktindizes Trendrichtung, Trendstärke und Trendrisiko bestimmt. Basierend auf einem statistischen Prozess adjustiert das System die Portfoliopositionen, um die Risikozielvorgaben mit einer hohen Wahrscheinlichkeit zu erreichen. Die besonderen Stärken liegen also in der dynamischen Marktrisikosteuerung auf täglicher Basis. Dadurch werden Abwärtsphasen schnell erkannt, Risiko abgebaut und Verluste deutlich reduziert. Das erhaltene Kapital kann so in Aufwärtsphasen wieder sinnvoll investiert werden.

Die Verbindung zwischen einem langfristig ausgelegten strategischen Portfoliokonstruktionsansatz, basierend auf statistischen und fundamentalen Daten in Verbindung mit einem flexiblen technisch ausgerichteten Risikomanagementansatz, dürfte in den turbulenten Finanzmärkten eine effiziente und sinnvolle Verbindung darstellen.

## Die besten vermögensverwaltenden Fondslösungen in einem All-in-One-Konzept vereint.

### Die neue Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten – eine Perle unter den Finanzlösungen

- **Multi-Manager-Kombination:** Top-Zielfonds renommierter unabhängiger Vermögensverwalter mit exzellentem Track Record in einer Lösung vereint
- **Multi-Style-Kombination:** Breite Streuung verschiedener Managementstile mit primärem Fokus auf bestmöglichstes Risiko-/Renditeprofil
- **Multi-Asset-Kombination:** Flexible Steuerung der einzelnen Anlageklassengewichtungen je nach Finanzmarktentwicklung

AUGSBURGER  
**Aktienbank**

Depotbank & haftender  
Vermögensverwalter

  
**VCH**  
Anlageberater

  
**GS&P**  
Grossbötel, Schmitz & Partner  
Sub-Anlageberater

[www.patriarch-fonds.de](http://www.patriarch-fonds.de)

## Patriarch fördert den Golfsport. Auf den Spuren von Marcel Siem im Golfclub Burg Overbach.

Am 26. Mai 2012 war es wieder einmal soweit: Kanonenstart zum traditionellen 7. Mucher WM-Cup der Golfer, ausgerichtet im Golfclub Burg Overbach im Bergischen Land. Der traditionsreiche Golfclub, in welchem Deutschlands aktuell zweitbesten Golfer, Marcel Siem, groß geworden ist, stellte zum wiederholten Mal seine Platzanlage für ein jährlich wiederkehrendes besonderes Event zur Verfügung.



Sieger 2012: Team "Griechenland II" mit Gastgeber und Sponsor

Ausgerichtet wird dieses außergewöhnliche Golferlebnis seit 2006 stets von Francesco Gaziano, Geschäftsführer Dr. Jung & Gaziano GmbH und ein treuer Partner der Patriarch Multi Manager GmbH. Der privat begeisterte Fußballer hatte 2006 die Idee, den überwiegenden Einzelsport Golf mit einem ganz besonderen aus dem Fußball übernommenen

Teamgedanken zu versehen und hat sich für den Golfclub seines Wohnortes den „Mucher WM-Cup“ ausgedacht.

Beim WM-Cup treten daher jeweils vier Spieler in einem Flight als „Nationalteam“ an und das Gemeinschaftsergebnis gibt am Ende den Ausschlag über Sieg und Niederlage. Jedes Team wird dabei von Ausrichter Gaziano in Sachen Trikot komplett in den Farben „seines Landes“ eingekleidet. Analog zu der in diesem Jahr stattgefundenen Fußball-Europameisterschaft war von „Spanien I“ bis „Griechenland II“ nahezu jedes teilnehmende Land vertreten. Besonders begehrt waren wie jedes Jahr mal wieder die Deutschland-Trikots.

„Aus dem Endresultat der Golfteams versuchen wir dann immer eine Tendenz für das zeitlich darauf folgende echte Turnier der Fußballer zu ersehen“, kommentiert Francesco Gaziano schmunzelnd.

Das Turnier erfreut sich mittlerweile so großer Beliebtheit, dass es jährlich rund 80 Teilnehmer zählt (siehe Gruppenfoto rechts), was das maximale Starterfeld darstellt und damit vermutlich eines der absoluten jährlichen Highlights des ausrichtenden Golfclubs darstellt. Denn der Spaß ist mit Sicherheit immer garantiert.

„Eine solche Großveranstaltung ist aber für mich nicht ohne finanzielle Unterstützung darstellbar, sodass dieser große Erfolg ohne die mich begleitenden Sponsoren nicht möglich wäre“ erläutert Herr



Starterfeld des 7. Mucher WM-Cup (Mai 2012)

Gaziano. Daher freut es die Patriarch Multi-Manager GmbH ganz besonders, diese Idee seit Beginn maßgeblich unterstützt zu haben. „Die Patriarch gehört in Much quasi schon zur Familie“, wie auch Clubpräsident Dr. Christian Pinner bestätigt. Somit versteht sich von selbst, dass Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer auch in diesem Jahr selbstverständlich gerne mitspielte und gemeinsam mit dem Gastgeber, Herrn Gaziano, anschließend die Siegerehrung vornahm.

Sportlich gesehen hat er die Fußspuren von Marcel Siem mit Blick auf das Ergebnis seines Teams „Spanien I“ im Mittelfeld des Teilnehmerfeldes aber wohl noch nicht gefunden. Der Sieg ging tatsächlich an das Team „Griechenland II“. Soviel einmal zur Prognosekraft der Ergebnisse mit Blick auf die wirkliche Fußball-EM.

Abschließend bleibt wie bei jedem Sport-Sponsoring noch die Frage nach dem potentiellen geschäftlichen Nutzen der Beteiligten. Herr Gaziano beantwortet diese Frage folgendermaßen: „Natürlich verfolgt man mit einem solchen Engagement neben allem damit verbundenen Spaß auch geschäftliche Interessen. Das ist über die Jahre ein geradezu unvermeidbarer positiver Nebeneffekt. Über den mit den Jahren wachsenden Bekanntheitsgrad und das ebenfalls wachsende Vertrauen der Gäste in meine Person,

mein Geschäft und meine Expertise sind bereits eine Vielzahl der teilnehmenden Golfer mittlerweile auch Kunden bei mir geworden und einige sehr schöne Freundschaften haben sich ebenfalls entwickelt. Auch die Empfehlungsebene ist über diesen gemeinsamen Bezug ganz besonders erfolgreich“.

Dirk Fischer sieht dies aus Sicht der Patriarch ähnlich. „Bei all unseren sozialen Aktivitäten, insbesondere rund um das Thema Sportförderung, verlieren wir nie unsere kaufmännische Grundeinstellung aus den Augen. Wir streben immer eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten an – dann engagieren wir uns gerne. Dass es beim Mucher WM-Cup wohl stimmen muss, können Sie unserer bereits heute schon zugesagten Unterstützung für die Ausrichtung im Jahr 2013 klar entnehmen.“

Damit ist schon jetzt sichergestellt, dass es im nächsten Jahr zum 8. Mucher WM-Cup kommen und mit solchen Aktionen hoffentlich eine Basis gelegt wird, dass Marcel Siem nicht die letzte Golfgröße bleibt, die in dem renommierten Golfclub ihre Anfänge machte.

Vielleicht gelingt dies sogar gerade beim Mucher WM-Cup. Der jüngste Teilnehmer war bei der diesjährigen Ausrichtung 14 Jahre alt.

## Nach der Patriarch-Schulungsreise ist vor der Patriarch-Schulungsreise!

### 35 Top-Berater für das Schulungshighlight 2013 in Ägypten gesucht.

Während viele diesjährig teilnehmende Berater heute noch begeistert von den Vorträgen und dem ansonsten Erlebten auf den beiden Patriarch-Schulungsreisen 2012 nach Fuerteventura und nach Barcelona erzählen, werfen bereits die nächsten Ereignisse ihre Schatten voraus. Denn auch für die Patriarch gilt: Nach der Schulungsreise ist vor der Schulungsreise!

Seit dem 1. August 2012 läuft bereits für alle interessierten Berater das Rennen um die neu zu vergebenden 35 Plätze für das nächste Schulungs-Event 2013 nach El Gouna in Ägypten. Das Patriarch-Team mit seinen unterstützenden Sponsoren **AXA Konzern AG, PrismaLife AG, DJE Kapital AG, Apano GmbH, Sal. Oppenheim, bankzweiplus ag und Jung, DMS & Cie. AG** hat sich wieder einmal für Sie ins Zeug gelegt und hochwertige Schulungen mit einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm und gemütlichen Ambiente in einer traumhaften Landschaft organisiert.



Patriarch-Schulungsreise Fuerteventura 2012

Auf vielfachen Wunsch von der Teilnehmerseite nach noch mehr Synergien und Austausch mit anderen erfolgreichen Beratern hat sich die Patriarch entschlossen, die bisherigen zwei Schulungsreisen pro Jahr nunmehr zu vereinheitlichen und die unterschiedlichen Beratergruppen somit zusammenzuführen. Damit ändern sich selbstverständlich auch die Wettbewerbsbedingungen leicht und es gibt noch mehr Möglichkeiten, sich für eine Teilnahme zu qualifizieren – nämlich immerhin über drei verschiedene Produktgruppen!

Die erfolgreichsten Berater im Zeitraum vom 1. August 2012 bis 31. Januar 2013 innerhalb der Patriarch-Fondskonzepte oder jener der mitausrichtenden Fonds-Sponsoren (14 Plätze), der Lebensversicherungskonzepte der AXA Konzern AG mit Fokus auf die A&A Superfonds-Police (14 Plätze) sowie der PrismaLife-Tarifwelt (7 Plätze) dürfen sich damit auf ein fantastisches Erlebnis im März 2013 freuen.

Besonders belohnt wird eine Berücksichtigung von mehreren Produktgruppen durch einen teilnehmenden Berater. Vermittelt beispielsweise ein Berater Fondsprodukte der Patriarch oder eines Fonds-Mit-sponsors sowie parallel die Tarife eines der gewerbeten Versicherungspartner (jeweils oberhalb von 100.000 Euro Anlagebetrag bzw. Bewertungssumme), wird seine Gesamtvertriebsleistung mit dem Faktor 1,2 für die Auswertung gewichtet. Ein Mehrfachengagement lohnt sich also merklich.

Zum Redaktionsschluss dieser performer-Ausgabe lag noch kein erster Zwischenstand vor. Doch man muss kein Prophet sein, um ein heißes Rennen um die Gewinnerplätze vorherzusagen, denn schließlich erwartet die Berater mit El Gouna kein alltägliches Reiseziel.



Patriarch-Schulungsreise Barcelona 2012

El Gouna wird auch das Venedig des Orients genannt und ist nördlich von Hurgada gelegen. Es ist eine neu geschaffene, grüne Stadt, die einer Oase gleicht und sich entlang zahlreicher Lagunen und Wasserstraßen erstreckt. Ihre Unterbringung erfolgt in einem traumhaften, durch Kuppeln und Bögen in warmen Farben gestalteten 4-Sterne-Resort.

Während Ihrer Schulungsreise haben Sie neben den Top-Vorträgen außerdem die Möglichkeit, an verschiedenen Ausflügen und sportlichen Aktivitäten teilzunehmen. Hier lassen sich Abenteuer und Entspannung miteinander verbinden! Das Angebot dazu vor Ort ist breit gefächert und reicht von einer Quad-Tour durch die Wüste oder diversen Wassersport-Aktivitäten und Ausflügen mit Go-Karts bis zu einem Schnorchel-Trip, um die farbenfrohe Unterwasserwelt der nahe gelegenen Korallenriffe kennenzulernen.

Es lohnt sich also wieder einmal doppelt, sich mit der Produktwelt der Patriarch und ihrer befreundeten Partnergesellschaften **AXA Konzern AG, PrismaLife AG, DJE Kapital AG, Apano GmbH, Sal. Oppenheim, bankzweiplus ag und Jung, DMS & Cie. AG** zu beschäftigen. Denn falls es Ihnen entgangen sein sollte – nicht nur die Berater setzen auf Kontinuität, Verlässlichkeit und Vertrauen. Auch das bewährte Gesellschafts- und Referententeam der vonseiten Patriarch favorisierten Gesellschaften steht Ihnen in 2013 wieder komplett und absolut unverändert in Ägypten vor Ort zur Verfügung.

Wir wünschen Ihnen nun für den Wettbewerb viel Erfolg und sind bereits jetzt gespannt, welche Berater wir im Frühjahr 2013 in Ägypten begrüßen dürfen.



## Markttiming mithilfe der Chartanalyse. Die Lehre von Wimpeln, Trendkanälen und anderen Kuriositäten.

Spätestens seit der Einführung der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 sind die Marktanalyse und das Markttiming mittels Aussagen und Signalen aus der Charttechnik heraus noch stärker in den Fokus des Berater- und Kundeninteresses gelangt. Doch was kann die Chartanalyse alles (noch) leisten – und was nicht?

Grundsätzlich unterscheidet man in der Markt- und Titelbeurteilung die fundamentale und die technische Analyse. Dabei wertet die Fundamentalanalyse alle verfügbaren Informationen über den zu beurteilenden Titel aus, um die Qualität festzustellen. Die technische Analyse ergänzt dies danach um die Auswertung des „richtigen“ Kauf- oder Verkaufszeitpunktes. Oder anders ausgedrückt: Die Fundamentalanalyse gibt Aufschluss darüber, „wo“ (in welchen Wert) investiert werden sollte und die technische Analyse liefert Anhaltspunkte, „wann“ eine Investition sinnvoll erscheint.

Ein Chart repräsentiert, meist als Linie dargestellt, letztendlich die Gefühle und Erkenntnisse aller Marktteilnehmer – egal, ob institutioneller Investor, Privatanleger, „Zocker“ oder Vermögensverwalter. Damit ist ein Chart das wohl transparenteste Medium für einen Markt oder einen Einzeltitel.

Welche Instrumente und Informationen liefert die technische Analyse nun im Detail und wie sind diese zu werten?

### 1) Gleitende Durchschnitte

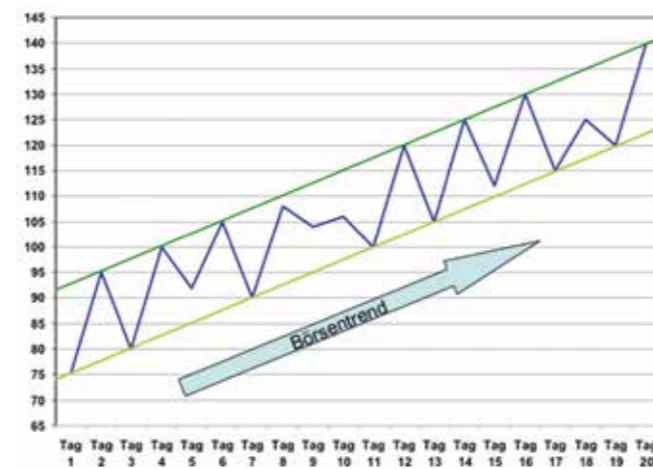
Das derzeit wohl bekannteste Medium – auch Dank unserer „Trend 200“ Fondsvermögensverwaltungen – sind gleitende Durchschnitte. Eine ausführliche Betrachtung dazu lieferte Ihnen bereits die performer-Ausgabe aus Oktober 2011 in der Rubrik „Wissen“ (Seite 44ff). Doch was kann man aus einem Chart noch herauslesen?

### 2) Verschiedene Chartformationen

#### a) Trendkanäle:

Wenn die Kurse sich innerhalb einer bestimmten Bandbreite bewegen, dann kann man eine "Unterstützungslinie" einzeichnen, indem man die Tiefpunkte miteinander verbindet. Entsprechend verfährt man mit den Höchstkursen. Hierbei erhält man die "Widerstandslinie". Wenn die Unterstützungslinie und die Widerstandslinie parallel verlaufen, dann ist das ein Trendkanal. Je langfristiger dieser Trendkanal besteht, umso sicherer ist, dann zu kaufen, wenn sich der Kurs knapp über der Unterstützungslinie befindet und zu verkaufen, wenn der Kurs nahe der Widerstandslinie kommt. Beim Einzeichnen der Linien sollte man darauf achten, dass man für jede Linie mindestens drei relevante Punkte miteinander verbindet. Nur dann kann man von einer tragfähigen Aussage ausgehen. Außerdem sollte bei dieser Konstellation auch auf die Umsätze an der Börse geachtet werden. Sind die Umsätze konstant oder leicht steigend, dann ist auch der Trend konstant. Gehen die Umsätze zurück, dann ist davon auszugehen, dass weniger Teilnehmer dem Trend trauen und es ist Vorsicht geboten.

#### Trendkanal



Quelle: Patriarch

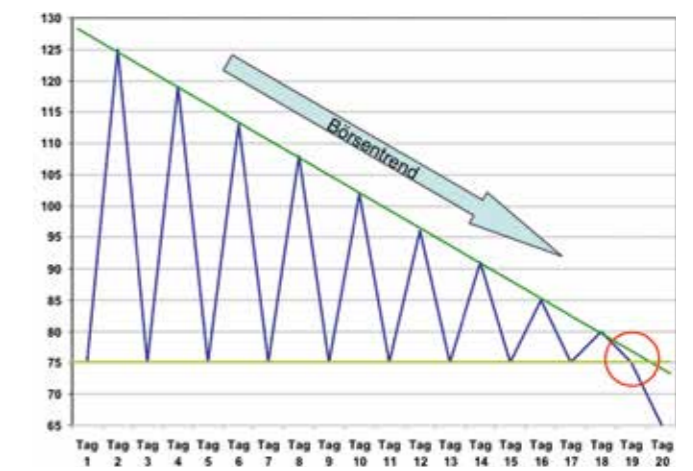


#### b) Die Dreiecksformationen

Wenn die Widerstandslinie (Verbindung der Hochpunkte) und die Unterstützungslinie (Verbindung der Tiefpunkte) immer näher zusammenkommen, dann spricht man von einer Dreiecksformation (oder von einem "Wimpel"). Dabei unterscheidet man den „fallenden“ oder „steigenden“ Wimpel. Beim fallenden Wimpel fällt die Widerstandslinie kontinuierlich ab. Offensichtlich haben die Investoren immer weniger Vertrauen in den Wert und kaufen sukzessive zu immer günstigeren Kursen ein, während Verkäufer immer eher bereit sind, ihre Werte abzugeben. Wird dann die Unterstützungslinie durchbrochen, ist dies ein endgültiges Verkaufssignal.

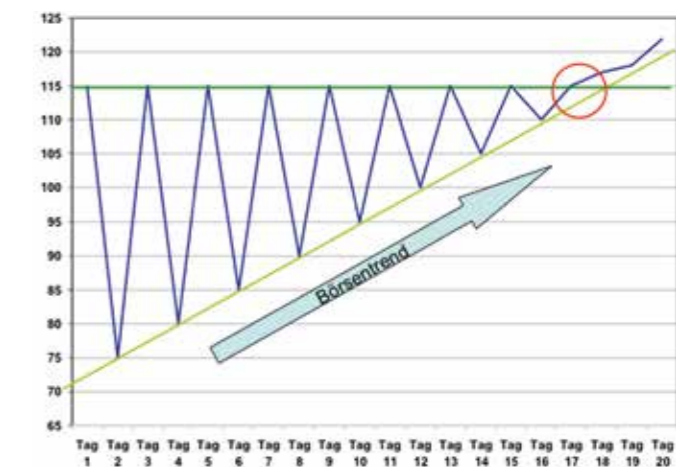
Beim steigenden Wimpel steigt die Unterstützungslinie kontinuierlich an und „scheitert“ immer wieder an der Widerstandslinie, die in dieser Phase nahezu geradlinig verläuft. Hier zeigen die Käufer immer eher Interesse, in den Wert zu investieren. Spätestens beim Durchbruch der Widerstandslinie von unten nach oben entsteht nun ein endgültiges klares Kaufsignal.

#### Fallendes Dreieck



Quelle: Patriarch

#### Steigendes Dreieck



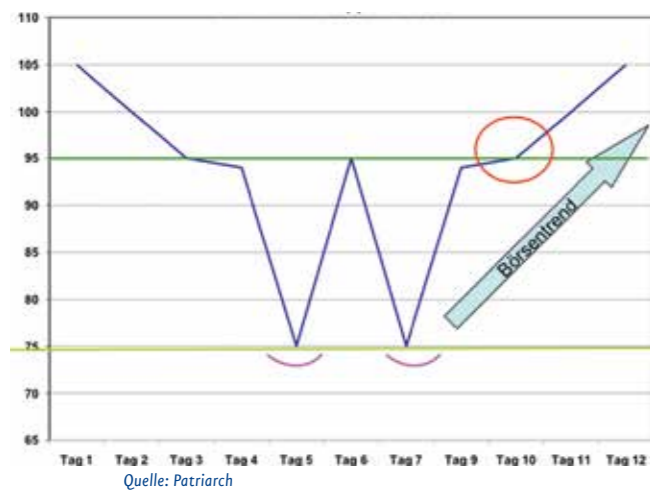
Quelle: Patriarch

## c) W-Formationen / M-Formationen

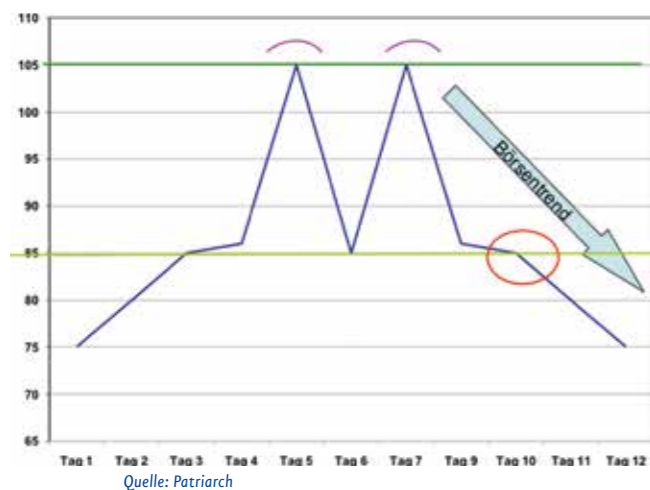
Wenn die Kurse am Fallen sind, dann sollte man erst dann wieder kaufen, wenn der Chart eine "Umkehrformation" wie den "doppelten Boden" (oder "W-Formation") ausgebildet hat. Hierbei bilden sich zwei Tiefpunkte auf gleicher Höhe aus.

Außerdem liegt auf dem Hochpunkt zwischen diesen beiden Tiefs eine Widerstandslinie. Eine doppelten Bodenbildung und das Durchbrechen der Widerstandslinie sind ein deutliches Kaufsignal! Spiegelbildlich ist ein "Doppeltop" (M-Formation) mit Durchbrechen der Unterstützungslinie ein deutliches Verkaufssignal.

## W-Formationen / doppelter Boden



## M-Formation

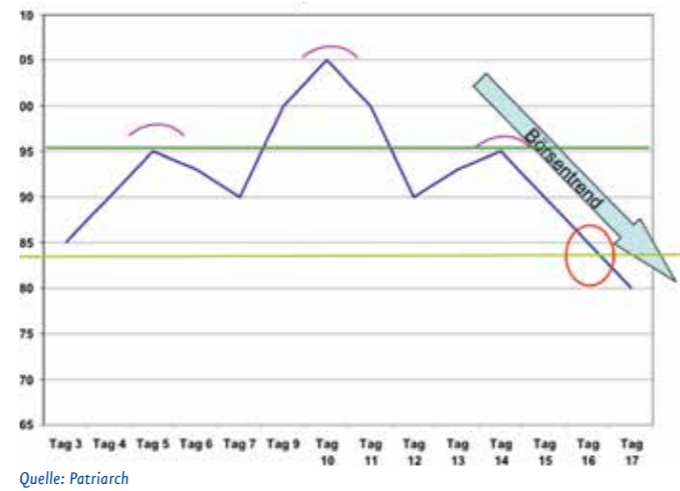


d) Die Schulter-Kopf-Schulter-Formation  
Wenn die Kurse steigen und zwei "Schultern" (zwei gleich hohe Tops), zwei "Nacken" (zwei Tiefs auf gleicher Höhe) und ein Kopf (ein Hoch, das die Schultern überragt) ausbilden, dann spricht man

von einer Schulter-Kopf-Schulter-Formation. Diese Formation ist meistens ein Zeichen für eine Trendwende von steigenden zu fallenden Kursen. Offensichtlich sind die Marktteilnehmer nicht mehr bereit, einst erreichte Höchststände in diesem Wert in dieser Phase weiter zu honorieren. Sie deutet auf fallende Kurse hin und ist deshalb ein deutliches Verkaufssignal.

Spiegelverkehrt betrachtet ergibt sich daraus ein ziemlich stabiles Kaufsignal. Investoren haben dann anscheinend wieder Vertrauen gefasst und sind bereit, nicht zu Tiefstkursen zu kaufen, sondern zu höheren Kursen einzusteigen.

## Schulter-Kopf-Schulter-Formation



## Wichtig zu Wissen

Zur Abrundung noch zwei ganz wichtige Punkte aus der Chartanalyse, die oft vernachlässigt werden:

1) Das Umsatzniveau muss bei der Betrachtung unbedingt mit hinzugezogen werden. Wenn man einen Chart betrachtet und analysiert, dann sollte man immer einen Blick auf die Umsatztätigkeit werfen, denn je mehr Umsatz in einer Phase gemacht wird, desto stärker ist auch das analysierte Chartsignal. Sollte eine Formation nur von wenigen Marktteilnehmern getragen werden, ist die Aussage sicherlich schwächer zu werten und man sollte sich um weitere Eindrücke aus dem Chart bemühen oder eine endgültige Entscheidung vertagen, bis sich ein stabiles Bild zeigt.

2) Die unterschiedlichen Zeiträume müssen herangezogen werden. Damit geht man der Frage nach, wie der Wert – und damit die Investoren – in einer ähnlichen Situation reagiert haben. So kann man ein

Gefühl bekommen, wie es sich in der aktuellen Situation entwickeln kann.

## Möglichkeiten und Grenzen

Die Chartanalyse ist ein probates Mittel, börsen-gehandelte Einzeltitel oder (Börsen-)Indizes im Blickwinkel des Timings zu analysieren, denn hier spiegeln sich die Emotionen, Gedanken und Analysen aller Marktteilnehmer direkt wieder. Außerdem bewertet die Chartanalyse den möglichen Trend am Markt und es ist völlig unerheblich, ob ein Markt derzeit „hoch“ ist oder nicht. Wichtig ist nur die zu analysierende Richtung am Markt.

Nahezu unbrauchbar ist die Chartanalyse bei Investmentfonds oder ähnlichen „konstruierten“ Anlagemöglichkeiten. Um den richtigen Einstiegszeitpunkt für einen Fonds über die Chartanalyse zu bestimmen, nutzen Sie besser immer den dem Fonds zugrunde gelegten Marktindex! Ein weltweiter Aktienfonds mit Schwerpunkt Europa kann beispielsweise über die großen und gängigen europäischen Aktienindizes durchaus analysiert werden. Schwierig wird es bei breit gestreuten Misch- und Dachfonds-konstrukten, bei welchen ein klarer Schwerpunkt bei den vielschichtigen Komponenten oft nicht wirklich ersichtlich ist.

Generell bleibt es für die erfolgreiche Anlageentscheidung wichtig, sich zuerst über das Zielinvestment mit Hilfe der Fundamentalanalyse im Klaren zu sein. Ein über die Fundamentalanalyse ermittelter zu empfehlender Wert sollte allerdings in jedem Fall auch zu den Wünschen und Kenntnissen des Kunden sowie der bisherigen Vermögenstruktur und Risikoneigung des Anlegers passen. Die Chart- oder technische Analyse kann dann die getroffene Investitionsentscheidung noch um eine günstige Timing-Komponente verstärken.





## BEAT PREIßINGER



Versicherungsfachmann bei  
Dr. Jung & Partner GmbH und  
ehemaliger Kaminkehrermeister

Vom Kaminkehrermeister zum Versicherungskaufmann

## Die Kaminkehrerstory.

### LIEBE VERTRIEBSPARTNERINNEN, LIEBE VERTRIEBSPARTNER,

wer kennt ihn nicht – den schwarzen Mann vom Dach. Spätestens seit Walt Disneys „Mary Poppins“ (dargestellt von dem großartigen Dick van Dyke) ist der Kaminkehrer ohnehin der Held aller Kinder und seitdem auch als Glücksbringer unsterblich geworden. Doch hätten Sie auch gedacht, dass der gute Geist Ihrer Kaminpflege aktuell auch erheblich zu Ihrem beruflichen Erfolg beitragen kann? Vermutlich wohl eher nicht. Doch genau das ist der Fall, denn zum Jahresende hat die Zunft der Kaminkehrer ein erhebliches gesetzlich initiiertes Altersvorsorgeproblem sowie auch ein Problem betreffend den zukünftigen Berufsunfähigkeitschutz. Und wer von Ihnen sucht nicht ohnehin ständig nach neuen interessanten Kunden im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsabsicherung? Hier könnte dieser Vertriebstipp Ihnen sehr weiterhelfen.

Nun zunächst einmal Ehre, wem Ehre gebührt. Wer könnte Ihnen die aktuelle Situation und die daraus

entstehende Chance für Kunden und Vermittler besser erläutern, als ein ehemaliger Kaminkehrermeister selbst? Als gelernter Versicherungsfachmann kümmert sich Ihr Beraterkollege Beat Preißinger in seinem „zweiten Berufsleben“ unter der Schirmherrschaft der Dr. Jung & Partner GmbH in Ohu sehr erfolgreich um die Finanzen und Absicherung seines großen Kundstamms. Er kennt daher die Veränderungen rund um die Altersvorsorge seiner Ex-Kollegen sehr genau und möchte im Nachfolgenden dieses Wissen um eben diese gemeinsame Chance für Kunden und Vermittler mit Ihnen teilen:

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir stehen aktuell vor einem enormen Wandel in einer Berufsgruppe mit ca. 8.000 selbständigen Mitgliedern und weiteren 10.000 Angestellten (BAV) in Deutschland. Die besagte Veränderung spielt durch Zufall auch der Versicherungs- bzw. Anlage-

branche extrem in die Hände. Die meisten Kaminkehrer, wie auch der Rest der Bevölkerung, haben wenig Wissen über die vielen unterschiedlichen Anlagemöglichkeiten. Insbesondere betrifft dies Fondspolizen und die Fondsidee im Allgemeinen sowie die enormen Sachwertvorteile, die damit verbunden sind.

#### Wie war es bisher?

Der selbständige Bezirkskaminkehrermeister war bisher als einziger Handwerker in Deutschland auch über die ersten 18 Jahre seines Berufslebens hinaus (wichtige Abgrenzung – komme später noch einmal darauf zurück), also ein komplettes Berufsleben lang, in der gesetzl. Rentenversicherung als Pflichtmitglied mit Regelbeitrag von gut 520 Euro monatlich versichert. Zusätzlich war er mit knapp 600 Euro monatlich in der Versorgungsanstalt der Bezirkskaminkehrermeister pflichtversichert. Das bedeutet also, dass jeder selbständige Bezirkskaminkehrermeister einen monatlichen Pflichtbeitrag von deutlich über 1.000 Euro für seine Altersvorsorge bezahlen muss und hier noch keine des Weiteren mögliche private Vorsorge berücksichtigt ist. Bei der Auszahlung werden die Leistungen der Versorgungsanstalt

bisher mit der gesetzlichen Rente bis zum Status des "Höchstrentners" verrechnet. Also hat bis dato fast keiner der Betroffenen die Anwartschaft in der VA (Versorgungsanstalt) voll ausbezahlt bekommen. Dieses System wird zum 1. Januar 2013 aufgrund einer EU-Neuregelung komplett eingestampft. Alle damit zusammenhängenden Gesetze wurden geändert und treten bis spätestens Jahresende in Kraft.

#### Daraus ergibt sich folgendes neues Bild:

Die Kaminkehrermeister können nun nach 18 Pflichtjahren aus der gesetzlichen Rentenversicherung austreten. Die VA und alle Anwartschaften, inkl. des nicht unerheblichen Guthabens, werden vom Staat übernommen. Die eingezahlten Beiträge werden analog der gesetzlichen Rente in Rentensummen umgewandelt und damit etwa im Faktor 3:1 abgewertet. Für die betroffene Berufsgruppe ist das je nach Alter und Berufsjahren entweder eine enorme Chance oder, insbesondere für die älteren Kaminkehrer, eine kleine Katastrophe. Doch speziell die jüngeren und begünstigten Kaminkehrer gilt es nun unsererseits als Berater auf diese Chance dringend aufmerksam machen.

### Was macht die Berufsführung?

Der Bundesverband der Kaminkehrer wollte eine neue berufsständische VA gründen, was von der Regierung aufgrund der gesetzlich völlig veränderten Lage des Kaminkehrers sofort abgelehnt wurde. Daher hat der Berufsverband einen Rahmenvertrag mit einem Lebensversicherer angestrebt – natürlich mit einer klassischen Police, die alle aktuellen Probleme eines Deckungsstocktarifes in das neue Konzept mit einbringt! Die Ausschreibung an zehn Versicherer ergab eine Kooperation mit der Signal-Iduna. Der momentane Stand: Verhandlungen über die Bedingungen des Rahmenvertrages inkl. eines speziellen BU-Schutzes als Ersatz für die bisherige Stellung des Kaminkehrers in der gesetzlichen Rentenversicherung bzw. berufsständischen Absicherung. Hier gilt es also, schneller zu sein!

### Chancen im Vertrieb:

Alle Kaminkehrermeister stehen somit ab Anfang 2013 ohne bzw. mit unzureichender Altersvorsorge da – mit Ausnahme derer unter 18 Pflichtjahren – und über die gesetzliche Rente werden sie sich ja vermutlich ohnehin bereits ihre eigene Meinung gebildet haben. Hier gibt es erheblichen Aufklärungsbedarf und natürlich auch hohe Absatzchancen, da sich jeder Kaminkehrer bislang nur auf den Sonderstatus bzgl. BU-Schutz gestützt hat.

Im Bereich der Altersversorgung sind die Kaminkehrermeister im Moment gewöhnt, ca. 1.100 Euro Monatsbeiträge zu zahlen. Selbst, wenn diese Summe halbiert wird, ergibt das immer noch enorme monatliche Sparleistungen, gepaart mit einem weiteren spannenden Gesprächsthema rund um die biometrische Absicherung. Da hatte sicher der eine oder andere Berater in der Vergangenheit schon schlechtere Kunden.

Wie kommt man nun an diesen Markt? Nun ja, jeder Hausbesitzer unter Ihnen hat ohnehin einen zuständigen Kaminkehrer. Sprechen Sie ihn einfach an – im Zweifel wird er Ihnen sehr dankbar sein. Des Weiteren suchen Sie doch einfach nach „Kaminkehrer“ auf der bundesweit verlinkten Internetseite

[www.myschornteinfeger.de](http://www.myschornteinfeger.de)

### Weitere Tipps

Es gibt zwar inzwischen einige spezialisierte Makler für den Bereich „Kaminkehrer“, die natürlich schon den Fuß in so mancher Tür haben werden. Allerdings braucht der Mensch ja eine Herausforderung, oder? Als zwei der bedeutendsten Ansprechpartner in

diesem Bereich sind die Unternehmen Hartmann & Partner Wirtschaftsdienst sowie Assmann Versicherungsmakler zu nennen. Natürlich wird Ihnen der geplante Rahmenvertrag des Berufsverbandes – vermutlich mit der Signal Iduna – ebenfalls hilfreich sein.

### Abschließend noch einige allgemeine Infos zum Sachverhalt:

Der "Kehrbezirk" war bisher so ausgelegt, dass ein Kaminkehrer nach BAT A10 mit 2 Kindern "bezahlt" wurde. Er ist bis zum 31. Dezember 2012 an ein Gebührensystem gebunden und danach nur noch in wenigen Teilgebieten. Der Großteil seines Einkommens ab 2013 ist abhängig von Angebot und Nachfrage. Somit hat diese Berufsgruppe ab dem nächsten Jahr noch größeres Potenzial, zu einem lukrativen Klientel zu werden.

Deshalb kann ich nur sagen: Ran an die schwarze Zunft! Noch ein gut gemeinter Tipp. Kaminkehrer sind bodenständige Handwerker, bei denen ein Handschlag noch etwas zählt. Ich spreche aus Erfahrung als ehemaliges Mitglied dieses Berufsstandes. Häufig sind hier Menschen in Jeans und Hemd schneller akzeptiert, als in Anzug und Krawatte. Aber das muss natürlich jeder von Ihnen selbst entscheiden.

Viel Spaß und Erfolg wünscht Ihnen

Ihr  
Beat Preißinger

*Vielen Dank auch vonseiten des performer an Herrn Preißinger bzgl. des Aufzeigens dieser klaren Vertriebschance. Vielleicht gelingt es uns ja gemeinsam, einmal die Richtung des Glücks zu drehen und mithilfe unserer Expertise vielen „schwarzen Männern“ eine sorgenfreie Zukunft mit einer hervorragenden Altersvorsorge und exzellenten Berufsunfähigkeitsabsicherung zu beschenken. Auch von unserer Seite dazu viel Erfolg.*

Ihr  
Michael Kopf



Michael Kopf  
Schulungs- und Vertriebsleiter  
Patriarch Multi-Manager GmbH

# Banken. Alternative. Ihre Fonds. Unsere Lösungen.



Sie wollen die unabhängige Königsdisziplin? Dann bringen Sie Ihre Fonds mit ein! In die strategische SJB FondsVerwaltung. Wertzuwachs über Zinserträge, Kurs- und Währungsge-  
winne. **Keine Transaktionskosten. Keine Ausgabeaufschläge. Rückerstattung der Bestands-  
vergütungen. Online-FondsHandel.** Depotführung pro Jahr max. 40 Euro. SJB Verdienst:  
Ein Managemententgelt.

- **SJB Antizyklik.** Langfristiges Kapitalwachstum. Unser risikoadjustierter Ansatz nach antizyklischen Kriterien. **Ruhestand. Anstreben.**
- **SJB Substanz.** Mittel- bis langfristiges Vermögenswachstum. Bei einer ausgewogenen Risikostruktur durch breite Streuung. **Haus. Entschulden.**
- **SJB Liquidität.** Kurz- bis mittelfristiger Zuwachs. Mit dem Ziel, Sparguth und Tagesgeld zu übertreffen. **Urlaub. Genießen.**



Mehr. Als Fonds. Kaufen.

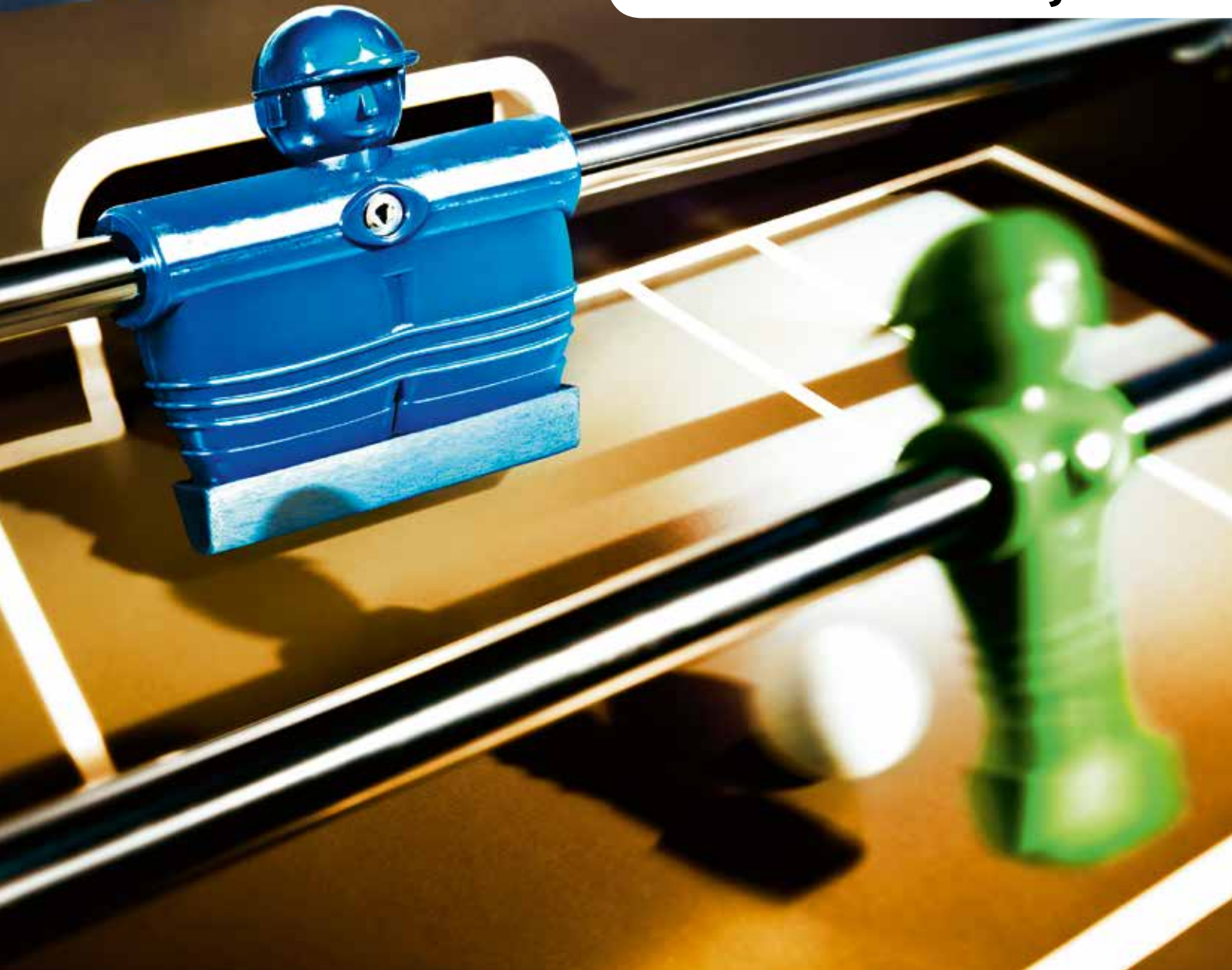
SJB FondsSkyline OHG 1989  
Bachstraße 45c  
41352 Korschenbroich

Telefon 02182 / 852-0  
Telefax 02182 / 85 58-100

E-Mail [fonds@sjb.de](mailto:fonds@sjb.de)  
Internet [strategie.sjb.de](http://strategie.sjb.de)



# Ändern Sie die Regeln...



## ...für mehr Sicherheit!

Das vergangene Jahrzehnt hat gezeigt: Im ständigen Auf und Ab der Märkte versagt das klassische Buy- & Hold-Prinzip. Die Regeln von gestern gelten heute nicht mehr. Deshalb denken wir anders und bieten Ihnen auch bei fallenden Märkten die Chance, Gewinne zu erzielen.

**Mehr Informationen unter [www.apano.de](http://www.apano.de) oder telefonisch unter 0800-6688920.  
Oder scannen Sie einfach den QR-Code\* mit Ihrem SmartPhone. Probieren Sie's aus!**



**apano**  
INVESTMENTS

*Anders denken zahlt sich aus*