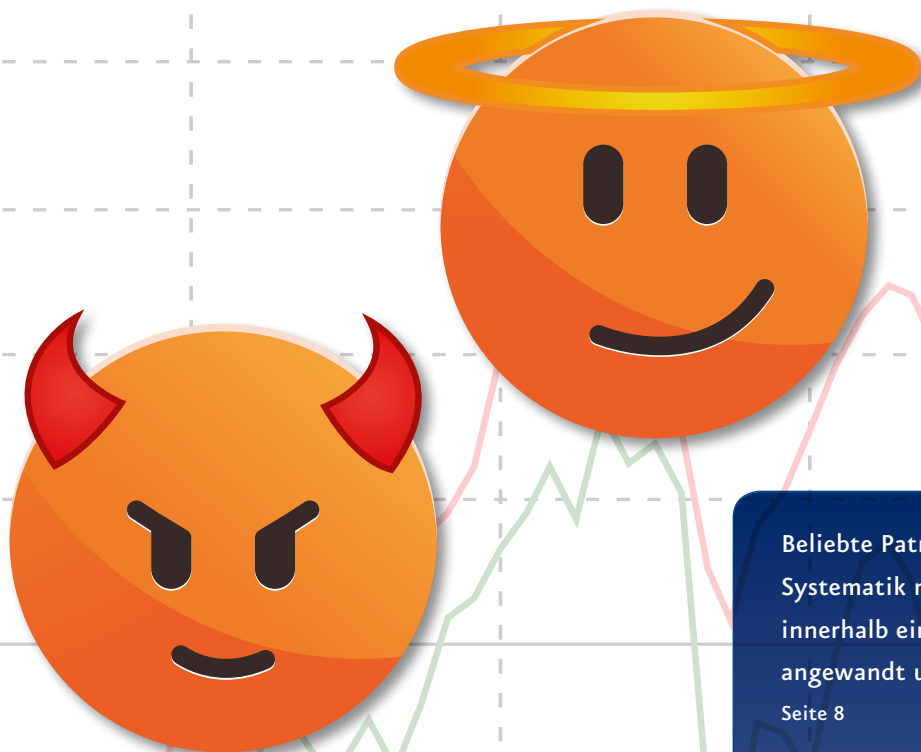


Fünf Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise – Zeit für einen „Empfehlungscheck“

Seite 10

DAS INVESTMENTMAGAZIN

performer.



Beliebte Patriarch-Trend 200-Systematik nun erstmals auch innerhalb einer Fondslösung angewandt und erhältlich

Seite 8

.....
Gastbeitrag

Prof. Dr. Bernd Ankenbrand –
Der Fluch des Adonis

Seite 24



.....
Gastbeitrag Markus Hofmann –
Starkes Gedächtnis, souveräner
Auftritt.

Seite 28

**IHRE
ANSPRECHPARTNER**

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



Dirk Fischer
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de

Alex Nuss
Vertriebsleiter

alex.nuss@patriarch-fonds.de

Michael Kopf
Senior Vertriebs- und
Schulungsleiter

michael.kopf@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

immer wieder wird speziell in unserer Branche die Mittel- bis Langfristigkeit einer Anlage als Schlüssel zum Erfolg bemüht. Wenn davon soviel abhängt, dann dürfte es ja wohl auch nicht so schwer sein, eine einmal getroffene Entscheidung zugunsten einer Finanzlösung eine längere Zeit durchzuhalten.

Doch wo findet sich dieses „Attribut“ eigentlich noch in unserem Alltag? Die Beispiele dagegen sind viel zahlreicher. Nur jede dritte Ehe hat Bestand, genauso wie auch nur jede dritte Lebensversicherung ihr Laufzeitende erreicht. Häufige Job- und Wohnungswechsel gehören heute ebenso zur Normalität. Auch in anderen Bereichen, wie Politik und Sport, werden die „Durchhaltezeiten“ der getroffenen Entscheidungen auch immer kürzer, um nur einige Bereiche zu beleuchten. Gestern noch das Vereinslogo geküsst, morgen schon im neuen Trikot, gibt die Mentalität unserer Zeit wohl besser wieder. Oder, wie Adenauer schon sagte: „Was stört mich mein Geschwätz von gestern“.

Aber in der Geldanlage sind natürlich alle Marktteilnehmer viel disziplinierter. Viele Trend-Erscheinungen der letzten 15 Jahre, wie New-Economy-Fonds, BRIC-Fonds, Next 11-Fonds und, und, und belegen eindeutig das Gegenteil.

Wenn wir in die noch kurzfristigere Betrachtung gehen wollen, ist auch der Verlauf der Facebook-Aktie seit Börseneinführung vor 16 Monaten ein weiterer Beleg. Erst musste man die Aktie zum Start haben, dann war sie viel zu teuer und zu hoch bewertet und verlor fast 60% ihres Einführungswertes. Und heute, nach etwas mehr wie einem Jahr ist erneut alles anders und ein neuer historischer Höchststand der Aktie wurde gerade erzielt.

Echte „Dauerläufer“ im Bereich der Geldanlage sind wirklich selten geworden. So gehören dazu mittlerweile sicherlich unumstößlich die vermögensverwaltenden Fondskonzepte, deren Erfolgsstory sich ungetrübt nun auch schon seit vielen Jahren hält und ausbaut. Das freut uns natürlich sehr, da wir uns bei Patriarch schon seit Gründung vor knapp 10 Jahren ausschließlich für diesen Bereich entschieden haben und heute extrem gut positioniert fühlen.

Da auch immer mehr Berater und Kunden den Schwenk „back to the roots“ oder zurück zur wirklich mittelfristigen Geldanlage vollziehen, haben wir in der aktuellen Ausgabe dieses performers viele Beiträge mit thematisch unterstützenden Inhalten zusammengefasst. U.a. beschäftigen wir uns mit Aspekten, wie Erfahrungswerten der Vergangenheit, Timing, generellen Motiven für Anlageentscheidungen oder dem erfolgreichen Ablauf eines Kundengesprächs.

Wir begrüßen diese deutliche Rückbesinnung der Marktteilnehmer zur Konstanz in der Geldanlage eindeutig und halten dies ausdrücklich für richtig. Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre des vorliegenden performers.

Ihr

Dirk Fischer

Inhalt & Impressum

INHALT

Seite

- **FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:** Der Nimbus des Deutschen Aktien Index (DAX) 4
- **MARKETING:** Patriarch geht mit neuem Video-Portal für die Kundschaft an den Start 6
- **DACHFONDS:** Beliebte Patriarch-Trend 200-Systematik nun erstmals auch innerhalb einer Fondslösung angewandt und erhältlich 8
- **TITELTHEMA:** Fünf Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise – Zeit für einen „Empfehlungsscheck“ 10
- **VERSICHERUNG:** Gastbeitrag Rolf Klein – Finanzplanung 3.0 mit der Private Wealth Police (PWP) 18
- **VERSICHERUNG:** CARDEA safety first EXISTENZ-CHECK – der einfache Weg zum Kunden! 20
- **UNTERNEHMENSNEWS:** Aus VCH Vermögensverwaltung AG wird AMF Capital AG 23
- **BEHAVIORAL FINANCE:** Gastbeitrag Prof. Dr. Bernd Ankenbrand – Der Fluch des Adonis 24
- **BILDUNG:** Gastbeitrag Markus Hofmann – Starkes Gedächtnis, souveräner Auftritt 28
- **BILDUNG:** Gastbeitrag Jürgen Frey – Mehr Erfolg im Vertrieb: Mit gutem Service Kunden gewinnen und halten . . 30
- **BETEILIGUNGEN:** Gastbeitrag Dr. Illya Steiner – MAP: Sicherheit vor Gewinnmaximierung 33
- **MARKTBEOBACHTUNG:** Gastbeitrag Bernd Kleber u. Dirk Schrölkamp – Für professionelle, individuelle Finanzplanung gibt es auch zukünftig keinen Ersatz! 34
- **MARKTTECHNIK:** Gastbeitrag Martin Garske – Vermögensanlage 2.0. 36
- **BETEILIGUNGEN:** Gastbeitrag Dr. Matthias Hallweger – CorImmun-Exit der MIG Fonds 40
- **LABELFONDS:** Interview mit Bienen & Wilms Beratungsgesellschaft mbH – Patriarch B&W Global Freestyle mit gutem Jahresergebnis 42
- **WISSEN:** Investmentfonds und Steuern 46
- **VERANSTALTUNGEN:** Jetzt anmelden! – Patriarch Beratersymposium im Mai 2014 in Riga 52
- **VERTRIEBSTIPP:** Wie Nachfolgeplanung und Testament als Themen die Kundentür öffnen 54

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 design + digital GmbH

Der Nimbus des Deutschen Aktien Index (DAX)

Ist der DAX so gut wie sein Ruf?

Wie viele von Ihnen sicherlich wissen, feierte unser bekanntester und populärster Börsenindikator in diesem Jahr Geburtstag – der Deutsche Aktien Index (DAX) wurde 25 Jahre!



Da lohnt sich schon einmal ein Blick auf das bisher Erreichte des bekannten Börsenbarometers.

In Zahlen ist dies leicht abzulesen. Eine exakte Kapitalversiebenfachung über den Zeitraum von 25 Jahren ist gleichbedeutend mit einer Rendite von 8,1% p.a., was sicherlich sehr ordentlich ist. Auf den zweiten Blick fällt aber auch sofort das enorme Auf und Ab speziell in den Jahren seit der Jahrtausendwende auf. Das spiegelt sich auch in einer Volatilität von immerhin 21,42 wieder! Also, bei weitem kein Index, welcher nur eine Richtung kennt. Auch wenn es über die gesamte Zeit seit Auflage (obere Grafik) zunächst so aussieht.

Ebenso darf man in keinsten Weise bei der Ergebnisanalyse des DAX vergessen, dass es sich dabei um einen „Performanceindex“ handelt, welcher alle Dividendenzahlungen seiner 30 anteiligen volumensstärksten deutschen Aktienwerte, als permanente

Wiederanlage unterstellt. Das hebt die Gesamtrendite des Index über eine lange Laufzeit durch den entstehenden enormen Zinseszinsseffekt gewaltig.

Beim europäischen Pendant des DAX, dem DJ Euro Stoxx 50, gibt es beide Ausprägungen der Wertfortschreibung, also ausschüttend (Kursindex) oder thesaurierend (Performanceindex). Der Renditeunterschied liegt über eine ähnliche Laufzeit betrachtet bei +2,8% p.a. zugunsten des Performanceindex!

Doch, die vermutlich viel größere Leistung des DAX, liegt wohl in seinem Verdienst der Popularität der Börse ganz enorm geholfen zu haben und für den Durchschnittsbürger zum Leitbild für Aktienanlage geworden zu sein. Dies findet man bei einem kurzen Blick in die Depots der Deutschen nach wie vor bestätigt. Trotz aller Aufklärungsarbeit der Finanzbranche in Sachen Risikostreuung sowie den Vorzügen einer weltweiten Vermögensaufteilung, vertraut der Bundesbürger in Sachen seines Gesamtvermögens in Wertpapieren immer noch zu über 60% heimischen Werten. Und im Aktienbereich dabei ganz besonders nach wie vor den großen, bekannten Unternehmen – eben oft den DAX-Werten. Andere Wachstumsregionen, wie z.B. China, sind dagegen immer noch kaum vertreten und machen keine 5% der Vermögensaufteilung aus.

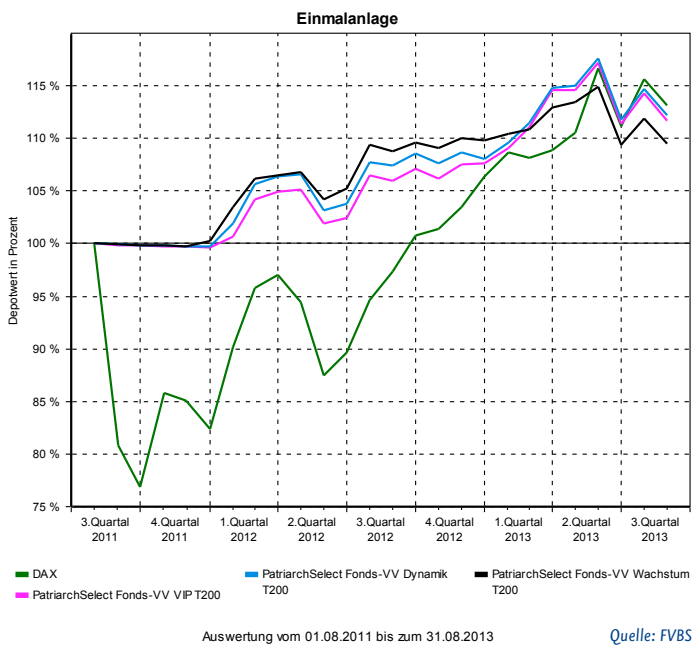
Der Bundesbürger kauft halt das, was er kennt. Oder man könnte es auch anders ausdrücken – wenn Aktien, dann oft nur DAX-Werte. Deren Namen kennt und vertraut er.

Berater kennen dieses Phänomen gut. Sie haben oft mit viel Wissen, Geduld und Aufklärungsarbeit ein ausgefeiltes internationales Depot für ihren Kunden entwickelt, dessen Rendite vom Endkunden dann aber immer wieder ausschließlich am DAX – also am deutschen Aktienmarkt – gemessen bzw. bewertet wird.

Für uns Profis drängt sich natürlich auch die Frage auf, ob diese hohe Wertschätzung des deutschen Leitindex eigentlich gerechtfertigt ist.

Die Zahlen haben wir ja schon angeführt. Nehmen wir also die 8,1% p.a. und reduzieren dies um den Wiederanlageeffekt der Dividenden, würden wir mit Blick auf die Zahlen des DJ Euro Stoxx 50 vermutlich irgendwo zwischen 5,5% – 5,75% p.a. tatsächlicher Rendite landen. Dies bei einer Laufzeit von immerhin 25 Jahren und einer Volatilität von 21,42. Speziell die Volatilität bereitet dabei starke Bauchschmerzen, da sie den Index immer mal wieder zwischen 40% (2008) und sogar bis zu 60% (2000 – 2003) abstürzen lies.

Dass es auch anders geht, zeigen einige Produkte am Markt. Ganz vorne beispielsweise die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200-Strategien, wie ein vergleichender Blick seit Markteinführung vor knapp 2 Jahren zeigt.



Nach zwei Jahren und einer starken ungebrochenen Marktrally seit 10.2011 hat der DAX die drei Strategien erstmals von der Performance her eingeholt (siehe Grafik). Von der Renditeseite liegen die Ergebnisse zwischen 5,42% bis zu 6,12% p.a. nahezu alle gleichauf. Nur die weniger aktienlastige Trend 200-Strategie Wachstum liegt mit 4,46% p.a. minimal dahinter. Beachtet man aber die Volatilität, den Wohlfühlfaktor für den Investor, gehen die Resultate meilenweit auseinander. Die Patriarch-Strategien liegen alle zwischen 6,1 bis 6,78 Volatilität über diese Zeitraum. Die Vola des DAX liegt mit 21,2 bei mehr als dem dreifachen Risiko bzw. Schwankungswert! Verständlich, denn ein Anleger im DAX hätte zunächst einmal einen Absturz von knapp –25% zu Beginn der

betrachteten Periode verdauen müssen, bevor sein Investment vom nun niedrigeren Niveau die folgende Aufwärtsbewegung begann.

Für den Trend 200-Investor begann die Aufwärtsbewegung als trendfolgendes System zwar leicht später, dafür war er aufgrund der rechtzeitigen Desinvestition seiner Anlage zu keiner Phase überhaupt im negativen Bereich. Das Endergebnis war dann dasselbe. Doch, welcher Anleger konnte wohl besser schlafen?

Trotzdem ist der Nimbus des DAX ungebrochen. Was sicherlich an der guten Vermarktung und am hohen Bekanntheitsgrad liegt. Hier müssen die Marktteilnehmer, wie die Patriarch, die ihm und seinen Ergebnissen gerne Paroli bieten wollen, noch dazu lernen. Dies bedeutet, die eigene Kommunikation perfektionieren, den Bekanntheitsgrad steigern, die Streubreite der vorhandenen Informationen verbessern und damit in Summe auch den Markenwert weiter zu entwickeln.

Sicherlich ein absolutes Langfristprojekt, dessen Ziel auch nur mit viel Geduld und einem großen Bündel von Maßnahmen sukzessive Schritt für Schritt näher zu kommen ist.

Einen dieser vielen Schritte hat die Patriarch gerade wieder umgesetzt und eine brandneue Imagebroschüre für Interessenten entwickelt. Darüber kann sich ein Interessent, schneller, zielgenauer und zeitschonender ein qualifiziertes Bild über die Patriarch und ihre Produktwelt aneignen. Auch für bestehende Kunden der Patriarch auf der Beraterseite ist die neue Firmenübersicht sicherlich einen tieferen Blick wert, denn viele aktive Partner haben bereits gespiegelt, dass sie über das Studium der Imagebroschüre neue bisher unbekannte Geschäftsansätze entdeckt haben.



Zurück zum DAX.

Als Fazit muss man neidlos anerkennen, dass das Markenzeichen DAX eine absolute Erfolgsstory geworden ist, und man muss kein großer Prophet sein, um sicher sein zu dürfen, dass dies auch so bleiben wird. Für andere Marktteilnehmer, wie z.B. die im Beitrag betrachtete Patriarch, stellt der DAX sicherlich auch eine Benchmark dar, was mit guter Leistung, aber auch ebenso guter Außendarstellung über einen langen Zeitraum im Bereich des Markenaufbaus möglich ist.

Patriarch geht mit neuem Video-Portal für die Kundschaft an den Start

www.patriarch-fonds.de/presse/videos



„Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten – das Beste vom Besten“
Herausgeber: poolnews.tv

Unser Umfeld verändert sich ständig. Sowohl für den Endkunden, den Berater, als auch für die Kreatoren von Finanzlösungen, wie die Patriarch Multi-Manager GmbH. Speziell im Mediensegment und Kommunikationsbereich ist die Geschwindigkeit der Veränderungen und Innovationen dabei besonders hoch.

Die Wege, wie heute miteinander kommuniziert bzw. beraten wird, sind deutlich vielschichtiger geworden. Besonders beliebt sind dabei insbesondere alle Arten von visuellen Unterstützungen, besonders in der Form von Kurzvideos. Speziell Marktteilnehmer mit längerer Firmenhistorie und breiter, etablierter Produktpalette, wie beispielsweise Patriarch, geraten hier erfreulicher Weise immer häufiger in den Fokus der Presse und des Fernsehens. Auch Talkrunden werden immer häufiger visuell dokumentiert und auch zu

Produktklärungen bedient man sich oft des visuellen Mediums.

Da diese mannigfachen Beiträge einen erheblichen Informationsmehrwert für Endkunden und Berater in oft sogar sehr unterhaltsamer Art und Weise darstellen, hat die Patriarch diesem Trend zum Wohle ihrer Kundschaft Rechnung getragen und ein neues Video-Portal im Rahmen ihrer Homepage www.patriarch-fonds.de aufgebaut und freigeschaltet. Unter dem Oberpunkt „Presse“ findet der Interessent dort den Untermenüpunkt „Videos zu Patriarch“ und erhält dort ein breites Spektrum an aktuellen, aber auch historischen Beiträgen rund um die Patriarch und ihre Produktwelt.

Aktuelle Highlights sind sicherlich das kürzliche Fernsehinterview beim Deutschen Anleger Fernsehen (DAF) zur PatriarchSelect Fondsvermögensverwal-



„Börsengewinne mit der Trend 200-Systematik“
Herausgeber: Deutsches Anleger Fernsehen AG



„Vermögensverwaltende Fonds – der Alleskönner?“
Herausgeber: Mein Geld TV

tung Trend 200 oder die Expertentalkrunde zum Thema „Der vermögensverwaltende Fonds – der Alleskönner?“. Gleichmaßen beliebt bei Kunden und Beratern sind aber insbesondere auch die



nagelneuen Produktfilme zu den Patriarch-Flagschiffprodukten. Angeführt vom neuen Film zur „A&A Superfonds-Police“, welcher sicherlich für das Altersvorsorge-

geschäft zum Jahresende eine tolle informative Unterstützung liefert (aufrufbar über nebenstehenden QR-Code). Ebenso wie die beiden Filme zu den Patriarch Fondsvermögensverwaltungsprodukten „Trend 200“ sowie „Spezialitäten“, welche dem Zuschauer einen echten bildlichen Leistungsbeweis zu der jeweiligen Finanzlösung liefern.

Schauen Sie also einfach einmal rein – es lohnt sich sicherlich!

Die bisher extrem hohen Anwahlzahlen zeigen das große Interesse am neuen Videoportal. Alle Filme sind auch rechtlich zur Übermittlung und Weitergabe an Endkunden selbstverständlich freigegeben.

Bei aller Begeisterung für die beweglichen Bilder, ist die Bedeutung der Print-Medien natürlich nach wie vor ebenso groß. Im Bereich „Presse“ finden Sie daher nach wie vor die gewohnte Übersicht aller Presseberichte zur Patriarch, die rechtlich frei verfügbar sind.

Gerade für den kritischen Kunden finden sich hier aus Beratersicht aus den letzten Monaten „wahre Juwelen“ in Sachen Argumentationsunterstützung.

Speziell zum Thema PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 findet sich hier ein wahres Potpourri an diversesten Beiträgen aus der Feder der deutschen und österreichischen Journaille.

Besonders beliebt ist dabei der Beitrag aus dem zielgruppenorientierten Magazin „Die Stiftung“, welches den Mehrwert einer Trend 200-Investition aus Sicht einer weltweiten Stiftung darstellt.

Das aktuelle Highlight aus Sicht vieler Berater ist aber sicherlich der taufrische Beitrag aus der Zeitschrift „Mein Geld“ zur A&A Superfonds-Police. Darin wird das Lebenszyklusprinzip der Police sehr anschaulich dargestellt und ausdrücklich gelobt. Alleine die Überschrift des Beitrages mit dem Titel „So geht sinnvolle Altersvorsorge mit Versicherungsprodukten heute!“ stellt ein Resümee dar, welches wir wohl selber nicht hätten besser formulieren können.

Immer wieder werden solche qualitativen Auszeichnungen von dritter Seite gerne von Beratern im Vorfeld einer Anlageentscheidung heran gezogen, um die eigene Einschätzung gegenüber einem neuen Interessenten zu einer Finanzlösung oder einer Gesellschaft zu unterstützen. Häufig wird aber aus unserer Sicht komplett vernachlässigt, solche Informationen auch einem bereits bestehenden Kunden zukommen zu lassen. Dieser hinterfragt ja auch oft im Nachhinein eine einmal gefällte Entscheidung und freut sich ebenso über eine Bestätigung, dass er die richtige Wahl getätigt hat. Somit kann ein engagierter Berater sich gleichzeitig beim Kunden über den Serviceaspekt profilieren und vermeidet nebenbei das Thema „Kaufreue“ beim Kunden.

Ein Blick in das Video- und Presseportal der Patriarch ist daher aus vielen Sichtweisen also immer lohnenswert und sollte daher in Ihrem Interesse in Zukunft in regelmäßigen Abständen auf Aktualisierungen an Filmen und Beiträgen immer mal wieder überprüft werden. Ihre Kunden werden es Ihnen danken!

Beliebte Patriarch-Trend 200-Systematik nun erstmals auch innerhalb einer Fondslösung angewandt und erhältlich

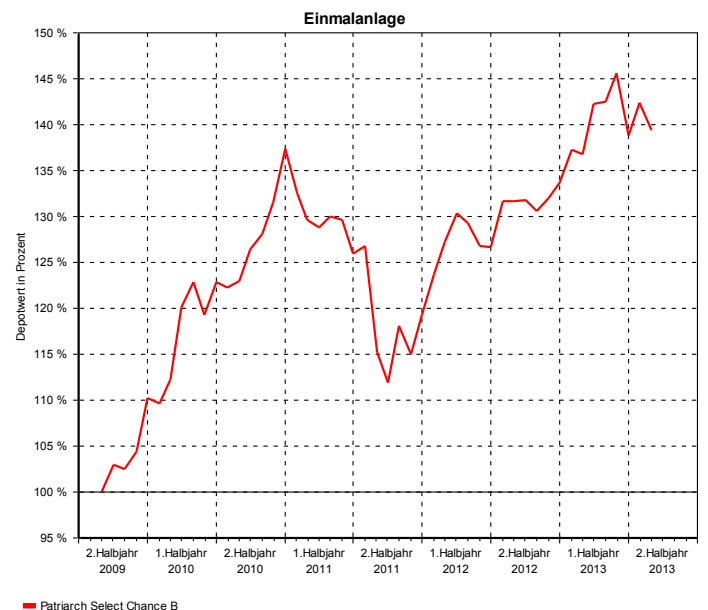
Die maßgeschneiderte Lösung für eine spezielle Beraterzielgruppe

Der seit sieben Jahren erfolgreich am Markt befindliche aktienlastige Dachfonds **Patriarch Select Chance (WKN: AOJKXY)** hat im Herbst diesen Jahres ein ganz besonderes Fine-Tuning erhalten. Er wird als erster Fonds innerhalb seiner Fondshülle, wie schon lange exemplarisch von der Vertriebsseite gewünscht, zukünftig das aus der Fondsvermögensverwaltungswelt beliebte Trend 200-Absicherungssystem zusätzlich einsetzen. Eindeutige Zielgruppe sind dabei die „Fondspicker“ innerhalb der Beraterlandschaft, welche für ihre Kunden generell die individuelle Depotzusammensetzung anhand von selbst gewählten Zielfondsbausteinen bevorzugen, als die Gelder einem irgendwie gearteten alternativen Verwaltungsmandat anzuvertrauen. In diesem Segment war die Nachfrage nach einem bewährten Fonds mit der Trend 200-Absicherung als zusätzlichem Allokationsbaustein daher schon lange besonders hoch. Denn der Schritt zur „Zweitdepotöffnung“, um diesen gewünschten zusätzlichen Vermögensbaustein mit den bisher verfügbaren Fondsvermögensverwaltungslösungen rund um die Trend 200-Systematik spielen zu können, war diesem Beratertypus in der Regel zu aufwendig.

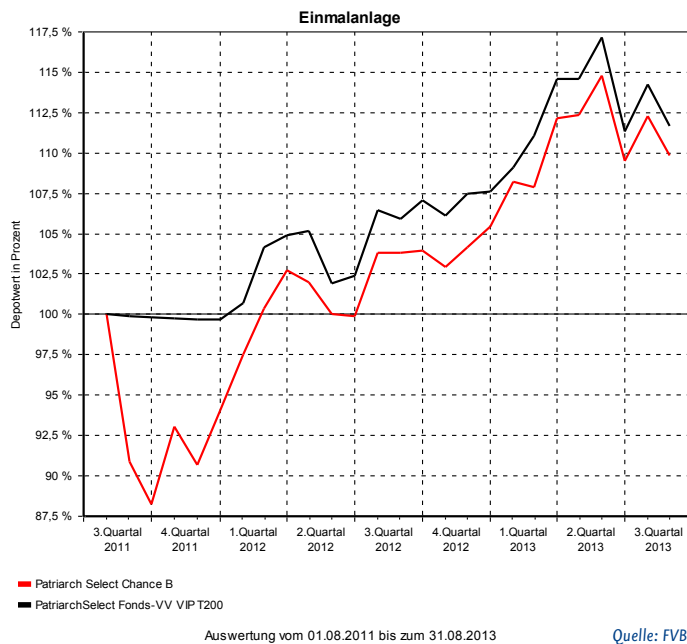
Keine Experimente – Ein bewährtes System innerhalb einer bewährten Konstruktion

Der seit eh und je vom Sub-Anlageberater DJE Kapital AG beratene Patriarch Select Chance Dachfonds ist dazu geradezu prädestiniert. Denn der Fonds war bereits in der Vergangenheit innerhalb seiner Peergroup sehr erfolgreich und konnte beispielsweise sowohl 2010, als auch 2012, den Österreichischen Dachfonds Award des GELD-Magazines als Bester seiner Klasse gewinnen. Das Timing könnte für die Fondsumstellung daneben auch kaum besser sein. Denn der Fonds liegt aktuell

nahe seinem historischen Höchststand und hat speziell in den letzten vier Jahren (siehe Grafik) eine enorme Kursralley hingelegt. Sodass bei einem potentiellen Marktrückschlag das neue Absicherungssystem sicherlich direkt dämpfend wirken würde und die generelle bisherige Volatilität des Fonds von knapp 11 sicherlich deutlich senken wird, ohne den Investoren weitere Kurschancen zu nehmen!



Um den zukünftigen Mehrwert deutlich zu machen, zeigt die nachfolgende Grafik den bisherigen Fondsverlauf über die letzten zwei Jahre ohne Absicherungssystem im Vergleich mit der inhaltlich bereits auf der Zielfondsebene aus dem Patriarch Select Chance geklonten Fondsvermögensverwaltungsstrategie VIP Trend 200, wo das nun im Fonds zukünftig integrierte Absicherungssystem über denselben Zeitraum bereits real zum Einsatz kam.



Das Renditeplus von knapp 2% mehr über die letzten zwei Jahre zugunsten des Portfolioverlaufes mit Absicherungskonzept ist dabei zwar interessant, aber nicht einmal entscheidend. Viel wichtiger ist das deutliche Absenken der Volatilität von über 11 auf unter 7! Und ganz besonders deutlich wird der zukünftige Mehrwert der Systematik im Zeitraum 08. – 09.2011 (linker Bereich in der oberen Grafik) – dem letzten größeren Börsenrückschlag. Hier gehen die beiden Strategien in nur 2 Monaten sage und schreibe 13 Prozent auseinander! Die alte fondslastige Aktienstrategie wird mit den Märkten „durchgereicht“, während das neue Konzept einfach aus dem Markt geht und damit enorme Verluste vermeidet.

Viele Einsatzmöglichkeiten und Profiteure des neuen Konzeptes

Als Fazit darf man wohl festhalten, dass diejenigen, welchen der bisherige erfolgreiche Ansatz des Patriarch Select Chance noch zu offensiv war, nun in ihren Überlegungen wohl kaum noch an dieser Fondslösung vorbei kommen werden. Ebenso, wie die vielen Freunde der Trend 200-Absicherungssystematik, die schon lange auf eine Hinterlegung in einer echten Fondslösung gewartet haben.

Abschließend sei noch bemerkt, dass auch viele weitere Kundengruppen indirekt von der aufgezeigten Neuerung profitieren können. Der Fonds ist ja auch in anderen Ländern (z.B. Österreich) in der bisherigen Form bereits zum Vertrieb über die verschiedensten Plattformen zugelassen. Diese Berater profitieren über ihre Bestände und Neugeschäfte ebenso von der neuen Ausrichtung des Patriarch Select Chance. Bei einer nebenbei ausgezeichneten Bestandsvergütung. Ebenso, wie viele Berater über die verschiedenen Versicherungslösungen, wo der Fonds im Fondsuniversum zum Einsatz kommt (PrismaLife, WWK, Helvetia etc.). Auch hier dürfen sich die Versicherungssparer in diesem Fonds über die Neuausrichtung des Patriarch Select Chance und den zusätzlichen Absicherungsmehrwert ihrer Kapitalanlage freuen.



Fünf Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise – Zeit für einen „Empfehlungscheck“





2008

2013

Was ist aus den damaligen Anlageempfehlungen zur Bekämpfung der jüngsten Finanzkrise geworden? Volltreffer oder Niete für die Anleger?

Die Zeit rast. Seit Ausbruch der größten weltweiten Finanzkrise seit der Weltwirtschaftskrise 1929 in der Mitte des Jahres 2008 sind bereits wieder fünf Jahre vergangen. Und auch für diese Krise gilt, dass sich Vieles bereits wieder normalisiert hat und Erstes schon in Vergessenheit gerät. Dabei schienen die Auswirkungen nach Platzen der amerikanischen Immobilienblase und der damit verbundenen weltweiten Kreditkrise doch völlig unabsehbar, neuartig und in nie gekannter Dimension?

Daher tat man sich vor fünf Jahren mit Vergleichen zu ähnlichen Szenarien und somit zu Erfahrungswerten der Vergangenheit auch extrem schwer. Nichtsdestotrotz war man allerorten auch auf Basis einer solch schwierigen Informationsebene mit klugen Ratschlägen zur sicheren Vermögenspositionierung schnell bei der Hand.

Für performer nach 5 Jahren Grund genug einmal zu beleuchten, was aus den gängigsten Empfehlungen der breiten Finanzlandschaft geworden ist. Vielleicht auch, um daraus für zukünftige weitere Krisen zu lernen. Wir haben uns dazu auf die gängigen Aussagen am Markt zu den wichtigsten Assetklassen gestützt und werden nachfolgend das breite Meinungsbild der Finanzexperten überprüfen. Einzelne Finanzakteure, die sich damals gegen den Trend in eine andere Richtung artikuliert haben, mögen sich daher nicht vernachlässigt fühlen. Diese stellen damit aber eher die berühmte Ausnahme dar und sind für die mittlere Marktmeinung einzig und alleine einfach nicht repräsentativ zu sehen.

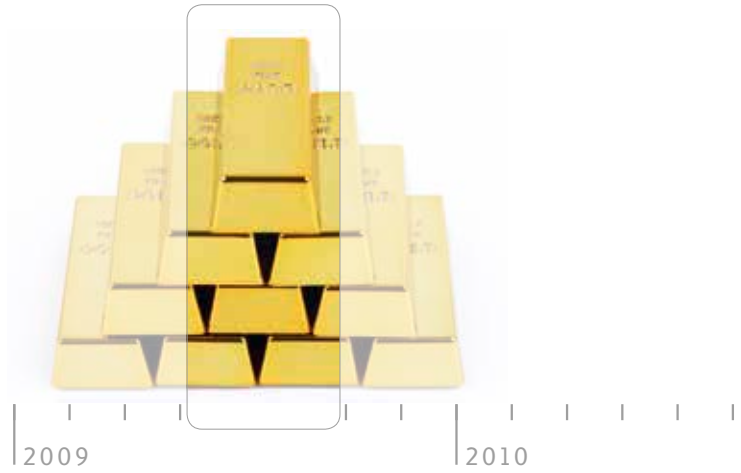
Also, was wurde uns Anlegern von der breiten Finanzindustrie in Sachen Anlagepositionierung zum Schutz vor der Finanzkrise nahe gelegt und was ist bis heute daraus geworden?

1) Raus aus den Zinsanlagen (Emittentenrisiko) – speziell lange Laufzeiten meiden!

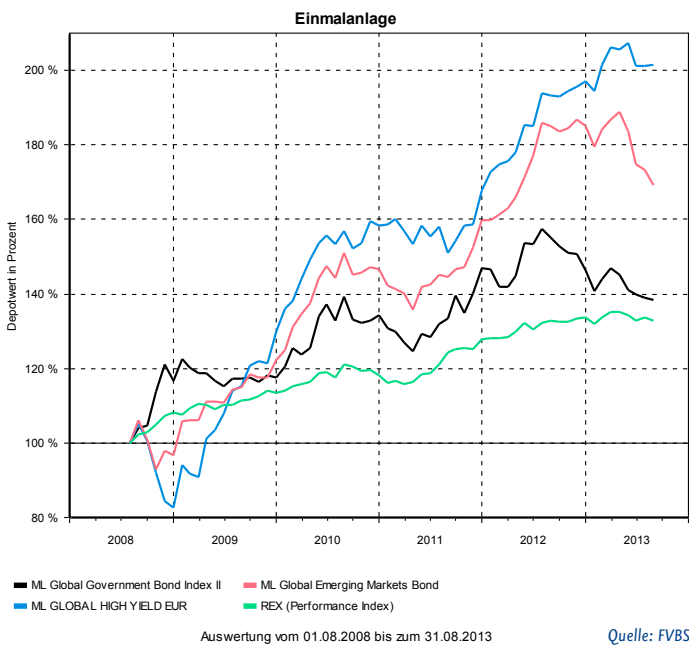
Sie erinnern sich noch? Eine ganz klare breite Empfehlung nach dem Fall von Lehman Brothers war der Aufruf zur Vorsicht – bis zum generellen Meiden – von Zinsanlagen. Niemand wollte sich anmaßen zu beurteilen, welche Anleihen noch als sicher gelten. Das Heil würde in einer solchen Krise wohl eher bei Sach- als bei Geldwerten zu suchen sein.

Die Ratingagenturen taten ihren Teil dazu, indem uns permanente Botschaften von Downgrades zu den Ratings diversester Länder und Unternehmen erteilten. Speziell lange Laufzeiten sollten eher gemieden werden, da man hier im Fall von Bonitätschwierigkeiten eines Emittenten kaum reagieren können würde. Außerdem befürchtete man sich nach einem kurzen wirtschaftlich wichtigen Zinssenkungsprozess bei einem potentiellen Anspringen der Inflation über steigende Zinsen deutliche Kursverluste bei den Anleihen einzukaufen.

Mit fünf Jahren Abstand betrachtet, zeigt sich hier eine deutliche Fehleinschätzung. Auch, wenn zugegeben einige Länder und Banken zwischenzeitlich bonitätsmäßig erheblich gewackelt haben, hat vor allem die Politik verhindert, dass es auch nur zu einem namhaften Ausfall kam. Und auch das Zinsniveau kannte die kompletten fünf Jahre nur eine Richtung, nämlich abwärts. Dadurch verzeichneten die Anleihen in allen Kategorien (High Yields, Staatsanleihen oder Emerging Markets) enorme Kursgewinne und waren mit Ergebnissen zwischen +33% bis zu +101%, wie es die Grafik 1 auf der folgenden Seite anhand der verschiedenen Rentenindices verdeutlicht eine der besten Assetklassen überhaupt! Das gilt natürlich ebenso für jegliche Art von reinen Rentenfonds oder anteiligen Positionen in Misch- und Dachfondskonzepten.



Grafik 1



Auch, wenn man die damaligen Empfehlungen mit Sicht auf die im Vordergrund stehende Anlegersicherheit auch heute noch nachvollziehen kann, muss man mit dem jetzigen Abstand doch konsternieren, **dass das klare Gegenteil – ein breites Engagement in langen Renten – bis heute doch die bessere Wahl gewesen wäre.**

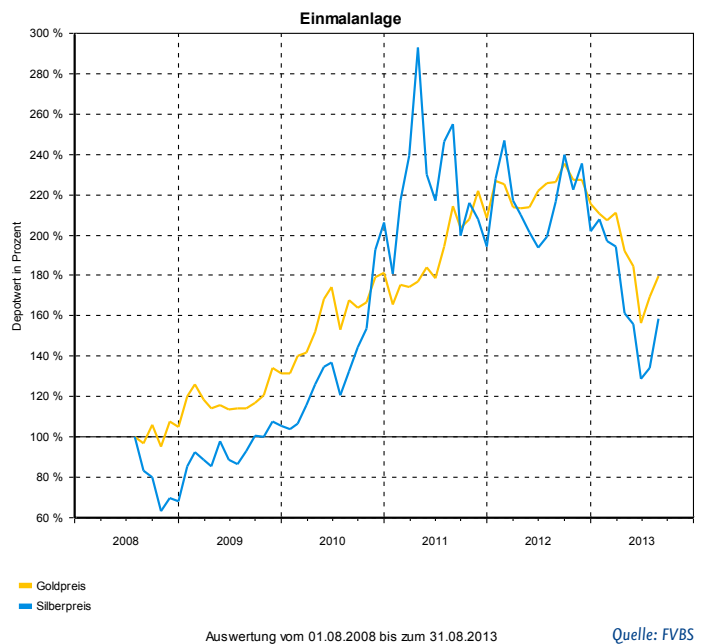
2) In großen Krisen gibt es nur eine wahre Währung – das Gold!

Seit Urzeiten flüchten sich Menschen mit ihrem Vermögen immer dann, wenn die Welt aus den Fugen zu geraten scheint, in Edelmetalle als Krisenwährung. So galt auch in 2008 eine der großen Empfehlungen der Beimischung von Gold ins Privatvermögen als Schutz vor einem möglichen Währungsschnitt bei der jeweiligen Heimatwährung. Der Renditeaspekt stand hier gar nicht einmal unbedingt im Vordergrund, sondern eher der dauerhafte Kapitalerhalt und der Charakter der „Ersatzwährung“. Wir haben für unsere Betrachtung der Vollständigkeit halber

den Edelmetallbereich neben dem Goldpreis noch um den Silberpreis ergänzt.

Wie uns die untere Grafik 2 zeigt **war diese Empfehlung im wahrsten Sinne des Wortes „goldrichtig“**. Der Goldpreis hat in den letzten 5 Jahren um 80% zugelegt und der Silberpreis immerhin um 59%. Also neben der gesuchten Sicherheit, sogar noch eine sehr komfortable zusätzliche Rendite oben drauf.

Grafik 2



Die rechte Grafik 3 zeigt uns aber auch, wie **wichtig das richtige Timing für die Renditebetrachtung** war. Mit zunehmender Ansicht der Marktteilnehmer, dass der schlimmste Teil der Finanzkrise gemeistert sein könnte, verfiel auch deutlich das Preisniveau der beiden Krisenwährungen. So hätte ein Anleger, welcher erst vor zwei Jahren in Gold und Silber investiert hat, überhaupt keinen Gewinn mehr erzielt, sondern sogar 16% am Gold und deutliche 38% am Silber verloren! Somit bestätigt sich auch in



2011

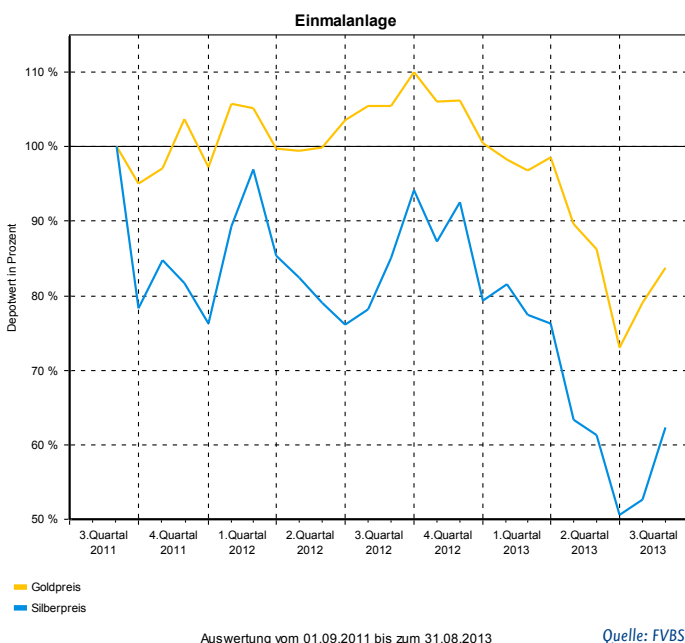
2012

2013

dieser Krise wieder einmal die bekannte Sichtweise, dass Edelmetalle ihre Berechtigung als Ersatzwahrung haben, aber weniger als Renditeobjekt taugen.

Aber, war es auch die richtige Entscheidung? Wohl eher nicht. Denn nach dem anfänglichen Tiefschlag an den Börsen, legten die Aktienindices eine vierjährig Kursralley hin, wie man sie schon lange nicht mehr gesehen hat (siehe folgende Grafik 4 am Beispiel des DAX und des MSCI World). Per heute liegt der DAX, trotz des anfänglichen starken Einbruchs, schon wieder 25% im Plus und der weltweite Aktienindex sogar bei 42% im Plus. Leider ohne viele Investoren, die nach dem überhasteten Ausstieg oft bis heute nie mehr den Mut zum Einstieg gefunden haben.

Grafik 3

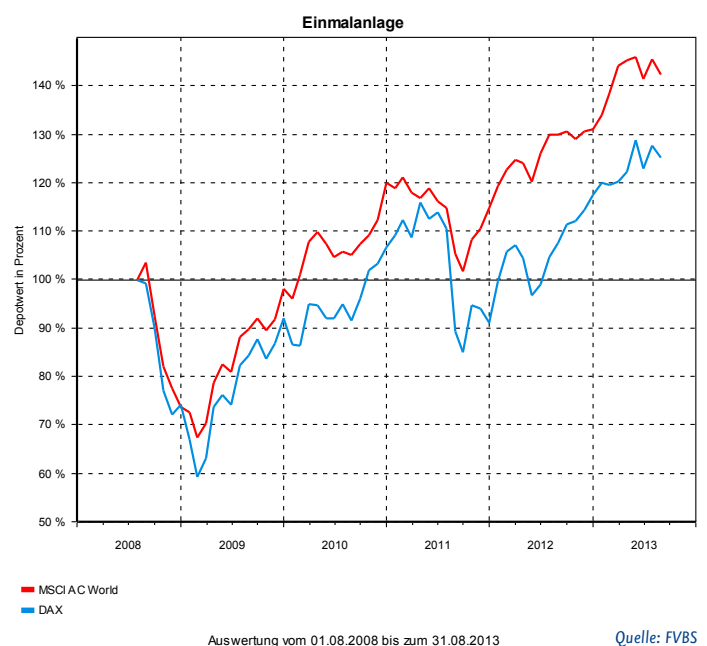


3) Ein weltweiter Wirtschaftseinbruch birgt für die Aktienmärkte große Gefahren!

Wie war eigentlich die Sichtweise auf den Motor der Wirtschaft – den Aktienmarkt?

Dort war die Panik besonders groß, denn niemand wusste, welche Probleme sich in den jeweiligen Unternehmensbilanzen womöglich noch verstecken. Dazu war schnell ein klares Abkühlen der Weltwirtschaft eindeutig erkennbar. Das kann für die meisten Unternehmen nur negative Auswirkungen haben, hieß es nahezu überall und die Aktien wurden gemieden. Ja ein regelrechter Ausverkauf fand statt und die Kurse fielen in den ersten knapp 9 Monaten nach Ausbruch der Finanzkrise um bis zu 40% (je nach Aktienmarkt)! Was man nicht einschätzen kann, wird anscheinend einfach lieber verkauft.

Grafik 4



4) Die Sicherheit in begrenzten und endlichen Ressourcen suchen – ein Blick auf das O!

Eine ähnliche Story, wie die als Fluchtwahrung empfohlenen Edelmetalle (siehe Punkt 2), glaubten Investoren auch im natürlichen Rohstoff O zu finden. Die Argumentation ist ähnlich, da eben auch nur begrenzt vorhanden, dazu von der Wirtschaft noch händierend benötigt und eben auf mittlere Sicht sogar endlich. Das sollte doch zur Sicherung



2008

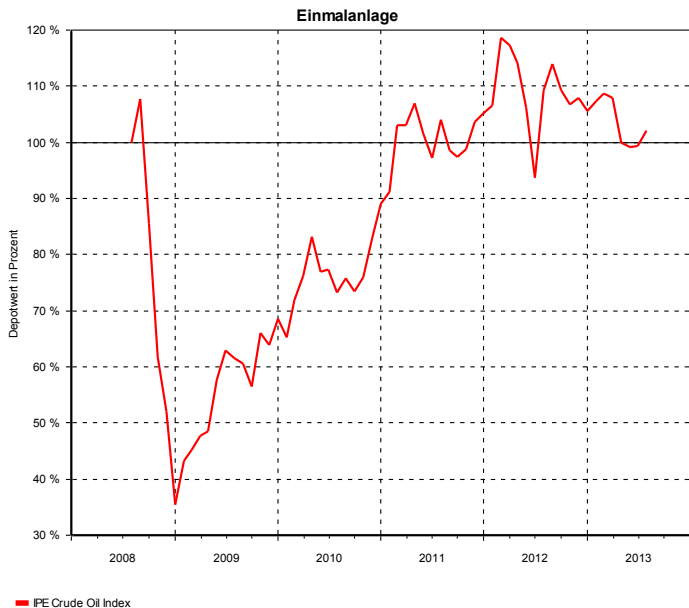
2009

2010

des eigenen Kapitals über eine schwere Marktkrise hinweg geeignet sein.

Über die letzten fünf Jahre durften wir allerdings am Verlauf des Ölpreises lernen, dass das „schwarze Gold“ hierbei sich offensichtlich komplett anders verhält, wie das wirkliche Gold. Der Ölpreis zeigte sich hierbei viel mehr extrem stark an den Aktienmarkt gekoppelt, wie die folgende Darstellung (Grafik 5) im Vergleich zur vorherigen Aktiengrafik zeigt.

Grafik 5



Hier sieht man ebenso den zunächst extremen Einbruch des Ölpreises und die dann vierjährige Erholungsphase. Im Gegensatz zu den Aktienmärkten ist hier aber noch nicht einmal eine Rendite erzielbar gewesen, sondern lediglich das Ausgangsniveau von vor fünf Jahren wieder erreicht worden. Daher darf man die Tauglichkeit von Öl als Instrument zur Krisenbewältigung zukünftig wohl eher in Frage stellen, als wie bisher als Empfehlung ansehen.

5) Die Währungslotterie – welche Währung half in der Krise?

Die vielleicht größte Verunsicherung und Uneinheitlichkeit gab es unter den Experten wohl in der Frage, in welcher Währung sich der Anleger in einem so unsicheren Umfeld positionieren sollte? Wahrlich nicht einfach, denn ursächlich stammt die Immobilien- und Kreditkrise ja eindeutig aus den USA, wo sicherlich bis heute auch nach wie vor der größte Umfang der Probleme beheimatet ist. Spricht dies für ein Engagement im Dollar? Für die meisten Experten eher nein. Hier wurden damals marktweit extrem viele Währungsengagements zurück gefahren. Sprach dies dann auf der anderen Hand für den Euro? Auch schwierig, denn in Europa gingen die verschiedenen durchdachten Szenarien sogar bis zu einer Auflösung des Euros. Und dazu waren die Auswirkungen der Finanzkrise hier auch nicht minder stark spürbar. Trotzdem verblieben viele deutsche Anleger in der Heimatwährung. Entweder mangels bekannter Alternativen oder weil Sie nicht auch noch zusätzliche Währungsschwankungen wollten.

Eine kleinere Gruppe von Investoren suchte ihr Heil fernab von beiden Hauptwährungen in vermeintlich unbetroffenen Devisen, wie Norwegischer Krone, Japanischer Yen oder Schweizer Franken beispielsweise. Häufig gab es auch die Empfehlung nach einem generellen breiten Währungsmix.

Schauen wir mal, wer im Rückblick auf die letzten fünf Jahre sich besonders clever positioniert hat. Ein Blick auf die rechten Grafiken 6 und 7 hilft uns dabei.

Rechts oben sehen wir die Entwicklung vom Dollar zum Euro und einen Wertzuwachs von 17,5% zugunsten des Dollars. **Überraschend, aber mit dem Dollar wäre man also hervorragend durch die Krise gekommen. Der Euro hat dagegen deutlich an Kaufkraft verloren.**

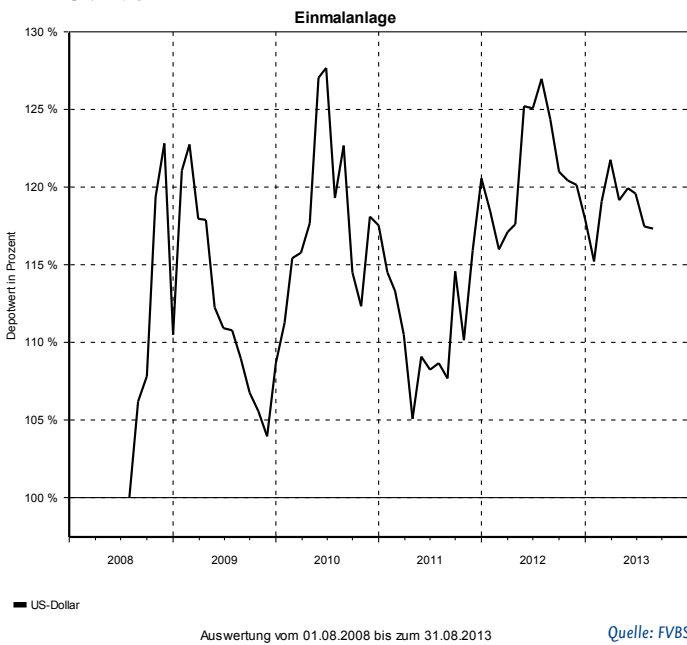


2011

2012

2013

Grafik 6



Ein Einzelfall? Absolut nein, wie ein Blick auf die anderen erwähnten Fluchtwährungen in der linken unteren Grafik 7 zeigt. Konnte der Euro sein Niveau gegenüber der Norwegischen Krone zumindest noch knapp halten, so verlor er gegenüber dem Yen und dem Franken mit ca. 30% doch erheblich an Kaufkraft. Dabei war der Anstieg und die Nachfrage speziell nach Schweizer Franken so dramatisch, dass die dortige Regierung den Kurs seit knapp 2 Jahren künstlich interveniert, um einen weiteren Anstieg des Franken zu verhindern, was den fast waagerechten Verlauf des Franken im rechten Teil in der Grafik 7 erklärt.

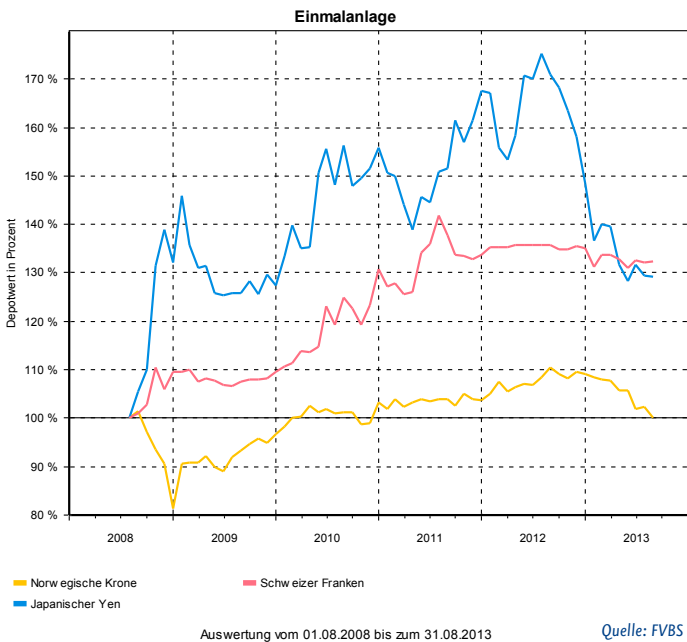
Somit war der Verbleib im Euro die eindeutig schlechteste Wahl und Anleger die anderen Fluchtwährungen vertraut haben, sind durch zusätzliche Währungsgewinne belohnt worden.

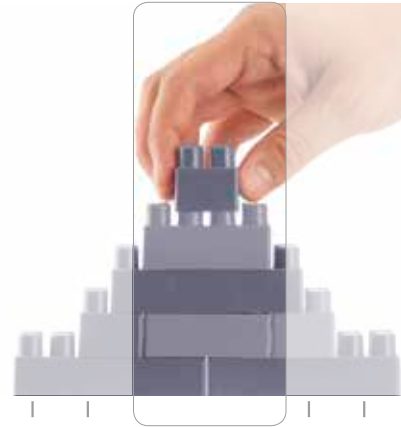
Die Lehren aus der Betrachtung der Auswirkungen der Finanzkrise

Wenn man nun ein Fazit fällen will, fällt sicherlich auf, wie unterschiedlich die „Trefferquote“ des Mittels der Marktexperten ausfällt. So richtig beispielsweise die Erwartung für die Edelmetalle oder einen eher schwächelnden Euro war, desto gegenläufig oder falsch waren doch die Einschätzungen für die meisten der ansonsten betrachteten anderen Optionen zur Vermögensanlage.

Somit kann man auch hier sicherlich festhalten, dass die Streuung über viele verschiedene Bereiche nach wie vor ein absolutes Muss ist und die bestmögliche professionelle Begleitung der eigenen Anlagen unbedingt zu empfehlen ist. Auch, wenn selbst die besten Experten nicht alle Entwicklungen vorab antizipieren können, wie unsere Betrachtung ja deutlich gezeigt hat. Dennoch verringere ich damit die vielen möglichen Fehlerquellen, die ein Privatinvestor ohne Unterstützung erst einmal erkennen muss. Dazu erhalte ich Hilfe in der wichtigen Timing-Frage von Investitionen (wie beispielsweise bei den

Grafik 7





2008

2009

2010

Edelmetallen oder den Aktien in unserem Beitrag klar ersichtlich). Und last but not least erhält der Privatmann so Zugang zu Anlagen oder Währungen, in die er alleine vermutlich nicht investieren könnte bzw. würde.

Das vielleicht Wichtigste noch zum Schluss ergänzt – der Anleger kann dann auch in turbulenten Phasen trotzdem ruhig schlafen und muss sich nicht über seine Investitionen den Kopf zerbrechen.

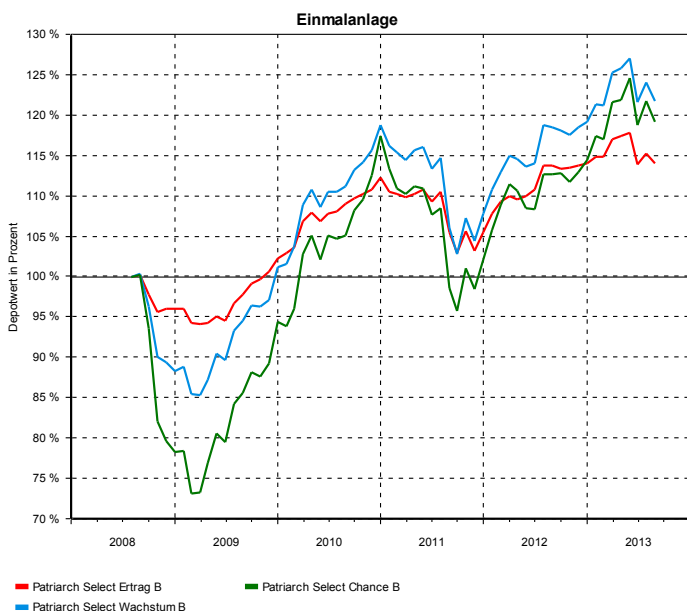
Die Mischung macht's!

Ein einfacher aber überzeugender Beleg für diese Zusammenfassung ist der Verlauf der drei Patriarch Select Dachfonds in der Betrachtung der letzten fünf

Dort konnte der Anleger ruhig schlafen, was die Volatilitäten zwischen 5 bis 12 je Fondsausrichtung klar belegen. Sein professionelles Management von Seiten der DJE Kapital AG war rund um die Uhr für ihn damit beschäftigt alle Assetklassen- und Währungsentscheidungen bestmöglich in seinem Sinne zu treffen und auch noch möglichst das richtige Timing dabei zu haben. Die breite Streuung innerhalb der Dachfonds bescherte dem Anleger dann, trotz desselben heftigen Marktrückschlages in den ersten 9 Monaten der Betrachtung, ein gutes positives Gesamtergebnis zwischen 14% und 22% Rendite. Ganz nebenbei hatte ein solcher Anleger sicherlich den mit Abstand niedrigsten Stresspegel in der betrachteten turbulenten Zeit. Mit den seit mehr als zwei Jahren erfolgreichen möglichen Absicherungsstrategien à la Trend 200 (jetzt neu ja auch im Patriarch Select Chance – siehe diese Performer-Ausgabe Seite 8), die in den betrachteten Dachfonds vor fünf Jahren noch nicht verfügbar waren, wäre das Ergebnis bei geringeren Schwankungen sicherlich nochmals besser gewesen.

Mit solchen in sich schlüssigen und auf alle Marktgegebenheiten ausgelegten Konzepten, braucht uns bei allen gesehenen Prognoseschwierigkeiten um die Zukunft der Geldanlage des Investors nicht Bange zu sein. Ganz im Gegenteil – so ist er mit überschaubarem Aufwand bestmöglich aufgestellt.

Grafik 8



Auswertung vom 01.08.2008 bis zum 31.08.2013

Quelle: FVBS

Jahre (Grafik 8).

VIENNA-LIFE



VIENNA INSURANCE GROUP

**SCHAFFEN SIE
SICH IHREN
PERSÖNLICHEN
RETTUNGSSCHIRM
IN EINEM SOLIDEN
LAND UND MIT
EINEM SOLIDEN
UNTERNEHMEN!**

**VERMÖGENSAUFBAU UND
PRIVATE ALTERSVORSORGE
MADE IN LIECHTENSTEIN**

www.vienna-life.li

Finanzplanung 3.0 mit der Private Wealth Police (PWP)

Moderne Lebensversicherungen bieten heutzutage ideale Voraussetzungen für eine individuelle, finanzielle Lebensplanung.

Der Erhalt des Vermögens hat an Bedeutung zugenommen. Wohlhabende Anleger müssen aber noch mit einer weiteren Belastung rechnen, denn das Privatvermögen ist eine der wenigen noch verbleibenden Quellen für ein zusätzliches Steueraufkommen oder behördliche Zugriffe. Stichworte hierzu sind die Substanzbesteuerung und die bereits politisch diskutierte Erhöhung der Abgeltungsteuer.

Die Intention der Private Wealth Police ist es, für Privatkunden in Zusammenarbeit mit professionellen Partnern im Vermögens-, Finanz- und Nachlassmanagement individuelle und persönliche Lösungen für den Schutz und den Erhalt des Vermögens zu entwickeln. Kernelement ist ein effizienter Rahmen, der das Vermögen vor hoher steuerlicher Belastung schützt und das Vermögen an die nächste(n) Generation(en) gezielt ermöglicht.

Die Privilegien Liechtensteinischer Lebensversicherungen

Hinzu kommen diverse Privilegien einer Liechtensteinischen Lebensversicherung, die über ein Bank- oder Fondsdepot bzw. über eine Deutsche Lebensversicherung in der Summe so nicht zu realisieren sind.

Hierzu zählen das ...

- > **Anlageprivileg**
- > **Diskretionsprivileg**
- > **Steuerprivileg**
- > **Gestattungsprivileg**
- > **Erbschaftsprivileg**

Neben den steuerlichen Vorteilen der PWP gegenüber einem Bankdepot, sind die Gestaltungs- und Erbschaftsprivilegien von besonderer Bedeutung. Durch eine bedarfsorientierte Gestaltung des Versicherungsvertrages kann praktisch jedes Ziel im Sinne der Nachlassplanung eines Investors oder der

Familie umgesetzt werden. Bis hin zur **steuerfreien Todesfalleistung**, die mit dem Versterben der versicherten Person bei einer Whole-Life Police die logische Konsequenz ist.

Die Protagonisten

Der Versicherungsträger ist die Vienna-Life AG aus Liechtenstein, ein Tochterunternehmen der Vienna Insurance Group (VIG). Die VIG ist ein börsennotierter, internationaler Versicherungskonzern mit Sitz in Wien, als Depotbank für die Fondsvermögensverwaltungen der Patriarch fungiert die Augsburger Aktienbank AG.

Konzeptionär und Initiator der PWP ist NKB GmbH aus Krefeld, deren Geschäftsführer Rolf Klein sich mit dem Thema der Liechtensteinischen Lebensversicherungen intensiv auseinandergesetzt hat. O-Ton Rolf Klein: „Wer größere Anlagebeträge zur Verfügung hat, muss sich mit den Lösungsmöglichkeiten der PWP befassen. Die Vorteile sind in der Summe sehr markant und das Ergebnis ist ein finanzielles Lebensphasen-Konzept. Dies ist insbesondere durch den Whole-Life Charakter der PWP gegeben!“

Ein Konkursrisiko ist nicht vorhanden

Eine weitere, besondere Bedeutung stellt das Konkursrisiko dar. Ganz besonders Lebens- und Rentenversicherungen genießen in fast allen Jurisdiktionen unterschiedlichen Schutz vor dem Zugriff Dritter, wobei zwei Betrachtungsweisen eine Rolle spielen. Die Forderungen können sich gegen den Versicherungsnehmer richten oder aber sich gegen die Versicherungsgesellschaft an sich richten – in beiden Fällen gewährleistet die PWP ein sehr hohes Maß an Schutz der Vermögenswerte.

1. Der erste Blick gilt in der Regel dem Konkursprivileg aus Sicht des Kunden. Inwieweit ist der Wert seiner Police gesichert, wenn gegen ihn vorgegangen wird? Da im Falle der PWP Deutsches Versicherungsvertragsrecht anzuwenden ist, kann über die intelligente Ausgestaltung des

Bezugsrechts naher Angehöriger (hierbei ist vom Ehepartner, den Kindern oder den Enkeln die Rede), die Police dem Zugriff Dritter entzogen werden.

- Der zweite Blick gilt jedoch auch der Frage mit Blick auf die Versicherungsgesellschaft. Inwieweit ist der Wert einer Police gesichert, wenn gegen die Versicherungsgesellschaft vorgegangen wird. Hier kommen die Bestimmungen des Art. 59a des Liechtensteinischen Versicherungsaufsichtsgesetzes zur Anwendung, der auch auf Art. 45 der Konkursordnung Bezug nimmt. Demnach werden die Vermögenswerte im Deckungsstock als Sondermasse betrachtet und dienen ausschließlich der Befriedigung von Versicherungsforderungen. Gerade bei jenen Anbietern, die Einzeldeckungsstocklösungen anbieten, also pro Police ein eigenes Wertpapierdepot führen, wie bei der PWP, trifft dies zu.

Der Unterschied zu den in Deutschland domizilierten Lebensversicherungsgesellschaften ist entscheidend. Hierbei braucht im Falle eines Falles nicht gehofft werden, ob der „Protector“ hält!

Die Fondsvermögensverwaltungen

Das Sahnehäubchen für alle Patriarch-Kunden in Bezug auf die vielfältigen im Vorfeld erläuterten Einsatzmöglichkeiten der PWP der Patriarch dürfte aber wohl sein, dass es gelungen ist, die allseits beliebten PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200-Strategien im Fondsuniversum der PWP zu integrieren.

Gerade in einer Police, welche sich ausschließlich an Einmalzahler richtet, sind die Timingfrage und das Aktienmarktrisiko natürlich von entscheidender Bedeutung. Mit welchem Instrument könnte dem eine innovative Versicherungslösung, wie die PWP, wohl mehr Rechnung tragen, als mit einer timingorientierten Fondsvermögensverwaltung mit stets an die Marktgegebenheiten angepassten Aktienfondsquoten wie dies über die Trend 200-Strategien gegeben ist?

Somit ist eine perfekte Kombination aus den maximalen Möglichkeiten der Lebensversicherungswelt, gepaart mit einem vermögensverwaltenden Fondsinhalt, der ebenfalls seinesgleichen sucht, entstanden!

Die Vorteile der Private Wealth Police der Patriarch im Überblick

- Fonds-Vermögensverwaltungen der Patriarch im Rahmen einer individuellen, fondsgebundenen Versicherungslösung
- Alternative Auswahl aus über 8.000 Investmentfonds
- Flexible Aufteilung möglich
- Vermögensschutz durch eine Versicherungslösung
- Sicherheit nach dem Liechtensteinischen Versicherungsaufsichtsgesetz und Verschwiegenheit nach dem Liechtensteinischen Versicherungsgeheimnis
- Individuelle Nachlassplanung und Vermögensweitergabe
- Whole-Life-Tarif!
- Inanspruchnahme der jeweils national geltenden Steuervorteile einer Versicherungslösung
- Internationale Mobilität kann in der Versicherungslösung berücksichtigt werden
- Wesentlicher Bestandteil des Private Wealth Plannings
- Ab 20.000€ Einmalanlage

ROLF KLEIN



Rolf Klein, seit 1981 als Finanzberater tätig und Autor diverser Fachbücher entwickelt seit 1998 innovative Finanzkonzepte. Neben Erfahrungen im Dachfondsmanagement ist er zertifizierter European Financial Planner EFP® und entwickelt seit 2012 die Private Wealth Police.



CARDEA safety first EXISTENZ-CHECK – der einfache Weg zum Kunden!

Bereits in der letzten performer-Ausgabe stellten wir Ihnen die Multi-Risk-Police **CARDEA safety first** vor, welche vom Versicherer PrismaLife AG unter dem Label CARDEA erst vor kurzem an den Markt gebracht wurde.

Sie erinnern sich?

Fünf Risiken (Todesfall, Pflege, Unfall, Schwere Krankheiten und der Verlust von Grundfähigkeiten) in einer Police über einen Beitrag abgesichert. Im Versicherungsfall erfolgt die Leistung bei Tod und Schwerer Krankheit als Einmalzahlung, bei Eintreten der anderen abgesicherten Risiken erfolgt die Leistung über eine mtl. Rentenzahlung.

Optional ist das Package noch um den sechsten Baustein der BU-Absicherung zusätzlich zu erweitern.

Dieses neuartige Konzept ist am Markt mittlerweile sehr gut angenommen worden. Kein Wunder, denn die Zielgruppe ist riesengroß, wie die Profis – die Berater – wissen. Aber, wie mache ich effizient und zeitschonend möglichst viele Kunden darauf aufmerksam, dass innerhalb dieses Risikospektrums eine erhebliche Unterversorgung bzw. ein latenter Bedarf vorhanden ist? Gar nicht so leicht.

Doch Hilfe kommt vom Versicherer selbst.

Dieser hat sich zur unterstützenden Produkteinführung einige konstruktive Maßnahmen überlegt. Besonders ins Auge springt die Aktion **CARDEA safety first EXISTENZ-CHECK**.

Dabei teilen sich der Berater und der Versicherer die Arbeit.

Zunächst einmal identifiziert der Berater bis zu 50 Kunden, die potentiell für die Lösung **CARDEA safety first** Bedarf haben könnten. Danach trägt er deren Namen und vollständige Adresse in eine vorgefertigte Excel-Tabelle ein. Im Fokus der Aktion **CARDEA safety first EXISTENZ-CHECK** stehen dabei insbesondere handwerkliche Berufe.

Gerade diese Zielgruppe ist für die **CARDEA safety first** Absicherung i.d.R. besonders prädestiniert und sehr sinnvoll, da andere Absicherungen (wie z.B. eine reine Berufsunfähigkeitsversicherung) i.d.R. oft für einen solchen Zielkunden von der Einkommensseite her in Bezug auf die Prämie schlichtweg nicht bezahlbar sind. Trotzdem ist gerade in dieser Zielgruppe eine bezahlbare Absicherung ganz besonders von Nöten, da es sich oft um hohe körperliche Belastungen und oft sogar um nicht ungefährliche Tätigkeiten handelt. Hier schafft die **CARDEA safety first** mit überschaubaren Beiträgen und vielen gleichzeitig abgesicherten Risiken Abhilfe.

Der Versicherer erstellt nach der Selektion durch den Berater die Briefe an die Kunden. Und zwar im auf den auftraggebenden Berater individualisierten Format. Nach dem abgestimmten Versand erfolgt dann die individuelle thematische Ansprache durch den Berater.

Eine einfache Idee zum Wohle aller. Das Feedback zu der Aktion aus dem Markt ist bisher außerordentlich gut.

Wenn auch Sie Interesse an dieser Aktion haben, wenden Sie sich bitte an Ihr Patriarch-Team, welches dann alles Notwendige für Sie koordinieren wird.



Einfach leichter leben.

**CARDEA safety first
EXISTENZ-CHECK**

CARDEA safety first – Serviceübersicht Existenz-Check

Was benötigen wir von Ihnen?

Wir bieten Ihnen selbstverständlich auch Unterstützung bei der Ansprache von Kunden an.

- Sie liefern uns eine Excel-Liste mit Kundenadressen (Vorlage erhalten sie von uns).
- Die Adressliste kann bis zu 50 Kontakte enthalten.
- Die Liste muss den Vor- und Nachnamen und die vollständige Adresse enthalten.
- Optional können Sie uns auch ihren Briefkopf im Wordformat und ein Faksimile mit ihrer Unterschrift liefern
- Gemeinsam besprechen wir mit Ihnen den genauen Ablauf.

Briefanrede	Name	Vorname	Firma	Strasse	PLZ	Ort	
1	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
2	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
3	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
4	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
5	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
6	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
7	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
8	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
9	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
10	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
11	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
12	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
13	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
14	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
15	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
16	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
17	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort
18	Frau	Sabine	Mustermann	Office XY	Beispielstraße 00	20000	Beispielstadt
19	Herr	Maximilian	Muster	Firma XY	Muster-Strasse 00	20000	Musterort

Excel-Liste mit Kontaktdaten



Visitenkarten



Faksimile



Einfach leichter leben.

CARDEA safety first – Serviceübersicht Existenz-Check

Was liefern wir Ihnen?

Wenn Sie an der Aktion teilnehmen möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren Consultant oder unseren Sales Support: 02203 – 890 210

Akquise-Package mit Versand

Wir erstellen für Sie das Anschreiben mit Ihren Kontaktdaten und Logo. Dieses kann eine allgemeine Ansprache oder auf die Zielgruppen angepasst sein.

Falls gewünscht, wird Ihre Visitenkarte ebenfalls beigelegt.

Außerdem wird das Handout „Kunde allgemein“ oder eines der Zielgruppen Handouts beigelegt.

Anschließend wird das fertige Paket mit Ihnen abgestimmt.

Nach der Freigabe erfolgt der Versand zum festgelegten Zeitpunkt.

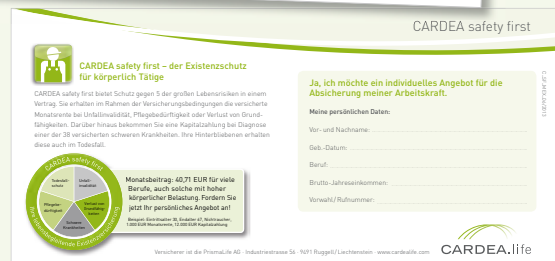
Im Anschluss an den Versand erfolgt ihre Kundenansprache.



Anschreiben



CARDEA safety first
Wir versichern auch Sie!



Mailing Beileger



Visitenkarten

Aus VCH Vermögensverwaltung AG wird AMF Capital AG

Seit Unternehmensgründung der Patriarch vor knapp 10 Jahren, arbeitet die Patriarch Multi-Manager GmbH vertrauensvoll und erfolgreich mit der VCH Vermögensverwaltung AG im Rahmen aller ihrer Produktlösungen zusammen. Speziell die Zusammenarbeit mit Herrn Robert Depner, dem langjährigen Vorstand der Gesellschaft, war von Beginn an stets sehr freundschaftlich, fruchtbar und von jederzeitiger Fairness gekennzeichnet. Die Aufgabenteilung des eingespielten Teams ist immer identisch. Die VCH Vermögensverwaltung AG agiert in den Produkten gegenüber der zuständigen KAG oder haftenden Depotbank als verantwortlicher Anlageberater. Zur Unterstützung dieses Beratungsprozesses wird stets ein renommierter Sub-Anlageberater zusätzlich verpflichtet (z.B. die Berenberg Bank, die DJE Kapital AG oder die GS&P KAG S.A.). Die Patriarch verantwortet dagegen parallel den Vertriebsauftrag für die Produkte.

Nun hat sich die VCH Vermögensverwaltung AG im Rahmen eines anstehenden altersbedingten Nachfolgemaneagements neu positioniert und im Juli 2013 in die AMF Capital AG umfirmiert. Ein Vorgang, welchen die Patriarch mit Blick auf die zukünftige Planungssicherheit, nur begrüßen kann. Die Anteile an der AMF Capital AG halten zu 25,5% zukünftig der alte und neue Vorstand, Robert Depner, sowie zu 74,5% die Cardinal Investment AG, eine von Herrn Johannes Führ kontrollierte Gesellschaft. Herr Führ, welcher Brancheninsidern mit Sicherheit als einer der erfahrensten Rentenfondsmanager Deutschlands bekannt sein dürfte, wird Aufsichtsrat der neu firmierten Firma.

Da Herr Führ und die Patriarch auch bereits vor der beschriebenen Transaktion im Rahmen des Patriarch-Multi-Manager-Ansatzes freundschaftlich verbunden waren und man einander sehr schätzt, auch aus Sicht der Patriarch eine absolute Wunschlösung.

Zusätzlich erhält das bestehende VCH-Team mit Oliver Heidecker, Jürgen Detering und Markus Mitrovski Verstärkung in den Bereichen Marketing und Unternehmenskommunikation, Vertrieb und Portfoliomanagement.

Und was ändert sich für bestehende oder zukünftige Kunden in Patriarch-Produktlösungen? Einfach gar nichts.

Die Führ Capital Partners AG wird kompletter Rechtsnachfolger der VCH Vermögensverwaltung AG und tritt mit allen Rechten und Pflichten in die Verträge der VCH Vermögensverwaltung AG (auch solche mit der Patriarch) unverändert ein. So war bereits im Vorfeld mit dem nun neuen Eigner besprochen, dass im Falle eines Anteilerwerbes alle bestehenden Geschäftsbeziehungen in identischer Form fortgesetzt werden. Auch erste neue zukünftige Vertriebsmandate der Patriarch, sind bereits in der neuen Konstellation zur Aufsetzung beantragt worden.

Die Patriarch freut sich sehr auf die künftige Fortsetzung der sehr erfolgreichen Zusammenarbeit mit der VCH Vermögensverwaltung AG. Nun unter der neuen Flagge der AMF Capital AG. Ein Name, den man sich merken sollte.

ROBERT A. DEPNER



Seit 1992 ist er Vorstand und Mitgesellschafter der AMF Capital AG. Stationen seiner Bankkarriere waren: Dresdner Bank in Köln, Bankhaus Marcard Stein & Co., Merrill Lynch, New York, Société Générale-Elsässische Bank, Köln, das Bankhaus Carl M. Götte, Köln.

JOHANNES FÜHR



Seit Juli 2013 ist er Mitgesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzender der AMF Capital AG. Stationen seiner Bankkarriere waren: Merrill Lynch, New York, Direktion der Merrill Lynch AG Deutschland und Merrill Lynch Bank Schweiz, 1989 Gründung der Johannes Führ Vermögensverwaltungs-AG in der Schweiz.

Der Fluch des Adonis

Wie wahrgenommene Attraktivität und vermutete Vertrauenswürdigkeit von Investmentprofessionals korreliert.*

Gastbeitrag von Prof. Dr. Bernd Ankenbrand

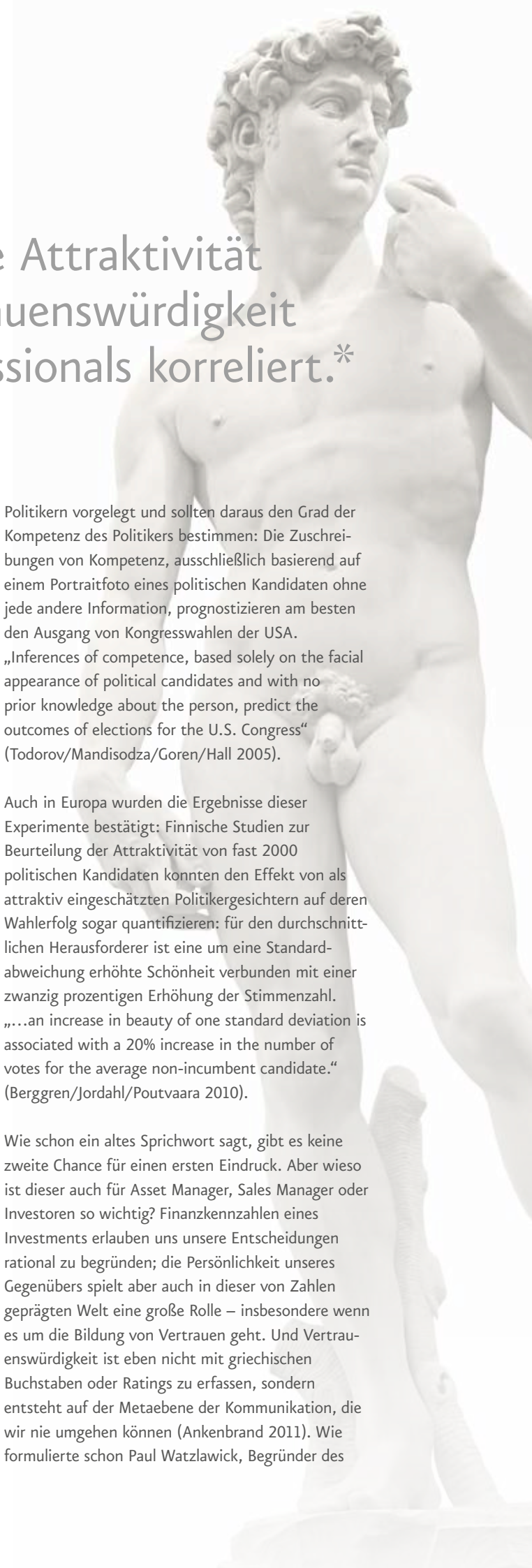
Die Gründe für bzw. gegen die Investition in Investmentfonds – wie z.B. Aktienfonds, Immobilienfonds oder Hedgefonds – sind vielfältig: die verfolgte Investmentstrategie, die bisherige und die erwartete Rendite, der Asset Manager, das Risikoprofil etc. Darüber hinaus existieren Einflussfaktoren aus dem Bereich der Behavioral Finance und der Constructivist Finance, deren Existenz zwar kaum einer bestreitet, deren Wirkung und Bedeutung in der Finanzbranche jedoch noch viel zu wenig wissenschaftlich untersucht wurden. Zwar versuchen insbesondere auch Personen aus der Investmentbranche Entscheidungen rational zu treffen bzw. zumindest rational zu begründen, zahlreiche empirische Forschungen aus der Verhaltensökonomie zeigen jedoch, dass alle Menschen – oft unbewusst – durch zahlreiche verhaltensökonomische Effekte in Entscheidungen beeinflusst werden (Kahneman 2011, Ariely 2010). Insbesondere der erste Eindruck, der in Bruchteilen einer Sekunde erfolgt und von höchst langlebiger Wirkung ist, stellt solch einen Einflussfaktor dar. (Todorov/Said/Engell/Oosterhof 2008).

Wie Studien u.a. von Alexander Todorov vom Department of Psychology der Princeton University empirisch belegen, ziehen Menschen automatisch und beständig aus Gesichtern Rückschlüsse auf die jeweilige Persönlichkeit (Todorov/Said/Engell/Oosterhof 2008). Und diese Charakterurteile werden in sehr kurzer Zeit gefällt: Probanden, denen Gesichter für 0,1 Sekunden gezeigt wurden, bildeten ein festes Urteil über den Charakter der gezeigten Person (Willis/Todorov 2006). Mit mehreren Experimenten konnte bereits belegt werden, dass beispielsweise Wahlausgänge relativ zuverlässig allein auf Basis der zugeschriebenen Kompetenz von Politikergesichtern prognostiziert werden können (Todorov/Mandisodza/Goren/Hall 2005). Die Teilnehmer der Experimente erhielten als einzige Information die Portraitfotos von verschiedenen, ihnen unbekanntem

Politikern vorgelegt und sollten daraus den Grad der Kompetenz des Politikers bestimmen: Die Zuschreibungen von Kompetenz, ausschließlich basierend auf einem Portraitfoto eines politischen Kandidaten ohne jede andere Information, prognostizieren am besten den Ausgang von Kongresswahlen der USA. „Inferences of competence, based solely on the facial appearance of political candidates and with no prior knowledge about the person, predict the outcomes of elections for the U.S. Congress“ (Todorov/Mandisodza/Goren/Hall 2005).

Auch in Europa wurden die Ergebnisse dieser Experimente bestätigt: Finnische Studien zur Beurteilung der Attraktivität von fast 2000 politischen Kandidaten konnten den Effekt von als attraktiv eingeschätzten Politikergesichtern auf deren Wahlerfolg sogar quantifizieren: für den durchschnittlichen Herausforderer ist eine um eine Standardabweichung erhöhte Schönheit verbunden mit einer zwanzig prozentigen Erhöhung der Stimmenzahl. „...an increase in beauty of one standard deviation is associated with a 20% increase in the number of votes for the average non-incumbent candidate.“ (Berggren/Jordahl/Poutvaara 2010).

Wie schon ein altes Sprichwort sagt, gibt es keine zweite Chance für einen ersten Eindruck. Aber wieso ist dieser auch für Asset Manager, Sales Manager oder Investoren so wichtig? Finanzkennzahlen eines Investments erlauben uns unsere Entscheidungen rational zu begründen; die Persönlichkeit unseres Gegenübers spielt aber auch in dieser von Zahlen geprägten Welt eine große Rolle – insbesondere wenn es um die Bildung von Vertrauen geht. Und Vertrauenswürdigkeit ist eben nicht mit griechischen Buchstaben oder Ratings zu erfassen, sondern entsteht auf der Metaebene der Kommunikation, die wir nie umgehen können (Ankenbrand 2011). Wie formulierte schon Paul Watzlawick, Begründer des



radikalen Konstruktivismus so schön: „Man kann nicht nicht kommunizieren!“ (Watzlawick/Beavin/Jackson 2000). Und in der Bildung des ersten Eindrucks selbst fließen viele Kommunikationssignale ein. Auf Basis von ethnographischen Feldforschungen konnte gezeigt werden, dass z.B. die getragene Armbanduhr einen zwar oft unbewussten, aber dennoch nachhaltigen Effekt auf das wahrgenommene Persönlichkeitsprofil und damit auf die Investitionsentscheidung hat (Ankenbrand 2012).

Analog zu Versuchsreihen mit Portraitfotos von CEOs (Rule/Ambady 2008) und Politikern (Berggren/Jordahl/Poutvaara 2010, Todorov/Mandisodza/Goren/Hall 2005) wurden in dieser Studie Porträtfotos von insgesamt 10 Asset Managern, Sales Managern, Investment Consultants sowie Investoren zur Begutachtung vorgelegt. Vom 18. September bis 12. Oktober konnten Daten von 448 Teilnehmern gewonnen werden, die ihren persönlichen Eindruck auf Basis eines Portraitfotos quantifizierten und angaben, wie gut sie die jeweilige Person kannten. Mit Hilfe dieser Experimente nun wurde der erste visuelle Eindruck von Personen aus der Investmentbranche anhand von Portraitfotos empirisch gemessen.

Somit liegen uns nun detaillierte empirische Daten vor, wie vertrauenswürdig, kompetent, sympathisch, durchtrieben und wie attraktiv Personen aus der Investmentbranche auf den ersten bzw. zweiten Blick eingeschätzt werden. Aus diesen Angaben zum Ausprägungsgrad der fünf wahrgenommenen Persönlichkeitsmerkmale (siehe beispielhafte Darstellung auf der nächsten Seite) und ihrer Kombination mit anderen Datenpunkten können wir wichtige und interessante Schlussfolgerungen für die Einflussfaktoren auf Investmententscheidungen ziehen.

Zunächst wurde untersucht, ob diese Personen alleine mit ihrem Portraitfoto überhaupt einen einheitlichen ersten Eindruck hinterlassen. Dies können wir klar bejahen: die Streuung der jeweils wahrgenommenen Persönlichkeitsmerkmale um den jeweiligen Mittelwert ist mit einer Standardabweichung von 0,7 bis 1,0 sehr gering. Eine Person wird als auf den ersten Eindruck mehrheitlich und mit recht geringer Streuung beispielsweise als stark vertrauenswürdig, mittelmäßig attraktiv oder im geringen Maße durchtrieben wahrgenommen. Der erste Eindruck alleine auf Basis eines Portraitfotos scheint also universale Signale auszusenden bzw. diese werden einheitlich wahrgenommen. Über andere Kanäle, also zum Beispiel Kleidung oder Accessoires können dann gegebenenfalls andere Charaktereigenschaften betont werden.

Als nächstes interessierte uns, ob unsere Versuchspersonen einen anderen Eindruck bei Branchenfremden hinterlassen als bei Branchenkennern, also Personen, die selbst aus der Investmentbranche stammen. Von allen unseren Teilnehmern dieses Experimentes kamen etwa 204 aus dem Umfeld der Investmentbranche, während wahrscheinlich ca. 244 nichts mit der Investmentbranche beruflich zu tun hatten. So konnten wir den ersten Eindruck, den unsere Versuchspersonen bei Branchenkennern hinterließen, dem von Branchenfremden gegenüberstellen. Mit einer mittleren Abweichung der einzelnen wahrgenommenen Persönlichkeitsmerkmale zwischen diesen Gruppen von gerade 0,1 können wir recht eindeutig zeigen, dass die meisten Personen aus der Investmentbranche sowohl bei Kollegen und Wettbewerbern wie auch bei „Otto-Normalverbraucher“ den gleichen Eindruck hinterlassen. Nur vereinzelt wird zum Beispiel wahrscheinlich aufgrund des Alters ein Investmentprofessional von seinen Peers anders kompetent wahrgenommen als von Branchenfremden. Überwiegend kann jedoch festgestellt werden, dass es anscheinend keine geheimen Kompetenz- oder Vertrauenssignale in der Investmentbranche gibt. Wenn Sie also von einer zufälligen Begegnung, sei es der Brezelverkäuferin oder dem Taxifahrer, als vertrauenswürdig eingeschätzt werden, dann werden sie diesen Eindruck auch bei Ihren Kunden und Kollegen hinterlassen.

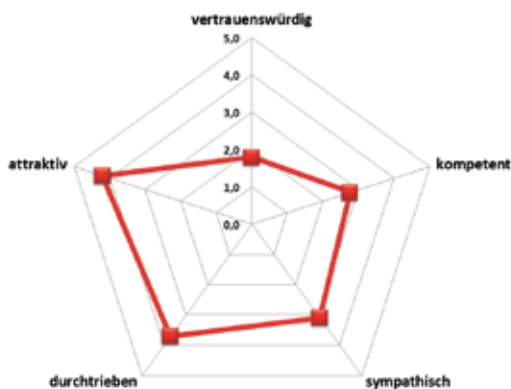
PROF. DR. BERND ANKENBRAND



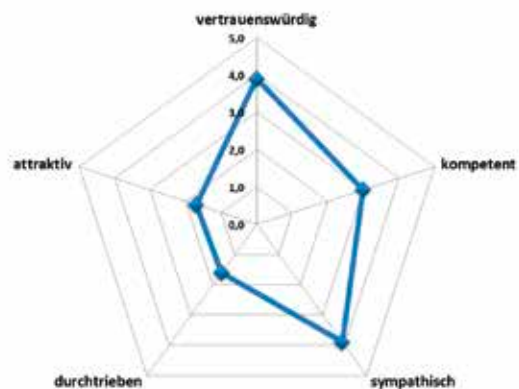
Prof. Dr. Bernd Ankenbrand ist Professor für Constructivist Finance an der Karlsruhochschule International University und beschäftigt sich in seiner Forschung und Lehre insbesondere mit Verhaltensökonomie, Geschäftsmodellinnovationen, Risikomanagement und Bewertungsthemen. Er studierte Wirtschaftswissenschaften u.a. an der Universität Witten/Herdecke sowie der School of Business der Stockholm University. Arbeitsstationen von Herrn Ankenbrand beinhalten u.a. Arthur Andersen, PricewaterhouseCoopers sowie gexid.

Darauf aufbauend wurde die Wechselwirkung verschiedener wahrgenommener Persönlichkeitsmerkmale genauer analysiert. Konkret wurde insbesondere die Korrelationen von zugeschriebener Vertrauenswürdigkeit mit anderen Faktoren, wie zum Beispiel wahrgenommener Kompetenz, Sympathie und Attraktivität untersucht. Nicht verwunderlich ist, dass Investmentprofessionals, die auf den ersten Blick sympathischer wirken, auch als vertrauenswürdiger eingeschätzt werden. Ebenso intuitiv nachvollziehbar ist, dass eine starke positive Korrelation von 0,8 zwischen ausgestrahlter Kompetenz und wahrgenommener Vertrauenswürdigkeit zu beobachten ist. Jedoch gibt es entgegen zahlreicher Belege aus anderen Branchen für Männer in der Investmentbranche so etwas wie einen „Fluch des Adonis“ („Adonis' Curse“). Für Frauen in der Investmentbranche kann auf Grund der kleinen Stichprobe noch keine Aussage getroffen werden. Aus den Daten der Männer kann recht eindeutig eine starke, negative Korrelation von $-0,7$ zwischen Attraktivität und Vertrauenswürdigkeit gelesen werden. In anderen Worten: **je attraktiver ein Investmentprofessional eingeschätzt wurde, desto weniger vertrauenswürdig wurde er beschrieben.**

Mit dem ersten Eindruck wahrgenommene Persönlichkeitsmerkmale
(aus Datenschutzgründen nur beispielhafte Daten!)



Mit dem ersten Eindruck wahrgenommene Persönlichkeitsmerkmale
(aus Datenschutzgründen nur beispielhafte Daten!)



Quelle: Prof. Dr. Ankenbrand

Man sollte sich also dieser vorhersehbaren Irrationalität beim nächsten Gespräch mit einem attraktiven Investmentprofi bewusst sein. Die „rationale“ Investitionsentscheidung könnte durch den Fluch-des-Adonis-Effekt beeinflusst werden: man kann dem Beau vielleicht doch vertrauen – auch wenn er attraktiv ist. Aber ebenfalls sollte man im entgegengesetzten Fall wachsam sein: wenn ein Investmentprofessional weniger ansehnlich ist, sollte man ihm nicht übermäßig Vertrauen entgegenbringen!

* Der Beitrag erschien ebenfalls in „Mit ruhiger Hand“ Nummer 11 am 4. März 2013

Ausgewählte Literatur

- Ankenbrand, B. (2012) Watches and alpha males: 5 things selectors look for in a manager, Interview with Emily Blewett. Unter: www.citywire.co.uk/global/watches-and-alpha-males-5-things-selectors-look-for-in-a-manager/a604633. [Stand: 17.Juli 2012].
- Ankenbrand, B. (2011) Perceived Signs of Success – What are the signs whereby investors think they will recognize successful hedge fund managers? Präsentiert auf der UCITS Alternatives Conference, Zürich, 18. / 19.09.2011.
- Ariely, D. (2010) Predictably Irrational, Revised and Expanded Edition: The Hidden Forces That Shape Our Decisions, Harper Perennial
- Berggren, N., Jordahl, H. und P. Pouvaara (2010) The looks of a winner: Beauty and electoral success, Journal of Public Economics, Vol.94, 8-15.
- Kahneman, D. (2011) Thinking, Fast and Slow, London: Allen Lane
- Rule, N. und N. Ambady (2008) The Face of Success – Inferences from Chief Executive Officers' Appearance Predict Company Profits, Psychological Science, Vol.19, Nr.2, 109-111.
- Todorov, A. Mandisodza, A., Goren, A. und C. Hall (2005) Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes, Science, Vol.308, 1623-1626.
- Todorov, A., Said, C., Engell, A., und N. Oosterhof (2008) Understanding evaluation of faces on social dimensions, Trends in Cognitive Sciences Vol.12, No.12, 455-460.
- Todorov, A., Said, C. und S. Verosky (2011) Personality Impressions from Facial Appearance. In: A. Calder, J. V. Haxby, M. Johnson, & G. Rhodes (Eds.), Handbook of Face Perception. Oxford: Oxford University Press, 613-652.
- Watzlawick, P., Beavin, J. und D. Jackson (2000) Menschliche Kommunikation: Formen, Störungen, Paradoxien, 10.Auflage, Bern: Verlag Hans Huber.
- Willis, J. und A. Todorov (2006) First impressions: making up your mind after 100 ms exposure to a face. Psychol. Sci. Vol.17, 592-598.

sicherheitsorientiert, renditestark, flexibel

DJE – Concept Mischfonds

*Das **Anlagekonzept** von Dr. Jens Ehrhardt*

Der Mischfonds DJE – Concept ist **sicherheitsorientiert**, denn er setzt schwerpunktmäßig auf defensive Value-Aktien mit hohen Dividendenrenditen. Diese Strategie, ausschließlich auf qualitativ hochwertige Papiere zu setzen, zahlt sich gerade in unsicheren Zeiten wie diesen aus.

Der Mischfonds DJE – Concept ist **renditestark** und überzeugt mit einer herausragenden Performance. Im Kalenderjahr 2012 lag der Wertzuwachs des Fonds bei 20,90%*.

Der Mischfonds DJE – Concept verfolgt einen Investmentansatz, der **flexibel** ist, und partizipiert mit strategischer Risikostreuung an den Wachstumschancen der globalen Aktien- und Anleihemärkte.



*Der oben angegebene Wertzuwachs bezieht sich auf die I-Tranche des DJE – Concept, welche sich an institutionelle Anleger richtet. Dieser Wertzuwachs entspricht wegen Unterschieden in der Gebührenstruktur nicht genau dem Wertzuwachs der neu aufgelegten PA-Tranche des DJE – Concept für Privatanleger, welcher erst am 04.01.2013 aufgelegt wurde. Das Geschäftsjahr (01.04.-31.03.) weicht von dem Kalenderjahr (01.01.-31.12.) ab.

Jahresperformance DJE – Concept I

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zehnjahresperformance
17,04%	16,79%	30,02%	14,56%	12,70%	-14,05%	29,83%	19,69%	-10,86%	20,90%	249,36%

Stand: 23.07.2013

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlungen dar. Provisionen, Gebühren und andere Entgelte können zu einer Reduzierung der individuellen Wertentwicklung führen. Die Darstellung der früheren Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Aktienkurse können markt-, währungs- 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.

Informieren Sie sich jetzt unter www.dje-concept.de über den DJE – Concept Mischfonds (ISIN: LU0124662932 für institutionelle Anleger; ISIN: LU0858224032 für private Anleger), die Anlagestrategie und das Fondsmanagement. Sie haben Fragen oder wünschen weitere Informationen? Unser Team steht Ihnen gerne unter **089/790453-0** oder info@dje.de zur Verfügung.



Starkes Gedächtnis, souveräner Auftritt



Ein Gastbeitrag von Markus Hofmann

In jedem von uns steckt ein Superhirn. Lesen Sie, wie auch Sie ein Mastermind werden, und wie Sie Ihre grauen Zellen ankurbeln.

Spielen Sie Klavier? Falls ja – herzlichen Glückwunsch! Ich gratuliere Ihnen weniger zu Ihrer Musikalität, die Ihnen vielleicht von zu Hause mitgegeben wurde, als zu Ihrem gut vernetzten Gehirn. Denn wissenschaftlich belegt ist: Wenn jemand ein Musikinstrument spielt, entstehen neue Nervenverbindungen. Wer versucht eine kleine Melodie zu spielen

– egal mit welchem Instrument –, der lässt dabei automatisch neue Nervenverbindungen entstehen. Der Physiker Marc Bangert, der Studien an der Hochschule für Musik und Theater in Hannover durchgeführt hat, bestätigt, dass sich schon nach 20 Minuten Klavierspiel etwas tut: „Es ist, als würde man den Zellen beim Wachsen zuschauen“, sagt er und fügt an: „Wer fünf Wochen lang jeden zweiten Tag geübt hat, kann davon ausgehen, dass die neu gebildeten Strukturen auch erhalten bleiben.“ Nun bin ich kein Musiker, sondern Gedächtnis-Experte und Persönlichkeits-Coach – mit meiner musikalischen Einführung wollte ich etwas Wichtiges verdeutlichen: Wer mehr aus seinen grauen Zellen machen will, muss ungewöhnliche Reize setzen. Alles was anders ist, alles, was Sie aus Ihrer Routine herausführt und Ihr Gehirn über neue Reize zu neuen Denkansätzen zwingt, ist ein erster Weg zum Superhirn. Wenn Sie täglich Ihre Tageszeitung lesen, ist das kein Jogging fürs Gehirn. Wenn Sie täglich Ihre gewohnte Arbeit erledigen, und sei diese auf einem noch so hohen intellektuellen Niveau, dann ist das kein Anreiz.

Kurbeln Sie die Produktion Ihrer grauen Zellen an

Meine Empfehlung: Tun Sie etwas anderes – so oft wie möglich! Halten Sie zum Beispiel den Text, den Sie gerade lesen, verkehrt herum oder putzen Sie sich als Rechtshänder heute Abend die Zähne mal mit Links. Verwandeln Sie Namen spontan in Bilder und kreative Assoziationen. Eignen Sie sich eine Fremdsprache an oder lernen Sie mal wieder ein Gedicht auswendig. Kommen Sie unbedingt weg von jeglicher Routine. Schreiben Sie nicht ins x-te Kreuzworträtsel den berühmten fränkischen Hausflur mit drei Buchstaben. Rattern Sie nicht das 1000-ste Sudoku durch! Nein, widmen Sie sich Denksportaufgaben, die Sie wirklich fordern, oder nehmen Sie all Ihre Lieblingsbücher und lernen deren Anfangssätze auswendig. Nutzen Sie die Kraft der Neurogenese (der Neuproduktion von Nervenzellen). Sie setzen Sie in Gang, wenn Sie etwas tun, das Sie fordert und neu ist: Das kurbelt die Produktion Ihrer grauen Zellen an.

Gehirntraining für Superhirne

Die Bilder-Denke.

Tatsächlich basiert unser Gedächtnis auf unzähligen Bildern oder Symbolen. Zur Verdeutlichung ein einfaches Beispiel: Denken Sie an einen Fußball, an einen Delphin oder einen Bikini – immer taucht dazu automatisch in Ihrem Kopf das passende Bild auf. Es ist also nicht verwunderlich, dass die besten Memoriertechniken auf Bildern- bzw. auf emotional aufgeladenen Vorstellungen fußen. Bekanntlich kann unser Wissen nicht einfach wie bei einem Computer auf die Festplatte gezogen werden. Es muss über einen Bedeutungskontext erst erschaffen werden. Jeder von uns weiß: Knochentrockene Fakten zu pauken ist nicht nur langweilig – es fällt auch schwer, sie sich wirklich zu merken. Die Verbindung zu einer emotional aufgeladenen Geschichte, macht alles leichter. Und noch aus einem weiteren Grund sind Geschichten und Emotionen für das Lernen förderlich: Sie sorgen dafür, dass gleich eine Vielzahl von situativen, emotionalen und interaktiven Bezügen hergestellt wird. Das führt dazu, dass der Lernstoff an mehreren Stellen unserer Gehirnwindungen abgelegt wird. Es kommt zu vielfältigen Vernetzungen auf der neuronalen Ebene, die letztlich dazu beitragen, dass die gespeicherten Inhalte leichter wieder abgerufen werden können.

Die Loci-Methode

Machen Sie sich also nun daran, Ihre Gedächtnisleistung zu verbessern. Dazu möchte ich Sie mit einer Assoziationstechnik vertraut machen, die schon seit der Antike angewandt wird: die Loci-Methode. Der Begriff leitet sich aus dem Lateinischen ab: „locus“ heißt „Ort“ oder „Platz“. Wenn Sie Informationen in ihrem Gedächtnis suchen, dann ist das so, als ob Sie auf einen virtuellen Briefkasten in Ihrem Kopf zugreifen. Warum finden Sie Ihre Post zu Hause? Logisch – weil Sie wissen, wo der Briefkasten ist. Ähnlich wie Sie Ihre Post zuverlässig an einem bestimmten Ort finden möchten, verhält es sich auch mit unserem Gedächtnis. Mithilfe von mentalen Briefkästen sorgt die Loci-Methode dafür, dass wir gespeicherte Informationen im entscheidenden Moment zuverlässig abrufen können. Wenn Sie guten Rednern auf den Spickzettel sehen, werden Sie feststellen, dass dort nur die Schlüsselwörter – sprich der „rote Faden“ – niedergeschrieben wurden. Diese Keywords können Sie sich nun mit Hilfe von mentalen Briefkästen leicht im Kopf abspeichern. Dafür nehmen wir den Körper zur Hilfe, an dem wir 10 solcher markanter Briefkästen installieren. Wir beginnen unten: Zehen (1), Knie (2), Oberschenkel (3) Gesäß (4) Taille (5) Brust (6) Schulter (7) Hals (8) Gesicht (9) und Haare (10). Angenommen, das erste Schlüsselwort wäre ‚Wirtschaftswachstum‘. Dieses Wort können Sie nun mit dem ersten Briefkasten – den Zehen – verbinden. Stellen Sie sich vor, auf Ihren Zehen steht eine gut besuchte Wirtschaft (Kneipe), die immer größer wird und aus allen Nähten platzt. Das zweite Schlüsselwort wäre ‚Cash-Flow‘. Jetzt stellen Sie sich vor, wie aus Ihrem Knie Geld heraus fließt. Das dritte Schlüsselwort wäre ‚Konkurrenz‘. Auf Ihrem Oberschenkel sitzt Ihr Konkurrent aus Asien und immer so weiter. Erfinden Sie nach dem simplen, aber genialen Schema Begriff + Ablageplatz = Geschichte nun Ihre eigenen intensiven, vielleicht amüsanten Eselsbrücken.

Die Vorteile eines Superhirns

Ein gutes Gedächtnis ist ein großer Schritt in der Persönlichkeitsentwicklung. Wer sich schnell merken kann, was er sich merken will, der fühlt sich sicher. Ihr soziales Umfeld wird Sie als kompetent und gebildet wahrnehmen. Sie können mit Faktenwissen brillieren und wahrscheinlich sogar Ihre Karriere beflügeln. Sie kennen doch die Situation – wenn in einer Gesprächsrunde jemand souverän mit Fakten umgeht, hinterlässt das Eindruck. Und mit dieser Technik lernen Sie quasi nebenbei auch noch fantasievoller. Sie fördern permanent Ihre Kreativität.

MARKUS HOFMANN



Markus Hofmann, geb. 1975, ist als Gedächtnistrainer durch die Schottenwette bei „Wetten, dass...?“ bekannt geworden sowie durch Experten-Foren bei namhaften Tageszeitungen wie Süddeutsche Zeitung, Stuttgarter Zeitung oder durch das Magazin Focus. Markus Hofmann ist als Vorstandsmitglied der German Speakers Association (GSA) aktiv und einer von vier deutschsprachigen Certified Speaking Professionals weltweit. Neben seiner Tätigkeit als Keynote-Speaker steht er mit der Fachwelt in intensivem Wissens- und Erfahrungsaustausch: unter anderem als Direktor des Steinbeis Transfer Instituts „Professional Speaker“, Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin und der Management-Universität St. Gallen sowie als Dozent an der ZfU International Business School.

Mehr Erfolg im Vertrieb: Mit gutem Service Kunden gewinnen und halten



Gastbeitrag von Jürgen Frey

Hauptsache, der Preis stimmt!? Wenn Sie sich als Vertriebler heute noch auf diese Annahme verlassen, werden Sie es schwer haben. Denn es sind nicht mehr Qualität und Preis alleine, die den Ausschlag für die Entscheidung eines Kunden geben. Früher war es eine einfache Sache: Wer sich einmal entschieden hatte, welchem Finanzdienstleister er sein Geld anvertrauen würde, blieb ihm meist bis an sein Lebensende treu. Doch die guten alten Zeiten sind vorbei: Egal ob es um Aktienfonds, Versicherungen, Elektrogeräte oder einfach Pizza geht – die Kunden sind heute sprunghafter denn je. Der Wettbewerb ist groß, in jeder Branche buhlen unzählige Anbieter um die Gunst der Kunden. Dazu kommt, dass potenzielle Kunden heute besser informiert sind: Sie vergleichen Angebote vorab im Internet und recherchieren umfassend, bevor sie überhaupt einen Gesprächstermin vereinbaren. Dabei geht es ihnen bei weitem nicht nur darum, die beste Leistung für den günstigsten Preis

zu erhalten: Heute sind es Werte wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Authentizität und Wertschätzung, die Kundenentscheidungen maßgeblich beeinflussen.

Es ist noch nicht so lange her, da ging es in der Wirtschaft in erster Linie darum, die Effizienz zu steigern und kurzfristigen, maximalen Erfolg zu erzielen. Für Vertriebler galt es, den dafür nötigen Druck zu erzeugen und die Kunden im „Hau-Ruck-Verfahren“ zu gewinnen – doch diese Zeiten sind vorbei. Leider denken aber immer noch viele Vertriebler zuerst an die Erfolgsquote und ihre Provision und dann erst an die Abnehmer ihrer Angebote. Anstatt auf die Bedürfnisse und Wünsche von Interessenten einzugehen, versuchen sie, auf Gedeih und Verderb die risikoreichsten Anlagen an den Mann zu bringen – auch wenn der Kunde eigentlich nichts anderes wollte, als sein Erspartes sicher anzulegen. Die Klienten, die mit ihrem Geld zu Ihnen kommen, wollen selbst bestimmen und entscheiden, daher ist es für Vertriebler im Finanzwesen an der Zeit,

veraltete Verkaufsmethoden einzumotten. Für Druck, Tricks und Manipulation ist kein Platz mehr, sie führen nicht mehr zum Erfolg, sondern erzeugen lediglich ein schlechtes Gefühl beim Kunden, der sich über den Tisch gezogen fühlt.

Der Wettbewerb ist groß, doch es ist der falsche Weg, diesen Druck auf den Rücken der Kunden abzuladen. Setzen Sie nicht auf „Verkauf mit allen Mitteln“, sondern zeigen Sie stattdessen, was Sie von der Konkurrenz unterscheidet und welche Vorteile Verbraucher haben, wenn sie sich für Ihre Dienstleistungen entscheiden. Viele Verkäufer sind der Ansicht, dass sie selbstverständlich wissen, was ihr Unternehmen und seine Produkte ausmacht, vergessen aber dabei, sich eine entscheidende Frage zu stellen: Sind diese Kernkompetenzen für ihre Zielgruppe relevant? Es nützt also nichts, wenn Sie im Verkaufsgespräch sämtliche beeindruckende Daten und Fakten herunterbeten können und dem Interessenten vorrechnen, wie viele Menschen Ihrem Unternehmen bereits ihr Geld anvertraut haben. Den Endabnehmern kommt es einzig und allein darauf an, was sie ganz persönlich davon haben, wenn sie in die von Ihnen empfohlenen Aktienfonds investieren. „What’s in it for me?“ – DAS ist die entscheidende Frage, auf die Sie bereits eine Antwort haben sollten, bevor der Klient sie überhaupt gestellt hat. Wechseln Sie von der Innen- in die Außenperspektive, versetzen Sie sich in Ihre Kunden hinein und fragen Sie sich, was für sie von Bedeutung ist und welche Bedürfnisse sie haben.

Service ist der Schlüssel zum Kundenherz

Sie haben Ihre Interessenten überzeugt und konnten sie als neue Kunden gewinnen? Herzlichen Glückwunsch! Doch seien Sie gewarnt, viele Unternehmen machen an dieser Stelle den entscheidenden Fehler, sich auf ihren Lorbeeren auszuruhen. Gute Produkte sind heute nicht mehr alles: Kunden entscheiden sich für ein Produkt oder eine Dienstleistung, weil sie vom Angebot überzeugt sind. Das muss aber nicht heißen, dass sie keine Augen mehr für die Angebote der Konkurrenz haben. Produkte werden sich immer ähnlicher, Anbieter versuchen sich gegenseitig immer weiter im Preis zu drücken – was können Sie dafür tun, dass sich der Kunde langfristig dafür entscheidet, sein Geld mit Ihrer Hilfe anzulegen?

Der emotionale Faktor beim Verkauf hat enorm an Bedeutung gewonnen. Er kann ausschlaggebend dafür sein, warum sich ein Interessent bei zwei gleichwertigen Angeboten gegen das langjährige Partnerunternehmen und zu Gunsten eines neuen Wettbewerbers entscheidet. Warum diese Entscheidung? Weil der Vertriebsmitarbeiter des neuen Unternehmens darauf bedacht ist, ein Wohlgefühl zu erzeugen, indem er dem Kunden einen kontinuierlichen Service über den Abschluss hinaus bietet. Kundenservice heißt das Zauberwort!

Bevor Sie sich jetzt sofort in die Planung stürzen, möchte ich Ihnen noch einen wichtigen Rat geben. Ganz gleich, was Sie Ihren Kunden versprechen – bleiben Sie ehrlich! Es bringt nichts, ihnen das Blaue vom Himmel zu versprechen, wenn Sie es in der Realität gar nicht halten können. Wenn der Kunde erkennen muss, dass es sich nur um leere Versprechungen zum Kundenfang handelt, wird er sicherlich keine Vertragsverlängerung bei Ihnen anstreben oder eine weitere Aktienfondsinvestition in Erwägung ziehen. In einer solchen Situation sind Kunden menschlich enttäuscht – und diese Enttäuschung kann auch nicht durch die eigentlich gute Qualität des Produktes oder der Dienstleistung aufgehoben werden.

Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren Freunden

Um eine langfristige Kundenbeziehung aufzubauen, braucht es gegenseitiges Vertrauen und Verlässlichkeit. Sehen Sie Ihre Kunden als Freunde – und fragen Sie sich, was Freundschaft wirklich ausmacht. Echte Freunde sind füreinander da, sie helfen, wenn man sie braucht. Bieten Sie Ihren Kundschaft genau das: Lassen Sie sie nicht im Regen

JÜRGEN FREY



Jürgen Frey (Giengen), Dipl.-Wirtschaftsingenieur, berät als Vertriebsexperte der tempus GmbH Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Er war lange Zeit im internationalen Vertrieb tätig und hat Einblick in ein breites Spektrum von Unternehmen – vom Familienbetrieb bis zum Weltmarktführer. Seine langjährige Arbeit im Vertrieb hat ihn alle Tücken des Vertriebsalltags enttarnen lassen, so dass er jetzt zeigt, wie einfach gutes Verkaufen funktioniert: In Vorträgen und Seminaren teilt er seine Expertise und offenbart völlig neue Arbeitsmethoden und Strategien, die wieder Schwung in den Vertrieb bringen und die Effizienz steigern. Er schöpft aus einem großen Schatz an Erfahrung und praktiziert selber, was er lehrt.

stehen bei einem Problem, sondern helfen Sie ihnen, wie Sie auch Freunden helfen würden. Der Kunde benötigt beispielsweise auf Grund eines Engpasses dringend Geld? Dann bekommt er schnell und zuvorkommend Hilfe in Form eines für ihn passenden Kredits – anstatt erst Ewigkeiten am Telefon in der Warteschleife zu hängen, um dann einen Termin in der übernächsten Woche zu bekommen. Versetzen Sie sich in Ihre Klienten hinein und machen Sie es Ihnen so leicht und angenehm wie möglich. Auf diese Weise gewinnen Sie nicht nur zufriedene Kunden, sondern gute Freunde, die in Ihr Unternehmen vertrauen und sicherlich nicht das letzte Mal bei Ihnen etwas gekauft haben. Das heißt jetzt aber nicht, dass Sie sich nur noch damit beschäftigen sollen, was Sie alles für Ihren Konsumentenkreis tun können. Es sind die kleinen Gesten, die den Unterschied ausmachen. Signalisieren Sie Ihren Kunden, dass Sie für sie da sind und ihre Wünsche und Probleme ernst nehmen.

Meine Tipps für Sie:

- Stellen Sie nicht nur Vermutungen an, was Ihre Kunden gerne hätten – gehen Sie stattdessen aktiv auf Ihre Klienten zu und fragen Sie nach, was sie an Ihrem Unternehmen besonders schätzen und was Sie besser können als die Konkurrenz!
- „Keep it short and simple!\": Verwenden Sie einen griffigen Slogan oder ein eingängiges Schlagwort, um Ihre Kompetenz in den Köpfen der Kunden zu verankern.
- Denken Sie immer zuerst an Ihre Kunden: Fragen Sie sich, wie sie sich gerade fühlen und was Sie dazu beitragen können, dass es ihnen noch besser geht.
- Seien Sie authentisch, machen Sie Ihre Werte transparent und bauen Sie so eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Kunden auf. So werden Sie eine wesentlich tiefere und emotionalere Bindung haben – eine Bindung, die gute Chancen hat, sogar Wirtschaftskrisen und andere unvorhersehbare Ereignisse zu überstehen.
- Machen Sie niemals Versprechungen, die Sie nicht halten können! Dabei ist es nicht wichtig, ob es ein Versprechen aus einer Infobroschüre, von der Website oder von einem Mitarbeiter der Info-Hotline ist.
- Sagen Sie dem Kunden sofort Bescheid, wenn Sie einen vereinbarten Termin nicht einhalten können, er sollte es nicht erst auf Nachfrage erfahren.



MAP: Sicherheit vor Gewinnmaximierung



Gastbeitrag von Dr. Illya Steiner

Die „Multi Asset Portfolio Reihe“ (MAP) von Steiner + Company basiert auf einem ausgereiften Konzept mit einfachem Grundsatz: Sicherheit vor Renditemaximierung – aber chancenreich. Nach 7 erfolgreich aufgelegten Dachfondskonzepten der MAP Reihe gehört das Emissionshaus zu den Pionieren dieses Marktsegmentes und mit einem platzierten Volumen von über 100 Mio. € mittlerweile zur Spitze dieses Branchensegmentes.

Der Anleger investiert nicht in ein einzelnes Projekt, sondern beteiligt sich über das jeweilige MAP ab einer Anlagesumme von 2.500 € breit gestreut an mindestens 25 Zielfonds über fünf Assetklassen. Dadurch werden die Auswirkungen von Einzelrisiken auf das Vermögen minimiert. Investiert wird ausschließlich in Sachwerte, um größtmöglichen Inflationsschutz und Unabhängigkeit von Börsenschwankungen zu erreichen. Dabei werden Anlageklassen gewählt, die nur eine geringe Korrelation zueinander aufweisen – Immobilien, Leasing / Factoring, Private Equity, Maritimes / Logistik sowie Umwelt / Rohstoffe / Erneuerbare Energien. Neben der Streuung in Assetklassen werden auch auf Emissionshaus-Ebene Klumpenrisiken ausgeschlossen. So ist z. B. der ausplatzierte „MAP 1 Einmalanlage“ an 53 Zielfonds von 47 Emissionshäusern beteiligt. Um auf Einzelfondsebene eine vergleichbare Streuung zu erreichen, müsste ein Kapital von mehreren hunderttausend Euro eingesetzt werden.

Strenge Investitionskriterien, ein mehrstufiger Investitionsprozess und ein mit über 125 getätigten Investitionen erfahrener Investitionsausschuss, ergänzt um externe Berater, unterstützen die Qualität der Fondsprodukte.

MAP-Ansparpläne folgen dem gleichen Prinzip mit ratierlicher Zahlungsweise bereits ab 50 € monatlich. Vom Kunden wählbare Laufzeiten ab 5 Jahren erlauben individuelle Anlegerplanungen. Um die angestrebte Investitionsquote auch beim Ansparmodell zu erreichen, musste ein völlig neues Kostenmodell entwickelt werden. Ein wesentlicher Vorteil des MAP-Reinvestitionsmodells ist, dass die durch die anfänglichen Kosten verminderten Investitionsquoten durch Auszahlungen aus den Zielfonds kompensiert werden. Je nach Laufzeit beträgt die Investitionsquote 92–116 Prozent. Das jüngste Familienmitglied „MAP green“ investiert ausschließlich in den Bereich Erneuerbare Energien – Solar, Wind, Wasser – sowie Green Building Fonds und sogenannte Agrarfonds (ausdrücklich keine Lebensmittelspekulation, Zweckentfremdung von Anbauflächen für Biokraftstoffe, Förderung von Monokulturen etc.). Weitere Informationen finden Sie unter www.steiner-company.de.

DR. ILLYA STEINER



Dr. Illya Steiner, geboren 1966, ist seit 2004 Geschäftsführer der Steiner + Company GmbH & Co. KG. Vormalig HBC Capital Consult GmbH in leitender Funktion.

Für professionelle, individuelle Finanzplanung gibt es auch zukünftig keinen Ersatz!

Gastbeitrag von Dirk Schrölkamp und Bernd Kleber

In dieser Ausgabe des performers wollen wir einmal der Egide der Finanzplaner die Chance geben, sich zu den aktuellen Herausforderungen in der Beraterwelt zu äussern und uns ihre Sichtweise zur eigenen Marktpositionierung darzustellen.

Performer hat dazu nachfolgend die Herren Schrölkamp und Kleber, ihres Zeichens beide langjährige Vorstände der Mercurion AG, um ein Statement zu der Thematik gebeten.

Die letzten Jahre waren geprägt von höchst verunsicherten Kapitalmärkten, die zudem durch die internationalen Zentralbanken beeinflusst wurden. So verwundert es nicht, dass Anleger vor diesem Hintergrund individuell mehr oder weniger erfolgreich waren. Dazu beschäftigen sich die Marktteilnehmer

mit vielen weiteren Themen wie Staatsverschuldung, Staatsbankrott, Niedrigzinsfalle, Arbeitslosenquote im europäischen Verbund usw.. Darüber hinaus ist unsere Branche neuen Regularien unterworfen worden, bei denen man sich fragen kann, ob hier wirklich der Verbraucher oder die sonstigen Marktteilnehmer am Ende die Gewinner oder Verlierer sind. Vermutlich gilt dies ein wenig für beide Gruppen.

Viele freie Vermögensberater wurden in den letzten Jahren mit Auflagen konfrontiert, die Sie zum Einen mit Verwaltung überfluteten und zum Anderen mit veränderten Protokollierungsabläufen beschäftigten. Die Anleger dagegen sind nach wie vor höchst verunsichert. Nach anfänglichem Ärger über die Banken und Berater scheint es so zu sein, dass eine

Leistungsumfang



Was wir für Sie tun:

- Erarbeiten mit Ihnen Ihre maßgeschneiderte Finanzstrategie
- Identifizieren Ihre Risiken über alle Anlageklassen und Vermögenswerte
- Erstellen Ihre private Vorsorge- und Vermögensbilanz
- Koordinieren Ihre mittel- und langfristige Liquiditätsplanung
- Führen Stresstests als Entscheidungsgrundlage durch

Wir entwickeln Lösungen und begleiten Sie bei derer Umsetzung!

Lethargie um sich greift. Riesige Summen an liquiden Mitteln werden zu niedrigsten Zinssätzen vorgehalten. Dies im Bewusstsein, dass die Inflation Tag für Tag die Kaufkraft aufzehrt. Entscheidungen werden nicht getroffen und man sucht sein Heil im Betongold.

Doch sollten wir aus der Erfahrung heraus wissen, dass es keinen Königsweg gibt. Vielmehr sollten wir auch künftig und hier vielleicht mehr als bisher mit starken Marktschwankungen rechnen. Das bedeutet, dass es geschickt ist, sein Vermögen durchdacht und mittel- bis langfristig ausgerichtet zu investieren und zu strukturieren. Zu achten ist hier auf die Liquidierbarkeit der Vermögensteile. Nur wie lässt sich dies realisieren?

Und genau damit beschäftigt sich die mercurion AG seit nunmehr 12 Jahren! Unser aktuelles Leistungsspektrum sehen Sie auf der linken Seite in der Übersicht. Begonnen hat unser Haus mit der Finanzplanung. Dabei legen wir nach wie vor großen Wert darauf, dass es sich nicht um ein starres Konzept handelt. Vielmehr muss die Finanzplanung sich den laufend verändernden Lebensbedingungen anpassen können. Gleichzeitig sollte das individuelle Konzept auch in der Lage sein, geänderte Strukturen abzubilden, damit der Kunde deren Auswirkungen nachvollziehen kann.

Darauf aufbauend folgt ein Prozess der möglichen Strategien und Anlagefelder. Wie bekomme ich jedoch eine in sich vernetzte Gesamtstruktur mit belastbaren Daten, wie Risiko- und Renditeprofil auf Gesamtvermögensebene dargestellt?

Die Lösung ist das Minimumvarianzportfolio. Hier stellen wir die Ist- und Sollstruktur gegeneinander und können durch individuelle Risikoparameter der Kunden die einzelnen Anlagefelder diskutieren, bewerten, ggf. ändern und anpassen. So entsteht ein Vermögensportfolio, das der Mandant mit gestaltet und das seinem persönlichen Anlageverhalten entspricht. Danach beginnen wir mit den Vorgaben an die Qualitätsmerkmale der einzelnen Assetklasse.

Gleiches gilt für das Wertpapierportfolio. Hier erarbeiten wir anhand des obigen Rendite-Risikoprofils des Kunden Depotstrukturen auf Fondsebene. Unser Wertpapierspezialistenteam analysiert täglich die am Markt tätigen Fondsmanager und ihre Ergebnisse.

Diese in sich geschlossene Betrachtung des Gesamtvermögens hebt den Berater auf eine Stufe der Gesprächsführung, die auf Augenhöhe stattfindet. Wie wissenschaftlich kaum mehr zu widerlegen ist, entscheidet die Strategie über den Erfolg, nicht das Timing.

Diesen Prozess wendet die mercurion AG seit Jahren erfolgreich an. Unser Bemühen, auf wissenschaftlicher Basis kundenorientierte Strategien zu entwickeln, mündet in eine hohe Kundenzufriedenheit. Die uns seit vielen Jahren begleitenden Partner auf Konzept- und Produktebene sorgen für Qualität und Kontinuität.

Unser Haus ist über die Jahre organisch gewachsen. So betreuen wir heute ca. 800 Mandanten an den Standorten München, Meerbusch, Niemburg und Hamburg.

Ausgefeilte und individuelle Finanzplanung bleibt somit auch in Zukunft zur Bewältigung der neuen Herausforderungen in der hochwertigen Kundenbetreuung garantiert der richtige Weg.

Und gerade in Zeiten des Umbruchs unserer Branche, steht unser Haus mehr denn je auch allen Beratern, die ihre Kunden auf ganzheitlicher Ebene professionell beraten wollen, dazu gerne zur Verfügung.

DIRK SCHRÖLLKAMP



Dirk Schröllkamp, geboren 1967, seit 2001 Vorstand mercurion AG (CFP). Vorher war er bei der Dresdner Vermögensberatung und der Stadt-Sparkasse Düsseldorf.

BERND KLEBER



Bernd Kleber, geboren 1955, seit 2002 Vorstand der mercurion AG (CFP). Vorher war er in leitender Funktion bei UBS München und der Commerzbank AG.

Vermögensanlage 2.0

So können Sie mit wechselnden Marktstimmungen ganz relaxt umgehen



Gastbeitrag von Martin Garske

Wer Lust verspürte, mit oder ohne Berater zu investieren, dem boten die letzten 30 Jahre enorme Anlagemöglichkeiten in den verschiedensten Finanzanlage-Produkten. Ob Berlin-Darlehen, Schiffsbeteiligungen, Windparks, Anleihen oder Aktienfonds... Erfolg und finanzielles Desaster lagen oft verblüffend dicht beieinander.

Wer sich mit diesem Phänomen auseinander setzt, erkennt, dass die Ursache dahinter vor allem Eines ist: das richtige Timing. Umso verwunderlicher, dass bis zum heutigen Tag immer noch der abgedroschene Lehrsatz „Selektion macht 80% des Anlageerfolges aus, Timing höchstens 20!“ zirkuliert.

Es macht gigantische 50% Preisunterschied aus, ob ein Investor im März 2009 oder nur 1 Jahr früher, im Frühjahr 2008, im deutschen Leitmarkt DAX eingestiegen wäre. Aber bleiben wir in der Gegenwart: wer heute, Ende August 2013, Aktien der aufstrebenden Schwellenländer – z.B. als ETF-Indextracker auf den

MSCI EM – kauft, bekommt diese 18% billiger als ein Anleger, der zu Jahresbeginn 2013 den zahlreiche Empfehlungen folgte und in diesen Markt einstieg. Wer in die gleiche Region – aber über Regierungsanleihen in lokaler Währung – einsteigen will, bekommt diese heute glatte 15% billiger, als wenn er zu Anfang des Jahres geordert hätte.

Natürlich ist es auch richtig, zu sagen, dass ein Anleger, der diese Region komplett gemieden und stattdessen am 2.1.2013 auf japanische Aktien gesetzt hätte, heute mit +31% ganz entspannt im Sattel säße, voraus gesetzt, er hätte die Währung abgesichert. Hier schließt sich der Kreis: jeder Anlagemarkt hat seine Zeit, der fundamental beste Wert bringt Verluste, wenn die anderen Anleger ihn abstoßen und umgekehrt kann selbst ein qualitativ schlechtes Investment Gewinn erwirtschaften, wenn es am Markt nachgefragt wird.

Natürlich ist das Thema der Selektion ebenfalls überaus wichtig. Wer vor einem Jahr Aktien der Dt. Bank

gekauft hätte, könnte sich aktuell über fast 20% Zuwachs freuen. Wer jedoch am selben Tag im genau gleichen Markt (DAX) und sogar derselben Branche geordert hätte, aber stattdessen zur Commerzbank griff, der hat heute 7% Verlust in seinen Büchern stehen. Hätte er aber diese Entscheidung vor 1 Monat getroffen, wäre seine Selektion perfekt gewesen: die Commerzbank startete mit +30% durch, während die Dt. Bank zeitgleich fast 10% verlor. Es gibt unzählige Beispiele dieser Art, die eindeutig belegen, dass Selektion und Timing zwei auf absolut gleicher Augenhöhe befindliche Entscheidungskriterien bei der Geldanlage sind.

Leider ist bereits das Meistern eines Kriteriums alleine sehr anspruchsvoll, die erfolgreiche Kombination aus beiden eine echte Herausforderung. Um diese Hürde zu meistern, haben sich das Prinzip der Diversifikation und das Prinzip des Sparplans durchgesetzt. Der Sparplan will helfen, das Problem des richtigen Timings zu lösen, das Argument der Diversifikation lebt von der Hoffnung, dass die Summe der guten selektierten Bestandteile die der schlechten überwiegt und unterm Strich so das Gesamtportfolio ein positives Ergebnis erzielt.

Der dritte im Bunde – die Diversifikation – wird in der Finanzbranche und auch in der Fachliteratur ein Stück weit überbewertet. Es wird gerne argumentiert und auch suggeriert, dass ein ausgewogen diversifiziertes Portfolio eine krisenfeste und allwettertaugliche Lösung ist. Wer sich jedoch von FJ 2012 – FJ 2013 breit diversifiziert hätte in einen Korb aus festverzinslichen Wertpapieren, Aktien der Schwellenländer, dem deutschen Stromversorger E.on, der Apple-Aktie als innovativen Technologiewert und das Ganze noch mit einem Goldinvestment zur Absicherung abgerundet, der hätte nicht nur in jedem Einzelwert, sondern auch auf diversifizierter Gesamtdepotebene sein blaues Wunder erlebt.

Es ist vielmehr so, dass Diversifikation nur funktioniert als glättender Meridian aus Selektion und Timing. Es lassen sich damit sicher die ganz großen Verluste eines Einzelengagements vermeiden, aber die Gesetze der Schwerkraft lassen sich nicht aushebeln. Unglücklich selektiert und schlecht getimt kann einem Anleger – siehe vorgenanntes Beispiel – die vielfältigste Diversifikation um die sprichwörtlichen Ohren fliegen.

Mit all diesen Herausforderungen hat sich aber nicht nur der Anleger auseinander zu setzen, jeder Fondsmanager hat die gleiche Aufgabenstellung. Der Lösungsansatz, der sich bei Anlageberatern und ihren Kunden derzeit besonders erfolgreich durchsetzt, ist der sogenannte gemischte Fonds. Dieser erlaubt dem Fondsmanager, je nach seiner Markterwartung entweder die Aktien- oder die Rentenseite höher zu gewichten. Das unterstellt jedoch bereits den bewussten Umgang mit Timing. Viele Fondsmanager wollen das vermeiden und stellen ihren Mischfonds statisch auf, wählen also ein konstantes Mischungsverhältnis zwischen Aktien- und Rentenquote. Nachteil des statischen Fonds ist, dass er die Chancen im Markt nur ansatzweise nutzen kann und andererseits im fallenden Aktien- oder Rentenmarkt mit seiner starren Quote abwärts rauscht. Zudem haben in Zeiten wie diesen statische Fonds dann ein Problem, wenn ihr Rentenanteil hoch ist. Denn die erzielbare Rendite daraus ist unbefriedigend, auch wenn sie zuletzt wieder etwas gestiegen ist. So sahen sich viele Manager dieser statischen Fonds in den letzten beiden Jahren gezwungen, zur Aufpöppelung der Rendite schlechtere Qualitäten einzukaufen. Einen Vorgeschmack, was passieren kann, wenn Aktien und Renten gleichzeitig fallen, gab der Zeitraum Mai/Juni 2013. Gerade die schlechteren Qualitäten, im Fachjargon „High Yields“ genannt, kamen massiv unter Druck und zusammen mit den temporär schwachen Aktien gab es ein paar ungewohnt gewordene unruhige Nächte. Zudem fällt die aktuelle Zwischenbilanz 2013 mager aus, denn viele dieser Fonds stehen heute lediglich auf Jahresanfangsniveau – trotz eines bislang glänzend aufgelegten Weltaktienmarktes.

MARTIN GARSKE



Martin Garske ist seit 29 Jahren im Wertpapiergeschäft tätig. Er kennt die drei Facetten des Wertpapiergeschäfts: die Berater/Kunden-Perspektive, die Portfoliomanagersicht und den Blickwinkel des Produkthanbieters. So war er zehn Jahre Wertpapierberater bei der Dresdner Bank AG in Deutschland, bevor er 1994 zum International Private Banking dieser Bank in Luxemburg wechselte. Dort betreute er 6 ½ Jahre lang vermögende internationale Kunden. Bei dieser Bank war er dann anschließend zwei Jahre als Vermögensverwalter tätig und steuerte als Fondsmanager die Aktienquote von 2 globalen Mischfonds. Ende 2002 setzte er sein Interesse an Long-Short-Portfolioansätzen um, indem er zu apano Investments wechselte. Dort ist der Prokurist seitdem als Vertriebsdirektor kompetenter Ansprechpartner von Vermögensverwaltern und Anlageberatern.

Wie aber kamen die mit variabler Allokation arbeitenden Mischfonds durch das laufende Jahr? Diese Gruppe hat sich ja freiwillig die duale Herausforderung aus Timing und Selektion aufgebürdet. Der Lohn dafür sind Chancen, die sich aus Jahren wie 2013 ergeben. Theoretisch konnten sie also entweder den Schwung der Aktienmärkte stärker nutzen oder den Anteil an Rentenpapieren schnell und stark zurück schneiden, als es dort brenzlich wurde. Das Ergebnis der populärsten Flaggschiffe dieser Gruppe auf 9–12 Monats-Sicht ist bis auf wenige Ausnahmen ernüchternd. Der Großteil verpasste die Chance und tritt derzeit genauso auf der Stelle wie ihre statischen Wettbewerber.

Auch Risk parity – Modelle hatten mit 2013 Probleme. Sie arbeiten mit Daten, welche sich auf die Vergangenheit beziehen. Dies führte in den meisten Fonds dieser Gruppe zu einer strategischen Übergewichtung der Rentenquote, was sich als trügerisch entpuppte. Dieser Lösungsansatz stößt an seine Grenzen, wenn stabile und deshalb statistisch schwankungsarme Trends brechen. Aber auch die auf reiner Trendfolgebasis arbeitenden CTAs konnten 2013 nur bis Ende Mai glänzen. Zahlreiche Trendwechsel und in nicht ausreichender Amplitude oszillierende Märkte machen dieser Gattung derzeit das Leben schwer und Timing für sie praktisch unmöglich.

Es ist also höchste Zeit für einen gemischten Fonds der nächsten Generation, eine „Vermögensverwaltung 2.0“.

Was müsste ein solcher Fonds dem Anleger und seinem Berater bieten können?

Einerseits natürlich Sicherheit des investierten Kapitals. Es ist zwar unmöglich, Rendite ohne Risiko zu erwirtschaften, aber das Verlustpotenzial sollte unbedingt über 12 rollierende Monate im einstelligen Bereich bleiben. Ebenso auch der maximale temporäre Verlust. Andererseits sollte dieser Fonds in der Lage sein, Renditen nach allen Kosten im mittleren einstelligen Bereich zu erwirtschaften. Wenn Märkte im betreffenden Kalenderjahr gut waren, darf es gern auch etwas mehr sein.

Es ist unzweifelhaft, dass ein solcher Fonds diese Ziele nur erreichen kann, wenn er sowohl das Thema Timing als auch das Thema Selektion beherrscht. Das Resultat beider Ergebnisse muss dann ein passgenaues gut diversifiziertes Portfolio sein.

Wie müsste dieser Fonds demnach konstruiert sein? Er müsste auf jeden Fall in der Lage sein, das Timing

zu optimieren. Er muss also erkennen können, ob er sich eher offensiv oder doch lieber defensiv verhalten soll. Diese erste große Hürde ist deshalb so schwierig zu nehmen, weil zahllose Information von allen Seiten auf den Fondsmanager einwirken. Er muss also wissen, welche Signale wichtig sind. Zugleich muss er die ablenkenden und oft in die Irre führenden Hintergrundgeräusche ausblenden.

Um die Signale einzufangen, muss er natürlich wissen, was er sucht. Er muss also quasi Sende- und Empfangsfrequenz aufeinander einstellen. Was will er finden? Die Lösung ist einfach: er will evaluieren, wie die Stimmung an den Märkten ist. Kennt er diese, weiß er, wie er sich verhalten muss.

Die Signale, welche er für diese Messung einfangen muss, sind die, welche aus den seiner Meinung nach wichtigsten globalen Finanzmärkten kommen. Er muss natürlich eine Auswahl treffen, welche konkreten Informationen er pro Markt benötigt und auf welche er verzichten kann, welche ihn vielleicht sogar in die Irre führten könnten. Es geht im Ergebnis also darum, so wenig Signale wie möglich, aber alle nötigen täglich einzufangen. Etwa 50 täglich zu analysierenden Signalpunkte insgesamt erscheinen optimal. Um die Aufgabe zu lösen, muss er nun diese Daten erfassen, gewichten und dann in der Summe bewerten. Das Ergebnis ist die Stimmung des Tages. Diese wiederum katalogisiert er in 4 Kategorien: optimistisch, zuversichtlich, neutral oder pessimistisch. Jedes dieser 4 Szenarien erfordert ein ganz eigenes Anlageverhalten. Dies bedeutet, dass es immer dann zu Umschichtungen im Portfolio des Fonds kommt, wenn sich ein Szenario ändert. Dieser Umbau erfordert dann seine eigenen Verhaltensregeln: nicht zu überhastet, aber auch nicht zu träge.

Richtig zu selektieren bedeutet, dass der Fondsmanager sich in die Denkweise eines Fußballtrainers versetzt: ist der Gegner eher schwach – was dem optimistischen Szenario entspricht – dann gilt es, etwas fürs Torverhältnis zu tun, also eine offensive Mannschaft aufzustellen. Es geht also darum, Gewinne zu erzielen, Performance „einzufahren“. Bei einem übermächtigen Gegner hingegen ist das Ziel, eine Blamage zu vermeiden, also wird ein Trainer auf eine starke Defensive bauen. Der Fondsmanager muss in einem solchen pessimistischen Szenario analog verfahren, indem er aus dem Portfolio das Risiko weitestgehend heraus nimmt.

Jeder einzelne Spieler hat zuweilen eine schlechte Tagesform, oder sein direkter Gegenspieler ist an dem Tag einfach bärenstark. Oft stellt sich dies erst während des Spiels heraus und es kann zum Problem werden, wenn kein besserer Reservespieler zur Verfügung steht. Dann gilt es, dass die Mannschaft diesen Schwachpunkt kompensiert. Problematisch wird es, wenn ein größerer Teil des Teams an diesem Tag Formschwäche zeigt. Der Fondsmanager löst diese Herausforderung so: seine Mannschaft besteht aus 2 Gruppen, von denen die erste Manager neutrale Fonds sind, also Bausteine, welche passiv den Index, auf den sie sich beziehen, in der Performance 1:1 und im Risiko maximal 1:1 abbilden. Die zweite Gruppe besteht aus Fonds, die auf Managerleistung basiert. Nun hat er Alpha- und Beta-Spieler auf dem Platz, deren unterschiedliche Herangehensweise eine gleichzeitige Formschwäche der gesamten Mannschaft ausschließt. Zudem kombiniert er unterschiedliche Zielmärkte und setzt auf die Kompetenz unterschiedlicher Fondsgesellschaften. Dies trägt ebenfalls dazu bei, dass eine gleichzeitige Formschwäche der gesamten Mannschaft eher unwahrscheinlich ist.

Damit ist aber längst noch nicht die Selektion abgeschlossen: er stellt sein Team aus ganz verschiedenen Anlageklassen zusammen, es können Aktien, Anleihen oder Rohstoffe, zuweilen auch einfach Kasse erworben werden. In optimistischeren Stimmungen wird er stärker auf klassische Aktienfonds setzen, in neutralen Stimmungen einen Schwerpunkt in marktneutralen Strategien wie Long-Short Fonds oder Discount-Produkten suchen und in pessimistischen Stimmungen festverzinsliche Wertpapiere und Trendfolge-Fonds höher gewichten. Jeder Baustein hat seine individuelle Stärke, die ihn für bestimmte Szenarien besonders wertvoll macht. Der Fondsmanager, der nicht nur stets long only – Spieler einwechseln muss, sondern frei aus einem Pool von Fonds auswählen kann, die entweder long only, long-short oder marktneutral investieren können, hat da fast schon ein Luxusproblem mit seiner wertvollen Reservebank.

Die Stimmung zu ermitteln, die dafür geeigneten Fonds zu bestimmen und dann ein ausbalanciert diversifiziertes Team auf den Platz zu schicken, welches jeden Gegner bezwingen kann, das ist die Aufgabe, die der Fondsmanager des gemischten Fonds der zweiten Generation zu erledigen hat. Sein Ziel: die Investoren und ihre Berater sollen sich in jeder Marktlage relaxt zurück lehnen können. apano hat eine über mehrere Jahre gereifte Idee über viele Monate hinweg entwickelt und ausführlich getestet. Das Ergebnis erfüllt die hoch gesteckten Erwartungen. Als Fonds wird diese Vermögensstrategie voraussichtlich noch 2013 auf den Markt kommen.



CorImmun-Exit der MIG Fonds – mit Made in Germany zur Rendite

Ein Gastbeitrag von Dr. Matthias Hallweger

Made in Germany ist ein Gütesiegel für deutsche Qualitätsarbeit. Deutsche Unternehmen setzten über Jahrzehnte weltweit gültige benchmarks und viele machen das heute noch höchst erfolgreich. Die MIG Fonds setzen genau hier an und prägen mit ihren Unternehmensbeteiligungen Made in Germany die Welt von morgen! Das substanzstarke Portfolio an Unternehmen wächst stetig und der Drang der innovativen Beteiligungsunternehmen, Ihre Ideen für die Produkte von morgen in wachsenden Märkten zu realisieren, ist hoch.

Dabei gilt es im Fondsmangement der MIG Fonds mit hoher Sorgfalt und nach komplexen und strengen Auswahlkriterien die Unternehmen ausfindig zu machen, die das Potential haben, ihre Technologien, Verfahren oder Ideen für Produkte von morgen auf dem Markt zu platzieren.

Deutschland und Österreich verfügen über einen nahezu unendlichen Nährboden an zahlreichen herausragenden Wissenschaftlern, brillanten Ingenieuren, geistreichen Erfindern und kreativen Unternehmen. Dieses einzigartige Potential kann im eigenen Land gehalten werden und muss nicht „kampflos“ an das Ausland abgegeben werden.

Doch primär fehlt es an den finanziellen Möglichkeiten diese einzigartigen Komponenten nach vorne zu treiben. Die Investitionen der MIG Fonds fördern jene Spitzentechnologien von morgen und begleiten diese Unternehmen ein Stück ihres Weges.

Dabei konzentrieren wir uns seit Jahren mit unseren MIG Fonds als geschlossenen Fonds auf klassische early-stage- und Expansions-Finanzierungen technologieorientierter Unternehmen. Ohne eine unternehmerisch geprägte „Hands on“-Strategie durch unser Portfoliomanagement der MIG Verwaltungs AG wäre dies nicht sinnvoll möglich. „Hands on“ heißt hier aber, dass unsere Investmentmanager auf Grundlage jahrelanger eigener Erfahrung das Unternehmen in seinen Herausforderungen hin zu einem Markt mit einer neuen Technologie, einem neuen Produkt aktiv begleiten.

Die Aufgabe besteht darin, große technologische Schritte mit einer echten Innovation zu erreichen, dabei ein gut strukturiertes Unternehmen entstehen zu lassen.

Wenn wir Geld investieren, geht es nicht um die Spekulation, dass das unveränderte Investmentobjekt am nächsten Tag von irgendjemandem für mehr Geld gekauft werden soll. Bei uns geht es darum, dass mit unserem Geld und dem Input aus unserem Beteiligungsmanagement der MIG Verwaltungs AG ein echter, substanzieller und nachhaltiger Mehrwert geschaffen wird.

Eine Technologie, die bahnbrechend für bestimmte Industrien ist, oder Produkte, die weltweit das Potential zur Marktführerschaft besitzen, erhöhen den Wert des von uns finanzierten Unternehmens erheblich. So wird ein echter, produktiver Sachwert geschaffen und genau das unterscheidet uns von vielen Finanzjongleuren, die darauf hoffen, dass andere entweder die Arbeit verrichten oder dumm genug sind, einfach mehr für das erworbene Produkt zu bezahlen.



Der Exit der Corlmmun GmbH im vergangenen Jahr ist hier ein Paradebeispiel für die Investitionsphilosophie der MIG Fonds. Aus dem Lehrstuhl eines Nobelpreisträgers entstand ein Forschungsprojekt zur Entwicklung eines Wirkstoffes im Bereich Herzinsuffizienz. Das neu gegründete Unternehmen wurde mit erfahrenen „serial entrepreneurs“ in der Geschäftsleitung versehen. Im richtigen Umfeld wurden hervorragende Ergebnisse in der weiteren Entwicklung sowohl des Wirkstoffes als auch des Unternehmens gezeigt. Letztlich konnte das Unternehmen nach wenigen Jahren an einen der größten Life Science Konzerne der Welt für ein Multiple des investierten Kapitals von bis zu 12 und bei Erreichen weiterer Meilensteine von ca. bis zu 26 veräußert werden.

Ein Exit mit viel Beachtung, selbst die ehemalige Bundesbildungsministerin Annette Schavan pries dies als Paradebeispiel deutscher Innovationskunst und Unternehmensentwicklung an. Dabei stellte sie klar, dass „Unternehmen mit Investitionen in Forschung und Entwicklung mit gutem Recht Geld verdienen wollen. Sie aber auch hohe Werte für die Volkswirtschaft und die ganze Gesellschaft schaffen, was nur zum Teil in ihre betriebswirtschaftliche Rechnung eingehen kann“.

Schavan lobte den Deal, da nicht nur die Anleger über die MIG Fonds, sondern auch das Bundesforschungsministerium das Unternehmen gefördert hatten: „Davon profitieren viele: Patienten können auf ein neues Herzmedikament hoffen. Die Steuerzahler in Deutschland verdienen am Verkauf. Sieger ist auch der Forschungsstandort Deutschland.“

Am Ende freut es vor allem die Anleger in die MIG Fonds, die durch Ausschüttungen den Verkaufserlös für ihren strategischen Vermögensaufbau erhalten.

Ein ganz wichtiger Aspekt für unseren Platzierungserfolg mit den MIG Fonds ist zudem die glasklare Transparenz, die wir unseren Vermögensberatern und Finanzdienstleistern aber auch vor allem unseren Anlegern bieten. Diese Transparenz führt zu Überzeugung und diese Überzeugung zu weiterer Nachfrage nach den MIG Fonds. Die Erfolgsgeschichte MIG hat gerade erst einmal begonnen.

DR. MATTHIAS HALLWEGER



Dr. Hallweger, geb. 1968, ist Vorstand der Alfred Wieder AG und der HMW Emissionshaus AG. Dr. Matthias Hallweger hat in Augsburg, England und USA Rechtswissenschaften studiert und im Deutschen und Amerikanischen Gesellschaftsrecht promoviert. Er hat als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht eine mittelständische Münchner Wirtschaftskanzlei aufgebaut und viele Jahre Erfahrung in der Konzeption von Vermögensanlagen gewonnen. Zudem ist er Lehrbeauftragter der Hochschule München für Venture Capital und Unternehmensfinanzierung.


ALFRED WIEDER AG


HMW
EMISSIONSHAUS AG

Patriarch B&W Global Freestyle mit gutem Jahresergebnis

Der langfristige Blickwinkel bleibt dabei unverändert im Fokus

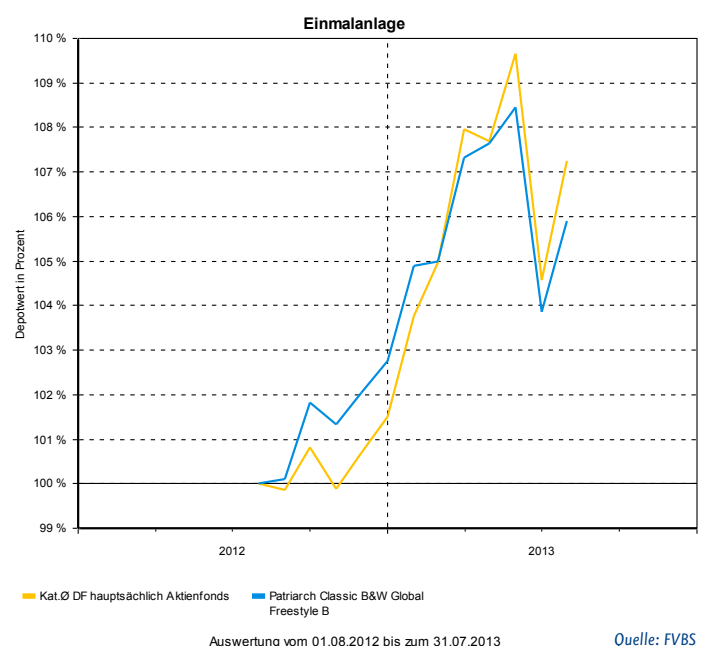
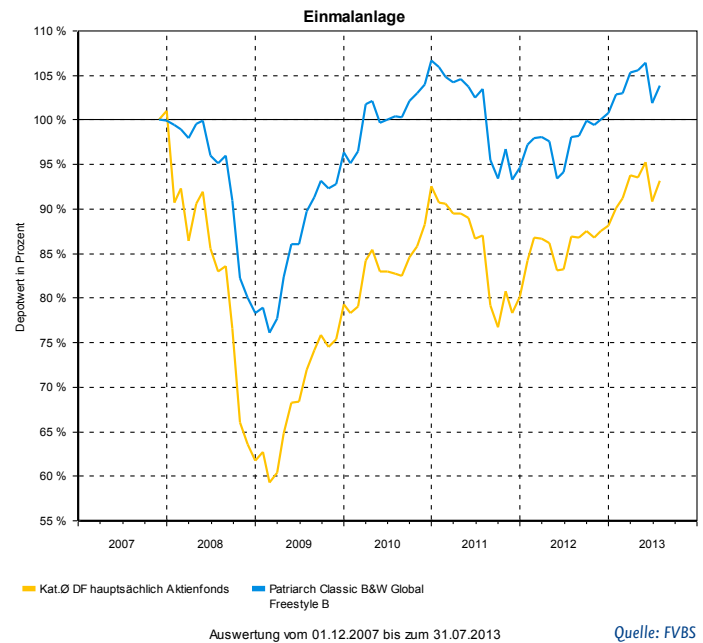
Interview mit Daniel Bienen

Zum Jahresende ist der von der Bienen & Wilms Beratungsgesellschaft mbH aufgelegt Patriarch B & W Global Freestyle mittlerweile sechs Jahre am Markt. Zeit für performer, sich einmal mit Daniel Bienen, einem der beiden Fondsberatern, über die zur Auflage (kurz vor Ausbruch der globalen Finanzkrise) gewählten Anlagestrategie und deren Bewährung über die bisherige Fondslaufzeit auszutauschen. Sowie zusätzlich einen Einblick in die derzeitige Fondsausrichtung zu erhalten.

Ihr Fondsvolumen liegt immer noch bei ca. 10 Mio. Euro. Von außen kommen gefühlt nicht so viele Neukunden und Assets hinzu. Woran liegt das?

Leider ist es nun einmal so, dass man fast ausschließlich in den Fokus von Anlegern gerät, wenn eine extreme Outperformance erzielt wird! Dies ist natürlich auch unser Ziel. Allerdings wollen wir das nicht erreichen, indem wir eine extrem hohe Volatilität anstreben und die Märkte bei steigenden Kursen auf dem Weg nach oben schlagen. Unser Ziel ist es bei einer überschaubaren Volatilität vor allem Stabilität in das Portfolio zu bringen und bei Verlusten an den Aktienmärkten durch möglichst geringe Rückgänge eine Outperformance auf lange Sicht zu erzielen. Den mittelfristigen Erfolg unserer Strategie zeigt die Outperformance gegenüber dem Mittelwert der Peergroup unseres Fonds (obere Grafik). Diese, unsere Grundmaxime, ist leider aber nicht jedem Kunden sofort verständlich, da es vielleicht auf den ersten Blick zunächst einmal wenig spannend erscheint.

Die wenigsten Anleger machen sich leider darüber Gedanken, wie ein stark volatiler Fonds reagiert, wenn der große Knall kommt. Unserer Meinung nach werden die Rückschläge an den Märkten immer stärker und schneller auf uns zukommen! Dies ist einfach der modernen Technik mit den Informationen „rund um die Uhr“ geschuldet. Eine kleine unbedeutende Nachricht reicht teilweise schon aus um einen Flächenbrand auszulösen, selbst wenn diese sich später als „Ente“ herausstellt.



In der aktuellen Jahresbetrachtung liegt Ihr Fonds mit knapp +6% Performance in einem steigenden Markt damit auch sehr ordentlich positioniert, aber dieses Mal leicht hinter dem Mittel der Fondsvergleichsgruppe (untere Grafik). Das passt dann zum von Ihnen geschilderten Ansatz absolut ins Bild, oder? Definitiv! Denn, wir haben ja vom steigenden Markt sogar mit einem neuen All-Time-High unseres Fonds am 25.5.13 gut partizipieren können und somit einmal mehr den Beweis erbracht, dass unsere Strategie nicht nur langfristig der richtige Weg ist. Dies sehen ja auch unsere Kunden so, sonst würden Sie nicht in allen Marktphasen in unserem Fonds investiert bleiben und uns so lange die Treue halten. Wir hatten so gut wie keine Abflüsse, auch wenn es einmal zu Rückgängen und Rückschlägen wie phasenweise in den letzten Jahren kam! Wir sind der festen Überzeugung, dass sowohl bei Anlegern aber auch bei Beratern der Punkt kommt, wo Stabilität und Werterhalt wichtiger sein werden, als ein optimaler oder überproportionaler kurzfristiger Gewinn. Wir sind sogar der Überzeugung, dass die meisten Berater von Investmentfonds genauso denken wie wir. Nur ist es wesentlich schwieriger den Kunden auf ein negatives Szenario bei einem Abschluss aufmerksam zu machen, als eine tolle Entwicklung in der Zukunft in Aussicht zu stellen.

Eine durchgehend konstante Volatilität seit Auflage von ca. 8,5 im Durchschnitt bei einer grundsätzlich aktienlastigen Ausrichtung des Fonds ist beeindruckend. Wie oder wodurch haben Sie das erreicht? Man darf sein Ziel nie aus den Augen lassen und sich gerade bei den heutigen Märkten nicht verführen lassen! Nur weil anscheinend alle Nachrichten hoffnungsvoll sind und die Aktienmärkte 2 oder 3 Wochen lang positive Tendenzen zeigen, hat es nie geschadet zwischendurch Gewinne mit zu nehmen und mit beiden Beinen auf dem Boden zu bleiben! Dazu spielt natürlich auch die Auswahl der Zielinvestments eine entscheidende Rolle! Wir legen hierbei sehr viel Wert auf Substanz. Das heißt wir investieren vor allem in Aktien und Fonds mit hoher Dividendenrendite. Auch, dass wir uns bei der Entscheidungsfindung, ob Positionen gekauft, getauscht oder veräußert werden, streng an unsere von uns selbst gesteckten Vorgaben halten, ist ein ganz gravierender Erfolgsfaktor!

Welche Assetklassen helfen Ihnen im Moment insbesondere noch um Stabilität und eine geringe Volatilität zu erreichen?

Leider ist bei Anlagen im Festzinsbereich im Moment

nicht viel Rendite zu generieren. Schon gar nicht, wenn man dazu zusätzlich auf gute Bonität setzt. Im Rentenbereich sind aber immer noch einige Länder- und Unternehmensanleihen aus den Emerging Markets interessant und wir nutzen immer wieder ausgewählte Zertifikate und Aktienanleihen mit Sicherheitslevel um in Alternativen gegenüber Aktien und „klassischen“ Renten investiert zu sein. So kann man eine gute positive Performance generieren, selbst bei tendenziell leichten Abwärtsbewegungen des Aktienmarktes! Leichte bis mittlere Kurschwankungen sind dann ohnehin nicht so gravierend und sind recht gut zu kompensieren.

Wenn Sie derzeit den defensiven Anlageinstrumenten in Ihrem Fonds soviel Aufmerksamkeit schenken, bedeutet dies dann im Umkehrschluss, dass Sie den Aktienmarkt überbewertet sehen und evtl. Ihre Aktienquote reduzieren wollen?

Ganz und gar nicht. Aber bleiben wir doch einmal realistisch. Wenn wir in dieser aktuellen Niedrigzinsphase mit Alternativen gegenüber reinen Aktien- und Rentenpapieren 5% Rendite oder mehr im Jahr erzielen können, ohne zu große Angst vor anstehenden Zinsanhebungen und den damit verbundenen

DANIEL BIENEN & MARCEL WILMS



Daniel Bienen:

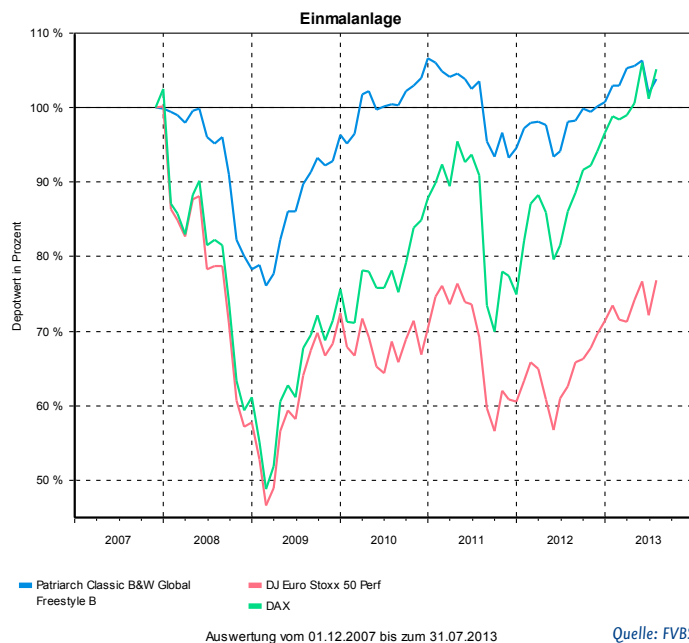
- Depotverwalter
- Analyst und Researcher
- seit 1997 geprüfter Börsen- und Finanzberater
- seit 2006 Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK

Marcel Wilms:

- Depotverwalter
- Analyst und Researcher
- seit 1997 geprüfter Börsen- und Finanzberater
- 2002 Serie 3 (amerikanische Broker-Prüfung) absolviert
- seit 2007 Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK

Kurskorrekturen zu haben, dann halten wir diese Instrumente für sehr vernünftig und lukrativ! Wie eben schon erwähnt, es wird immer häufiger kürzere Rückgänge am Aktienmarkt geben, was eine konstante gleichmäßige Entwicklung der Aktienrenditen verhindert. Dies soll allerdings nicht bedeuten, dass auf lange Sicht an den Aktienmärkten keine Gewinne mehr zu erzielen sind. Ganz im Gegenteil. Wir sind sogar der Auffassung, dass es im Moment mehr als lukrativ ist bei einem solchen Zinsniveau in ausgesuchte Aktien oder Aktienfonds zu investieren, denn es gibt ja nicht wirklich große Alternativen aufgrund der aktuellen Niedrigzinspolitik! Doch die Mischung aus defensiven und offensiven Bausteinen bringt den langfristigen Erfolg und lässt den Anleger gut schlafen. Wir zeigen dazu unseren Interessenten immer den Verlauf unseres Fonds seit Auflage im Vergleich zum reinen europäischen oder deutschen Aktieninvestment (siehe Grafik unten). Was hätte der Kunde vom reinen Aktieninvestment gehabt? Nebenbei erwähnt mit einer Volatilität der Indices von sage und schreibe 22! Der DAX liegt nach vielen Schmerzen beim Kunden endlich wieder gleichauf mit dem Resultat unseres Fonds und andere Aktienmärkte, wie z.B. der europäische Aktienmarkt, liegen immer noch Lichtjahre hinter unserem Ergebnis.

Das nach unserer Meinung viel größere Problem, bildet die immens große Gefahr von Kursverlusten durch zukünftige Zinssteigerungen für den Sektor der Rentenfonds aller Art, welche in Anleihen mit mittlerer bis langer Laufzeit investiert sind. Diese Gefahr betrifft natürlich auch Mischfonds die ebenfalls eine Mindestinvestitionsquote in Renten mit mittlerer und langer Laufzeit halten müssen. Hier kann ich nur jedem Kunden und Berater den Tipp geben, sich diese Fonds und deren Anlagestrategien einmal genau anzuschauen um die dort potentiell möglichen Risiken besser einschätzen zu können.



Die Zeiten werden nach Ihrer eigenen Aussage nicht einfacher und die Volatilität an den Aktienmärkten und die generellen Vorgaben des Gesetzgebers in Sachen Anlegerschutz steigen ständig. Haben Sie die Idee zur Fondsaufgabe jemals bereut?

Dazu kann ich nur ein klares und deutliches „Niemals“ zum Besten geben! Denn, alleine der Aufwand, welcher heute nötig wäre um eine Umschichtung bei einem einzelnen Kunden im Portfolio vorzunehmen (Beratungsprotokoll, pers. Termin etc.), ist ja ebenso extrem gestiegen und ist fast nicht mehr zu bewältigen!

Wir haben seit 2007 alleine 3 mal die Aktienquote für unsere Fondsanteileseigner auf 0% reduziert und sind kurze Zeit später wieder eingestiegen. Es wäre bei all unseren weiteren Kunden, die Fondspickerdepots halten (wir sind ja auch in der reinen Endkundenberatung und nicht nur in der Fondsberatung tätig), gar nicht möglich gewesen, so schnell und in dieser Häufigkeit zu reagieren! Durch das Investment in unseren Fonds wurde das Kapital der Kunden erhalten und der Kunde hat einen deutlichen zeitlichen Vorsprung beim erneuten Wiedereinstieg in die Aktienmärkte.

Ihr Fonds wird aufgrund der dargestellten großen Flexibilität und Wandlungsfähigkeit im Nutzen von Anlageklassen und -instrumenten immer wieder liebevoll zurecht als „das Chamäleon“ bezeichnet. Denken Sie daher auch, dass Ihr Fonds für jeden Kunden geeignet und das passende Investment ist?

Nein, so wollen wir nicht verstanden werden. Jeder Endkunde ist individuell, hat eigene Ideen und seine persönliche Risikoneigung und muss auch individuell beraten werden. Wir wollten ein Basisprodukt schaffen, welches dem Berater hilft ein Portfolio individuell für einen Kunden aufzubauen – und ich denke, das haben wir geschafft. Denn, wir handeln nach unseren dargestellten Maximen und „leben“ diese Finanzlösung ganz genau wie vorher schon beschrieben, jeden einzelnen Tag!

Das unser Fonds auch für Dritte ein ordentliches Basisprodukt darstellt, zeigt dann wohl auch die Tatsache, dass Versicherer wie beispielsweise die PrismaLife AG oder auch die Friends Provident AG unseren Fonds nach ausgiebiger und intensiver Prüfung in Ihr Fondsuniversum aufgenommen haben. Was uns natürlich auf der einen Seite etwas stolz macht und auch auf der anderen Seite zeigt, dass wir in den letzten Jahren nicht allzu viel falsch gemacht haben können. Damit wurde ganz nebenbei das Investment in unserem Fonds auch einem komplett neuem Kundenklientel ermöglicht. Nun hat auch der klassische Altersvorsorgekunde über die genannten beiden Versicherer die Möglichkeit von unserer Fondsstrategie in seinem Versicherungsmantel zu profitieren und ganz nebenbei sogar schon mit kleinen Beträgen staatliche Förderungen à la Rürup oder über die betriebliche Altersvorsorge zusätzlich in Anspruch zu nehmen. Das nenne ich eine wirkliche Basislösung!

Herr Bienen, wir bedanken uns für das angenehme Gespräch.



Investmentfonds und Steuern

Bei einer Kapitalanlage zählt für den sachkundigen Investor normalerweise nur das Ergebnis NACH Steuern. Doch um dazu verschiedene Anlageformen einschätzen zu können, sollte ein Anleger zunächst einmal die Versteuerung für Investmentfonds kennen und verstehen. Beim gewohnt komplexen deutschen Steuerrecht ein löblicher, aber in der Praxis gar nicht so einfacher Vorsatz. Grundsätzlich gilt zwar seit Einführung der Abgeltungsteuer zum 1.1.2009 richtiger Weise, dass alles einfacher und einheitlicher geworden ist, aber performer will für Sie im Nachfolgenden doch einmal ein wenig mehr ins Detail gehen und Ihnen einen kleinen Grobleitfaden zum Thema Investmentfonds und Steuern an die Hand geben.

Grundsätzlich sind alle privaten Kapitalerträge (Zinsen, Dividenden, realisierte Kursgewinne und bei Fonds auch Mieteinnahmen) mit einem einheitlichen Steuersatz von 25% (der seit 1.1.2009 geltenden Abgeltungssteuer) zzgl. Solidaritätszuschlag und eventuell anfallender Kirchensteuer zu versteuern. Diesen Abzug erledigt die depotführende Stelle automatisch „an der Quelle“ und stellt dem Kunden eine entsprechende Bescheinigung dazu aus. Mit Abführung der Abgeltungssteuer ist die Besteuerung für den Kunden, unabhängig seines persönlichen Steuersatzes, wie der Name schon sagt, abgegolten. Wenn damit alle Erträge besteuert wurden, kann der steuerpflichtige Privatanleger auf die Anlage KAP in der Einkommensteuererklärung verzichten. Sollte der Kunde einen geringeren persönlichen Steuersatz als die abgeführten 25% Abgeltungssteuer haben, dann kann er sich die zu viel gezahlten Steuern normalerweise über die Einkommensteuererklärung anrechnen lassen. Kapitalerträge, die im Ausland erzielt werden, unterliegen dort oftmals einer eigenen örtlichen Quellensteuer. Die Abgeltungsteuer kann um die anrechenbare ausländische Quellensteuer vermindert werden. Die Quellensteuer wird unmittelbar durch das depotführende Institut bis maximal zur Höhe der Abgeltungsteuer berücksichtigt.



Ausländische Quellensteuer

Investmentfonds, die ausländische Papiere in ihrem Portfolio haben, erhalten die Erträge gegebenenfalls gemindert um diese Quellensteuer. Deutsche Investmentfonds weisen regelmäßig die im jeweiligen Ausschüttungsland einbehaltene, keinem Ermäßigungsanspruch unterliegende Quellensteuer aus. Im Falle der Veranlagung ist die Anlage AUS bei Kapitalerträge nicht mehr auszufüllen.

Wie kann ich den Steuerabzug mindern?

A large, bold, black letter 'F' with a slight 3D effect and a shadow, positioned on the left side of the page.

Freistellungsauftrag

Jedem privaten Steuerpflichtigen steht, jährlich wiederkehrend, der Sparerpauschbetrag (= Freistellungsauftrag) in Höhe von 801 € pro Person oder 1.602 € bei gemeinsam Veranlagten zur Verfügung. Dabei sind auch alle Kinder und Babys mit einbezogen, denn die Steuerpflicht beginnt rechtlich mit der Geburt. Familien mit Kindern können somit nicht nur bei den Eltern, sondern auch bei den Kindern diese Freistellung in Anspruch nehmen. **Dabei muss das Vermögen aber auch auf einem Konto/Depot verwaltet werden, welches auf den Namen des Kindes lautet.**

Der Freistellungsauftrag muss bei Anfallen eines steuerrelevanten Ertrages beim konto- oder depotführenden Institut rechtzeitig vorher vorliegen. Meist ist die potentielle Erteilung eines Freistellungsauftrags bereits in den Konto-/Depoteröffnungsunterlagen schon integriert. Selbstverständlich kann der individuelle Freibetrag auf mehrere Institute verteilt werden. Es darf jedoch insgesamt die zustehende Summe von 801 € / 1.602 € nicht überschritten werden.

In welcher Höhe sollte der Freistellungsauftrag erteilt werden?

Bei Zinsanlagen ist das einfach, da die Zinseinnahmen voll in die Freistellung fallen, gilt die Höhe des Anlagezinses. Bei Investmentfonds ist das nicht ganz so einfach, da je nach Anlagespektrum, die Ausschüttungen unterschiedlich für den Freistellungsauftrag greifen. Hier kann man aber sehr gut mit der Faustformel arbeiten, dass – ausgehend von der aktuellen Marktsituation – bei überwiegend internationalen Rentenfonds 2,5–3% der Anlagesumme freigestellt werden sollten, bei eher Aktien(-fonds)lastigen Investments rund 2% ausreichen sollten (Ausnahme Dividendenaktienfonds – da eher 4%).

Sollte der steuerpflichtige Privatanleger trotzdem mit Abgeltungssteuer belegt worden sein, obwohl er eigentlich mit seinen steuerpflichtigen Kapitalerträgen unterhalb der Freistellungsgrenzen bleibt (aber die Freistellungsaufträge für die jeweiligen steuerpflichtigen Einnahmen zu niedrig gestellt hat), dann kann er dies über die Anlage KAP in seiner Steuererklärung angeben.

N

Nichtveranlagungsbescheinigung

Die Nichtveranlagungs-Bescheinigung (NV-Bescheinigung) verhindert den Abzug der Kapitalertragsteuer sowie des Solidaritätszuschlags auf Kapitalerträge beziehungsweise führt bei deutschen thesaurierenden Investmentfonds zur Erstattung der einbehaltenen Steuern. Ein Antrag auf NV-Bescheinigung kommt für diejenigen Anleger in Betracht, die voraussichtlich die Minimum-Einkommengrenze für die Einkommensteuer nicht erreichen. Sofern anzunehmen ist, dass das

zu versteuernde Einkommen im Veranlagungszeitraum, z.B. 2013, nicht über 8.004 € beziehungsweise bei Zusammenveranlagung nicht über 16.008 € liegt, kann die NV-Bescheinigung beim Wohnsitzfinanzamt beantragt werden. Kinder, Rentner, Azubis, Studenten beispielsweise aber auch kirchliche oder mildtätige Organisationen und manche Stiftung sind für eine NV-Bescheinigung prädestiniert.

Durch die NV-Bescheinigung werden im Veranlagungszeitraum 2013 Kapitalerträge bis zur Höhe von jeweils 8.841 € beziehungsweise bei Zusammenveranlagung von 17.682 € (Grundfreibetrag zuzüglich Sparer-Pauschbetrag und Sonderausgaben-Pauschbetrag) steuerfrei vereinnahmt.

Grundsätzlich sinnvoll ist die Beantragung einer NV-Bescheinigung, wenn die Kapitalerträge den Sparer-Pauschbetrag zwar übersteigen, die übrigen Einkünfte aber so gering sind, dass die vorgenannten Freibeträge nicht vollständig ausgeschöpft werden.

Die NV-Bescheinigung ist beim Wohnsitz-Finanzamt zu beantragen und bei der depotführenden Stelle vorzulegen. Das Dokument gilt für maximal drei Jahre. Durch die Vorlage der NV-Bescheinigung bei der Bank erübrigt sich auch ein Freistellungsauftrag, um den Sparer-Pauschbetrag auszuschöpfen. Die NV-Bescheinigung ist – anders als der Freistellungsauftrag für Kapitalerträge – hinsichtlich der Höhe der vom Steuerabzug frei gestellten Erträge nicht begrenzt. Die Bescheinigung ist zurückzugeben, wenn das Finanzamt dies fordert oder wenn der Inhaber erkennt, dass die Voraussetzungen für ihre Erteilung weggefallen sind. Die NV-Bescheinigung ist somit keine Befreiung von der Steuerpflicht.

G

Gewinn- und Verlustverrechnung, Zwischengewinne

Weil seit Einführung der Abgeltungsteuer Gewinne aus der Veräußerung von Wertpapieren steuerpflichtig sind, werden auch Veräußerungsverluste entsprechend berücksichtigt. Somit können Verluste aus Wertpapiergeschäften mit Veräußerungsgewinnen sowie Zins- und Dividendenerträgen verrechnet werden. Für diese Fälle führt die depotführende Stelle einen so genannten Verlustverrechnungstopf.

Eine Ausnahme dieser Verrechnungsmöglichkeit gilt für Verluste aus Aktienverkäufen. Diese können nur mit Gewinnen aus Aktiengeschäften verrechnet werden.

Ein im Kalenderjahr nicht ausgeglichener Verlust wird in der Regel von der depotführenden Stelle auf das Folgejahr vorgetragen. Allerdings kann der Anleger bei seiner depotführenden Stelle – bis spätestens 15. Dezember des laufenden Jahres – einen Antrag auf Verlustbescheinigung stellen, sodass die Verluste nicht vorgetragen werden. Dies ist zum Beispiel dann sinnvoll, wenn mehrere Depots bei unterschiedlichen Banken mit realisierten Gewinnen und Verlusten geführt werden, weil eine bankübergreifende Verlustverrechnung nicht möglich ist.

In den Verlustverrechnungstopf werden bei Kauf von Fondsanteilen grundsätzlich auch die bezahlten Zwischengewinne des Investmentfonds eingestellt. Zwischengewinne sind die im Anteilpreis enthaltenen Entgelte für vereinnahmte oder aufgelaufene Zinsen, die vom Investmentfonds noch nicht ausgeschüttet oder thesauriert wurden. Damit es bei Veräußerung des Fondsanteils nicht zu einer Doppelerfassung kommt, werden die Zwischengewinne beim Kauf bereits steuermindernd berücksichtigt. Einge kaufte Zwischengewinne gelten als negative Einnahmen aus Kapitalvermögen.

Wenn es jetzt zu steuerpflichtigen Erträgen kommt, ob durch Realisierung von Gewinnen oder Ausschüttung /Thesaurierung, wird immer zuerst der Verlustverrechnungstopf angegriffen. Erst wenn dieser aufgebraucht ist, wird der Freibetrag angegriffen. Erst wenn beides nicht (mehr) vorhanden ist, kommt es zur Versteuerung.

TIPP: Fassen Sie die Kundenanlagen möglichst bei einer Bank zusammen, denn dann passieren diese Mechanismen üblicherweise automatisch und der Kunden bekommt eine umfassende steuerliche Bescheinigung. Führt der Kunde Konten und/oder Depots bei unterschiedlichen Kreditinstituten, dann muss er diese Zusammenführung in seiner Steuerklärung in der Anlage KAP selbst machen.



Thesaurierung

Werden Fondsanteile eines thesaurierenden deutschen Investmentfonds in einem inländischen Depot gehalten, nimmt die inländische depotführende Stelle den Steuerabzug mit abgeltender Wirkung vor. Dies gilt dann auch für den Einbehalt der Kirchensteuer. Die dazu nötige Steuerliquidität erhält die depotführende Stelle von den Investmentfonds.

Da der depotführenden Stelle immer die maximal einbehaltene Steuer unter Berücksichtigung des höchsten Kirchensteuersatzes (9%) zur Verfügung gestellt wird, wird es häufig zu Steuergutschriften im Depot des Anlegers kommen. Durch dieses System sind kirchensteuerpflichtige Anleger eines inländischen thesaurierenden Investmentfonds künftig nicht gezwungen, lediglich wegen der Kirchensteuer eine Veranlagung durchzuführen.

Bei ausländischen thesaurierenden Fonds sind hingegen in der Regel Angaben über die thesaurierten Erträge in der Einkommensteuererklärung erforderlich, weil diese keine Steuerliquidität zur Verfügung stellen und damit die Thesaurierung ohne Abgeltungssteuerabzug durchführen.

In solchen Fällen ist der Kunde veranlasst, diese Erträge bei seiner Einkommensteuererklärung jährlich anzugeben und zu versteuern. Im Falle eines Verkaufes eines thesaurierenden ausländischen Investmentfonds wird dann auf den gesamten aufgelaufenen (thesaurierten)

Ertrag die Abgeltungssteuer nochmals fällig. Dann muss der Kunden wieder in seiner Steuererklärung nachweisen, in wie weit bereits versteuert wurde, um Gutschriften zu erwirken!

Thesaurierende oder ausschüttende Fondsvariante bevorzugt ?

Das ist eine eher philosophische Frage, die meist im Zusammenhang mit der Anlageentscheidung zugunsten eines thesaurierenden Fonds oder einer Fondsvermögensverwaltung aufkommt. Während sich beim thesaurierenden Fonds durchaus Zinseszinsseffekte durch die Nicht-Ausschüttung der Erträge einstellen können, müssen bei Veräußerung die gesamt aufgelaufenen Zugewinne auf einmal an der Quelle versteuert und abgeschlagen werden. In den allermeisten Fällen ist damit der Freistellungsauftrag weit überschritten und es ist eine oft nicht unerhebliche Steuer zu zahlen, was das generelle Erfolgserlebnis der Anlage gefühlt durchaus mindert. Bei laufend ausschüttenden Varianten werden die anfallenden Erträge jährlich versteuert und der Freistellungsauftrag wird optimaler genutzt.

Bei einer Anlage von z.B. 20.000 € (siehe Tabelle 1) und einem jährlichen Ertrag von 4% ergibt sich in der thesaurierenden Variante ein zum Veräußerungszeitpunkt (hier nach 10 Jahren) gebündelter Steuerabschlag, wozu im finalen Jahr natürlich der hinterlegte Freistellungsauftrag (801 € alleinstehend) nicht ausreicht. Wogegen in der ausschüttenden Variante der Freibetrag jährlich optimal genutzt wurde und sich kein Steuerabzug ergibt. Die Differenz zugunsten der ausschüttenden Variante sind über die Laufzeit 717,14 €.

Tabelle 1

Jahr	Thesaurierung	Ausschüttend	Netto Ertrag	Jährl. Steuer
0	20.000,00 €	20.000,00 €		
1	20.800,00 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
2	21.632,00 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
3	22.497,28 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
4	23.397,17 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
5	24.333,06 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
6	25.306,38 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
7	26.318,64 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
8	27.371,38 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
9	28.466,24 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
10	29.604,89 €	20.000,00 €	800,00 €	0,00 €
Abgeltungssteuer	2.322,02 €		8.000,00 €	0,00 €
Nettoanlageergebnis inkl. Kapitaleinsatz	27.282,86 €	28.000,00 €		

(hinterlegter Freibetrag 801 €, Abgeltungssteuersatz 25% + Solidaritätszuschlag, keine Kirchensteuer)

Quelle: Patriarch, eigene Berechnung

Somit hat die fortlaufend steuerpflichtige Variante, wie beispielsweise bei den PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen, speziell bei mittleren Anlagesummen durchaus ihren steuerlichen Vorteil! Bei besonders großen Anlagebeträgen dreht dieses Verhältnis aufgrund des Zinseszinsseffektes zugunsten der thesaurierenden Variante, wie die Tabelle 2 zeigt.

Der hier optisch ersichtliche Ergebnisvorteil durch den erst zum Verkaufszeitpunkt erfolgenden Steuerabschlag, wie z.B. bei den Patriarch Select Dachfonds gegeben, wird allerdings in der Praxis durch die trotzdem für thesaurierende ausländische Erträge vorgeschriebene jährliche Versteuerung und Angabe in der Einkommenssteuererklärung wieder deutlich geschmälert.

Wer sich mit dem Thema Investmentfonds & Steuern noch intensiver auseinander setzen möchte, dem empfehlen wir die kostenlose und sehr verständlich geschriebene Broschüre „Investmentfonds und Abgeltungssteuer“ vom BVI.

Diese und weitere informative Publikationen des BVI zum Thema Investmentfonds erhalten Sie als pdf-Download unter <http://www.bvi.de/bvi/publikationen>.

Bitte beachten Sie, dass diese Veröffentlichung ausschließlich informativen Zwecken dient und in keinster Weise eine steuerliche Beratung darstellt. Die Darstellungen erfolgen nach bestem Wissen und ein möglicher Irrtum bleibt vorbehalten.

Tabelle 2

Jahr	Thesaurierung	Ausschüttend	Netto Ertrag	Jährl. Steuer
0	150.000,00 €	150.000,00 €		
1	156.000,00 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
2	162.240,00 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
3	168.729,60 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
4	175.478,78 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
5	182.497,94 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
6	189.797,85 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
7	197.389,77 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
8	205.285,36 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
9	213.496,77 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
10	222.036,64 €	150.000,00 €	4.628,76 €	1.371,24 €
Abgeltungssteuer	18.788,40 €	13.712,36 €	46.287,64 €	
Nettoanlageergebnis inkl. Kapitaleinsatz	203.248,24 €	196.287,64 €		

(hinterlegter Freibetrag 801 €, Abgeltungssteuersatz 25% + Solidaritätszuschlag, keine Kirchensteuer)

Quelle: Patriarch, eigene Berechnung

Jetzt anmelden!

– Patriarch Beratersymposium im Mai 2014 in Riga

In turbulenten Marktphasen, wie derzeit, hilft aus Beratersicht nur Eines
– Informationsvorsprung!

Denn nur mit einer wirklich guten Informationsbasis kann der Vermittler
seinen Endkunden überzeugen, begeistern und langfristig an sich binden.

Den einzelnen unabhängigen Finanzexperten bewegen aktuell eine Menge Spezialthemen:

- Wie soll ich mich nach Erwerb der Erlaubnis gemäß §34f GewO neu positionieren?
 - Kommt die ausschließliche Honorarberatung wirklich oder nicht?
 - Ist die Finanzkrise wirklich schon in den Börsenkursen verarbeitet?
 - Wie gehe ich im Sinne meiner Kunden mit der aktuellen Niedrigzinsphase um?
 - Ist die Lebensversicherung als Altersvorsorgeinstrument noch zeitgemäß?
- usw., usw., usw.

Aber auch die klassischen Fragen, wie:

- Welche neuen Markttrends zeichnen sich ab?
- Welche Produktneuheiten sollte ich kennen?
- Welche Vertriebsunterstützungsmaßnahmen machen mich in der Akquisition
und langfristigen Kundenbetreuung noch erfolgreicher?
- Mit welchen Konzepten bzw. Vertriebsaktionen sind meine Kollegen derzeit
erfolgreich – und passen diese Wege auch zu meinem Geschäftsansatz?

wollen mal wieder aufgefrischt werden.

...und wenn möglich, natürlich vieles davon in komprimierter Form möglichst
im Rahmen einer hochqualifizierten Veranstaltung.

Patriarch hat darauf reagiert und mit ihren befreundeten Produktgesellschaften
[apano Investments GmbH](#), [AXA Investment Managers](#), [BNP Paribas Investment
Partners](#), [C-Quadrat](#), [DJE Kapital AG](#), [Franklin Templeton Investments](#) und [PrismaLife AG](#)
das Patriarch Beratersymposium 2014 in Riga in Lettland konzipiert.

Anhand des vorstehend erläuterten Anforderungsprofils erwartet die Teilnehmer aus
den Reihen der Partnergesellschaften, aber auch von Seiten der Patriarch, Top-
Vorträge von renommierten Referenten zu den diversen Themen im tollen Ambiente
des Baltikums.



Die Vergabe der sicherlich sehr begehrten 30 Teilnehmerplätze erfolgt über ein Losverfahren, dessen Basis Umsätze in Produkten der Fonds-Partnergeseellschaften, der PrismaLife-Tarifwelt oder der A&A Superfonds-Police sind. Jeweils ein Los erhält ein Finanzberater im Versicherungsbereich pro vermittelte Bewertungssumme von 30.000 €. Analog zum Fondsbereich, wo es jedes Teilnahmelos für 30.000 € Einmalabschluss gibt. Der Bewertungszeitraum, in welchem Umsätze in dieser Form gewertet werden, ist vom 1.7.13 bis zum 31.12.13 begrenzt.

Dass, neben allen Informationsaspekten auch Lettland selbst eine Reise wert ist, versteht sich wohl von selbst. Die ins Reisepackage integrierte komfortable An- und Abreise, das exquisite Hotel vor Ort, die einzigartige Landschaft und das zugehörige Rahmenprogramm werden das Patriarch Beratersymposium 2014 abrunden und zu einem beruflich extrem hilfreichen, aber auch sonst unvergesslichen Erlebnis werden lassen.

Wer also diese Informationschance in keinem Fall verpassen will, sollte daher die zwingend erforderliche Anmeldung zum Losverfahren in keinem Fall vergessen. Die Anmeldefrist wurde aufgrund der hohen Nachfrage zunächst einmal ausgesetzt, sodass auch nachträgliche Anmeldungen immer noch angenommen werden. Die Anmeldungen bitte über info@patriarch-fonds.de in die Wege leiten.

Wer also für die aktuellen Herausforderungen des Berufsbildes des unabhängigen Finanzberaters gewappnet sein will und dies gerne in der Form eines konzentrierten Updates sucht, der sollte diese Veranstaltung nicht verpassen.

Wir drücken allen Teilnehmenden die Daumen und freuen uns die 30 Glücklichen unter Ihnen im Mai 2014 gemeinsam mit unseren begleitenden Produktpartnern in Riga begrüßen zu dürfen.



Wie Nachfolgeplanung und Testament als Themen die Kundentür öffnen

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

was uns im beruflichen Alltag sicherlich alle verbindet, ist die ständig neue Suche nach innovativen Aufhängern für die Terminvereinbarung bzw. den Einstieg in das Beratungsgespräch. Akquisition ist für die meisten Berater ein existenzielles Dauerthema geworden, wo es immer mehr gilt, seinen individuellen und möglichst im Vergleich zu den Mitbewerbern andersartigen Weg zu finden und zu beschreiten.

Im Versicherungsbereich sind die Gesprächsthemen dazu oft aus dem Bereich der existentiellen Ängste (Tod, Berufsunfähigkeit oder beispielsweise Pflege) gewählt und nicht immer unbedingt mit positiven Assoziationen besetzt. Trotzdem führt dieser Einstieg oft zum Erfolg, da einfach ein latent vorhandenes Bedürfnis nach Sicherheit angesprochen und geweckt wird.

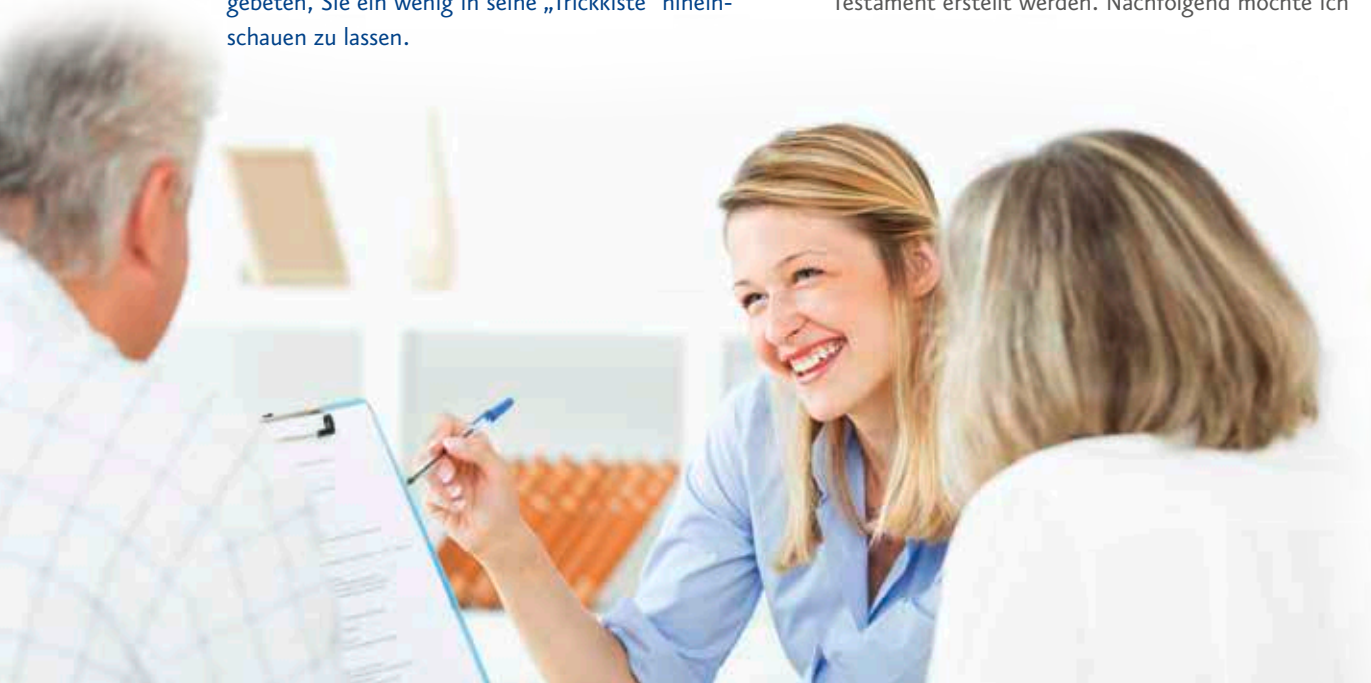
Ein dagegen oft stark vernachlässigter Bereich ist das Thema Nachfolgeplanung, insbesondere rund um den Sachverhalt des Testamentes. Wie man speziell mit dieser Problemlösung dauerhaft und in nahezu jedem Gespräch punkten kann und ganz nebenbei noch erhebliches Cross-Selling-Potential aufdeckt, beweist seit Jahr und Tag Ihr Kollege Peter Tirolf sehr professionell. Ich habe ihn nachfolgend daher gebeten, Sie ein wenig in seine „Trickkiste“ hineinschauen zu lassen.

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

seit 2004 befasse ich mich mit dem Thema Testament und den sich daraus ergebenden Chancen für uns als Finanzmakler. Denn, in diesem Bereich bin ich als Berater willkommener Problemlöser „aufgrund natürlicher Gesetzmäßigkeiten“ für die Kunden. Das Thema ist schließlich jedem bekannt, und auch häufig bereits als Problem erkannt, jedoch äußerst selten bereits gebannt. Die häufigste Aussage von Kundenseite ist sicherlich: „Ich weiß, ich müsste da etwas machen. Aber ich weiß einfach nicht wie?“ Zudem meiden viele Kunden aus Eigenantrieb dieses Thema, da das Erstellen des eigenen Testaments automatisch bedeutet, dass sie sich Wohl oder Übel mit dem eigenen Ableben beschäftigen müssen. Was vielen widerstrebt, aber genauso wichtig ist, wie eine Absicherung des Lebensabends inkl. Todesfall- und Berufsunfähigkeitsrisiko beispielsweise mittels einer Lebensversicherung. Flucht bringt also keine Rettung – ganz im Gegenteil. Das muss man dem Kunden klar machen.

Mit dem wichtigen Verweis keine Rechtsberatung zu führen, kann eine Gesprächsführung in Zusammenhang mit den weiteren wichtigen Themen Patientenverfügung und Betreuungsvollmacht für alle Seiten ein enormer Gewinn sein.

Meines Erachtens sollte bei jeder Finanzierung ein Testament erstellt werden. Nachfolgend möchte ich



nur zwei von vielen Folgen darstellen, die sich bei gesetzlicher Erbfolge (immer dann wenn kein Testament erstellt wurde) ergeben.

Was passiert, wenn beide Eltern im Grundbuch eingetragen sind und minderjährige Kinder vorhanden sind? Sollte einer der Beiden versterben werden die Kinder automatisch Erben, die mit ihrem Erbteil ins Grundbuch eingetragen werden. Die Folgen sind gravierend. Das Betreuungsgericht wird zum Erhalt des Erbes einen Betreuer einsetzen, der alle Entscheidungen mittragen muss, wie z.B. Darlehensprolongation, Umbaumaßnahmen, Veräußerung usw. Wenn dann eines der Kinder oder das alleinige Kind später auf Anraten des Partners die Auszahlung seines Erbes verlangt, könnte dies in manchen Fällen Liquiditätsprobleme aufwerfen. Bei den immer häufiger auftretenden Patchwork-Familien sind die Folgen besonders immens, wenn z. B. der leibliche Partner von Kindern aus erster Ehe unter Umständen Erbe des Hauses des Partners aus zweiter Ehe wird.

Die Absicherung der Pflichtteilsansprüche aufgrund der Testamentserstellung ist für uns Berater eine weitere Geschäftsmöglichkeit in Form von Absicherung über lebenslange Risikolebensversicherungen. Ganz zu schweigen von den Ansätzen zu steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten zur Reduzierung eventueller zukünftiger Erbschaftssteuer.

Zu empfehlen ist aber anfänglich in jedem Fall eine Fortbildung zur aufgezeigten Thematik, sowie eine Kooperation mit Steuerberatern und Rechtsanwälten, was dem Ausbau des eigenen Netzwerkes ebenso sehr zuträglich ist. Die Empfehlungnahme von Daten weiterer Interessenten aus dem Fundus des beratenen Kunden, gestaltet sich ebenso wesentlich einfacher, da man sich klar als Problemlöser anstelle eines Verkäufers positioniert hat.

Als weiterer Ausbau der eigenen Kompetenz bietet sich die Prüfung zum Testamentsvollstrecker an, was bereits viele Banken als lukratives Geschäftsfeld erkannt haben. Hier entstehen Einnahmen, die vom BGB abgedeckt sind und der eigene Depotbestand kann aufgrund der zwangsläufigen Gespräche mit den Erben erhalten werden.

In Zeiten der Diskussionen bezüglich der Rechtmäßigkeit von Abschlussprovisionen, bietet sich somit über dieses Gesamtthema rund um die Nachfolgeplanung eine Chance zur Eigenpositionierung im Markt an, die neben guten Einkunftsmöglichkeiten, vielschichtigen Cross-Selling-Ansätzen und hoher Wertschätzung und Anerkennung von Kundenseite, insbesondere auch durch einen oft nicht vermuteten und hohen ungeahnten Spaßfaktor gekennzeichnet ist.

Ich kann Ihnen nur empfehlen sich damit auseinander zu setzen und es anschließend einfach auszuprobieren. Es lohnt sich garantiert.

Ihr
Peter Tirolf

Auch von meiner Seite im Namen des performer allerbesten Dank an Herrn Tirolf für diesen Einblick in die Möglichkeiten, welche einem kompetenten Finanzberater der Bereich der Nachfolgeplanung erschließt. Ich hoffe, Ihnen damit einen Anreiz geliefert zu haben, sich mit diesem vielleicht zunächst einmal wenig attraktiv wirkendem Themenbereich zum Wohle Ihrer Kunden und Ihrer Firma einmal intensiver zu beschäftigen.

Ihr
Michael Kopf

PETER TIROLF**Geschäftsführer
PST Finanz GmbH****MICHAEL KOPF****Senior Vertriebs-
und Schulungsleiter,
Patriarch Multi-Manager GmbH**

Ein Unfall oder eine Krankheit kann schnell eine ganze Familie gefährden.



Existenz



Sicherung

Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden die einzigartige Versicherung für BU und Existenzschutz.

Viele Familien geraten durch einen Unfall oder eine Krankheit in eine finanzielle Notsituation. Jetzt können Sie diese Kundengruppe gezielt für eine Existenzsicherung gewinnen, sogar wenn diese keine BU abschließen kann. Überzeugen Sie mit der Initiative Existenzsicherung von AXA und bieten Sie Ihren Kunden eine starke, bezahlbare und flexible Risikoabsicherung. Mit einer lebenslangen monatlichen Rente im Leistungsfall und vielen Extras können die Leistungen aus BU und Existenzschutzversicherung kombiniert werden. Das Besondere und Einzigartige am Markt: Eine Existenzschutzversicherung kann z. B. ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU umgewandelt werden. Erschließen Sie neue Kundengruppen mit einem starken Partner. Kommen Sie zu AXA.

Informationen zu den Vorsorgeleistungen von AXA erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer Stefan Schreiber, E-Mail: StefanJohannes.Schreiber@axa.de

Maßstäbe / neu definiert

