



performer

DAS INVESTMENTMAGAZIN VON PATRIARCH

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet ...“

Dachfonds ist nicht gleich Dachfonds

Seite 12-13

Incentive 2008 mit DJE. Die Gewinner

Seite 20-21

Die stornofreie Fondspolice der PrismaLife

Seite 6-8

Die Subprime-Krise – Eine Einschätzung von Dr. Jens Ehrhardt

Seite 10–11

Kapitalanlage und Steuern 2008 Überlegungen zur Gestaltung von Daniel Ziska

Seite 18-19



Dirk Fischer,
Geschäftsführer

dirk.fischer@
patriarch-fonds.de



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

vor ziemlich exakt einem Jahr habe ich die Geschäftsführung bei der Patriarch Multi-Manager GmbH übernommen. In diesem Zeitraum wurden wir alle mit vielen gesetzlichen Neuerungen konfrontiert. Die VVR, die MiFID, das Versicherungsvertragsgesetz und nicht zuletzt die Unternehmensteuerreform mit integrierter Abgeltungsteuer ließen uns kaum zur Ruhe kommen. Auch die Marktentwicklungen an den Weltbörsen, insbesondere die aktuelle Immobilien- und Bankenkrise, tragen ebenfalls ihren Teil zur Verunsicherung bei.

Bei allen diesen „Störfaktoren“ (teilweise auch positiv, wie z.B. die Einführung der Abgeltungsteuer) sollte jedoch immer die Betreuung der Endkunden die Hauptaufgabe sein.

Das Patriarch-Team und ich haben sich daher vor einem Jahr das Ziel gesetzt, speziell in diesem Bereich der „Helfer an Ihrer Seite“ zu sein, um Ihnen in diesem Bereich den maximalen Mehrwert zu bieten. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir in den letzten Monaten etliche Maßnahmen durchgeführt und Verkaufshilfen für Sie auf den Weg gebracht:

- Patriarch hat in den letzten zwölf Monaten viele Vermittlerfach- und insbesondere Verkaufsschulungen durchgeführt.
- Um Ihnen den Verkauf zu erleichtern, haben wir sämtliche Verkaufsunterlagen und Präsentationen überarbeitet und noch vertriebsfreundlicher gestaltet.

- Gemeinsame Endkundenveranstaltungen mit unserer Unterstützung erfreuen sich einer großen Beliebtheit.
- Die elektronischen Verkaufshilfen (Abgeltungsteuerrechner / Berechnungshilfe für die stornofreie Fondspolice) wurden von Ihnen hervorragend angenommen.
- Die Auszeichnungen von Dritter Seite für unser Fondsmanagement sind zahlreich und helfen Ihnen in der Argumentation.
- Unser Backoffice steht Ihnen mit telefonischem Support auch bei schwierigsten Fragen jederzeit kompetent zur Seite.

Mit diesen zahlreichen geleisteten Maßnahmen glauben wir, unserem vorstehend formulierten Anspruch bereits näher gekommen zu sein und werden konsequenter Weise im Laufe des Jahres noch zusätzlich unser Vertriebsteam aufstocken. Ebenso sind wir gleichermaßen überzeugt, Ihnen mit der neuesten Ausgabe unseres „performers“ wieder einmal einige Denkanstöße liefern zu können, die Ihnen im täglichen Verkauf von Nutzen sein werden.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihr Dirk Fischer

IHRE ANSPRECHPARTNER

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

Birgit Freitag
Vertriebsleiterin

birgit.freitag@patriarch-fonds.de

Alex Nuss
Junior Sales

alex.nuss@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Anja Grohmann-Falke
Assistenz der Geschäftsleitung

anja.grohmann-falke@patriarch-fonds.de

PATRIARCH VERSTÄRKT DAS BETREUUNGSTEAM FÜR SIE

Um Sie in Zukunft noch besser betreuen und informieren zu können, verstärken wir unseren Außendienst. Folgende Personen stehen Ihnen dann zusätzlich zum bewährten Patriarch-Team zur Verfügung:

Alex Nuss

Ab **01.05.2008** wird Herr Nuss als Junior Sales insbesondere unseren Service in der Vor-Ort-Betreuung zu Ihnen weiter verbessern. Er agiert hier im Team mit Frau Freitag und Herrn Lenz. Herr Nuss war zuvor im Betreuungsteam der Jung, DMS & Cie. AG tätig und dürfte daher vielen unserer Kunden bereits gut bekannt sein.

Herr Nuss wird unsere Kunden durch alle Produktbereiche begleiten und unterstützen. Herrn Nuss erreichen Sie zukünftig unter 0174 - 348 72 29, im Büro unter +49 (0)69 - 715 89 90 - 0 oder per Mail unter alex.nuss@patriarch-fonds.de.

Achim Lenz

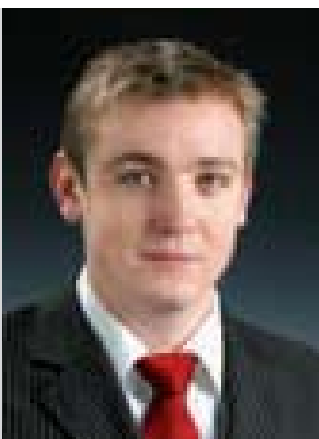
Herr Lenz wird als Vertriebsleiter für Patriarch ab **01.07.2008** tätig sein. Herr Lenz ist 33 Jahre alt und war zuletzt für Skandia Life AG als Senior Broker Consultant tätig. Herr Lenz wird insbesondere den weiteren Ausbau des Versicherungsgeschäfts bei Patriarch begleiten. Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit werden die Betreuung

und der Ausbau bestehender Patriarch-Kunden sowie der Aufbau neuer Kundenverbindungen stehen.

Wir sind stolz darauf, dass wir die beiden Kollegen für unser Team und somit für Sie gewinnen konnten. Beide Kollegen sind sehr motiviert und freuen sich darauf, Sie kennenzulernen.

Patriarch sagt Danke und wünscht alles Gute!

Zum **31.12.2007** hat unser langjähriger Vertriebsleiter, Herr **Michael Schumacher**, auf eigenen Wunsch das Patriarch-Team verlassen, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Wir bedauern sein Ausscheiden und bedanken uns für die langjährig gute Betreuung unserer Kunden. Wir wünschen ihm für die weitere Zukunft alles Gute.



Alex Nuss,
Junior Sales

alex.nuss@patriarch-fonds.de



Achim Lenz,
Vertriebsleiter

achim.lenz@patriarch-fonds.de

DIE ENDKUNDENVERANSTALTUNG – IHR SCHLÜSSEL ZUM VERTRIEBSERFOLG

Kundenveranstaltungen sind sowohl in boomenden, als auch insbesondere in Zeiten unsicherer Börsen ein erfolgreiches Mittel, um bei Ihren Kunden Präsenz zu zeigen und somit Ihre Erfahrung und Kompetenz im Kapitalanlagegeschäft zu demonstrieren. Vor allem mit der anstehenden Einführung der erklärungsbedürftigen Abgeltungsteuer ist es wichtiger denn je, Ihre Kunden rechtzeitig über Handlungsalternativen in der Kapitalanlage zu informieren. **Deshalb reagieren Sie jetzt – bevor Ihnen ein anderer zuvorkommt!**

Die Patriarch Multi-Manager GmbH hat in den vergangenen Monaten zahlreiche Kundenveranstaltungen gemeinsam mit Ihren Kollegen erfolgreich durchgeführt. Dieser sinnvollen, gemeinsamen Initiative folgen immer mehr Berater, denn nie war Verkaufen einfacher als auf diesem Weg. Hier einige der gesammelten Eindrücke nebst Zitaten in Bild und Text. Aber lesen Sie selbst ...

„Wer als Berater diese Chance nicht erkennt, hat seinen Beruf verfehlt ...“

Olaf Wendlandt, Finanzservice Niebuhr

„Sehr kompetent und hilfreich ...“

Eingeladener Kunde von DELPHIS Finanzdienstleistungen

„Absolut empfehlenswert ... gute Vorträge und professionelle Redner“

Eingeladener Kunde von Markplan & Versteegen

„Schön, dass heute bereits Lösungen und Informationen zu weiteren Möglichkeiten rund um das Thema Abgeltungsteuer angeboten werden.“

Eingeladener Kunde von DELPHIS Finanzdienstleistungen

„Meine Stimme war am nächsten Morgen von den vielen Kundengesprächen etwas angeschlagen ...“

Olaf Wendlandt, Finanzservice Niebuhr



„Jetzt haben wir uns die Adventszeit versaut, denn die Arbeit geht jetzt erst richtig los!“

Ernst Niebuhr, Finanzservice Niebuhr

„Eine ganz tolle Veranstaltung mit wirklich hohem Informationsgehalt!“

*Eingeladener Kunde von Marliese Häßler,
Vertriebspartnerin patriarch*

„Die Patriarch Dachfonds erscheinen mir die ideale Lösung zur Vermeidung der Abgeltungsteuer ...“

*Eingeladener Kunde von
DELPHIS Finanzdienstleistungen*

„Ohne diese Veranstaltung und den kompetenten Vortrag von Herrn Fischer wären mir viele Geschäfte verloren gegangen.“

Karl Heinz Butscheid, Versicherungsmakler

„Aus der Praxis für die Praxis ...“

Frank Schreiner, FINANZGALAXY

„Eine gelungene und informative Veranstaltung“

*Eingeladene Kundin von Gertrud Kutscher,
Vertriebspartnerin patriarch*

„Endlich kapiert, was mit der Abgeltungsteuer gemeint ist ...“

Eingeladener Kunde von DELPHIS Finanzdienstleistungen

Wenn auch Sie dem Beispiel Ihrer Kollegen folgen und gemeinsam mit Patriarch Ihren Kunden einen informativen und unterhaltsamen Abend bescheren möchten, lassen Sie es uns wissen und kontaktieren Sie uns jederzeit gerne.

Denn Erfolg ist planbar!



PATRIARCH PRIVATE EQUITY POLICE: DIE STORNOFREIE FONDSPOLICE DER PRISMA LIFE – DIE LÖSUNG ZUR VVG-REFORM

Zum 01.01.2008 ist das neue Versicherungsvertragsgesetz in Kraft getreten – mit all seinen Auswirkungen. Für den Versicherungsvertrieb stellt sich daher die Frage, wie man mit dieser Gesetzesreform umgeht.

Auch wenn die positiven Seiten der Gesetzesanforderungen, wie die ab Laufzeitbeginn zukünftig höheren Rückkaufswerte bei jedweder Kapitalversicherung sowie die deutlich bessere Kostentransparenz der Produkte, aus Sicht des Verbraucherschutzes zu begrüßen sind, so gestaltet sich die Situation für den Versicherungsvertrieb äußerst schwierig.

Die oben genannten Verbesserungen für den Endkunden sind nämlich nur über eine deutlich längere Abschlusskostenverteilung zu erzielen. Daraus resultiert für den Vertrieb eine Verlängerung der Stornohaftungszeiten auf mindestens 60 Monate (vorher durchschnittlich zwischen 36 und 48 Monaten) und/oder häufig eine gleichzeitige Provisionskürzung, verbunden mit der Offenlegung der Vertriebskosten gegenüber dem Endkunden.

Für den gesamten Versicherungsvertrieb wird damit die entscheidende Frage sein, wie man die Interessen der Endkunden und die eigenen unter den neuen Vorgaben des Versicherungsvertragsgesetzes auf einen gemeinsamen positiven Nenner bringen kann. Nur so lassen sich dramatische Umsatzeinbrüche vermeiden!

Mit dem hauseigenen Versicherungsprodukt, der Patriarch Private Equity Police, stellte sich die Patriarch Multi-Manager GmbH gemeinsam mit ihrem Versicherer, der PrismaLife AG, bereits im letzten Jahr dieser Herausforderung. Ergebnis ist das wohl innovativste Versicherungsprodukt im Markt – die stornofreie Fondspolice!

Wie sieht das umgestaltete Produkt nun im Einzelnen aus und wie ist Stornofreiheit unter den Bedingungen des Versicherungsvertragsgesetzes überhaupt möglich?

Die PrismaLife AG weist bereits seit Jahresanfang, früher als gesetzlich vorgeschrieben, die Abschlusskosten ihrer Fondspolice gesondert aus. Diese Abschlusskosten wurden im Rahmen der durch das VVG geforderten Kostentransparenz von der PrismaLife AG nochmal von vormals 8,6% auf nunmehr 7% gesenkt. Diese Kosten bezahlt der Kunde direkt an den Versicherer.

Mit dieser sogenannten Kostenausgleichsvereinbarung trennt PrismaLife Versicherungsschutz und Abschlusskosten der fondsgebundenen Rentenversicherung. Dadurch erhält seit Jahresanfang jeder Endkunde immer zwingend eine sogenannte Nettopolice, welche lediglich noch die Verwaltungskosten in Höhe von 1% beinhaltet. Dadurch erhöht sich der Rückkaufswert der Police gleich zu Beginn erheblich. Durch den Zinseszinsseffekt des höheren Startkapitals erhöht sich demzufolge auch die Ablaufleistung enorm. Im Produktranking steht PrismaLife somit im Vergleich zu den Wettbewerbern hervorragend da, wie nachfolgende Tabelle zeigt:

Simulierter Vergleich der Ablaufleistungen fondsgebundener Rentenversicherungen aus LV-WIN 7.31, Morgen & Morgen

Versicherungsnehmer	
Geschlecht:	männlich
Geburtsdatum:	13.06.1977
Aufschubzeit:	35 Jahre
Versicherungsbeginn:	01.01.2008
Angenommene	
Fondswertentwicklung:	9%
Monatlicher Beitrag	€ 100,--

Rang	Gesellschaft	Tarif	Mögliche Ablaufleistung mit Überschüssen in Euro
1	PrismaLife	neu	269.796,00
2	HUK	FRAU (Invest/GT)	268.761,00
3	Hannoversche Leben	FR 3	262.259,00
4	Cosmos Direct	Wertpapier Police FRV	259.472,00

	PrismaLife	alt	214.914,00
	Andere Makler- versicherer		

Dies sind zusätzliche Verkaufsargumente, die die Kunden überzeugen.

- Der Endkunde kann entsprechend seinen Wünschen und finanziellen Möglichkeiten entscheiden, ob er die separaten Abschlusskosten in der Kostenausgleichsvereinbarung mit einer einmaligen Zahlung oder in Raten begleichen will. Diese Raten kann er über eine Laufzeit von sechs, zwölf, 24 oder 48 Monaten verteilen.
- „Step-Up-Option“: In der Zeit der Kostenbegleichung kann der Versicherungsnehmer den Sparbeitrag um den Tilgungsbetrag reduzieren, um eine überproportionale Gesamtbelastung zu vermeiden.
- Sollte der Versicherungsnehmer während der Laufzeit versterben, tilgt der Rückversicherer (Swiss Re) den evtl. verbliebenen Kostenanteil sofort.
- Wird der Versicherte während der Laufzeit berufsunfähig (mind. 50%) oder erwerbsunfähig, so ist die Tilgung

der Restkosten, bis zu einer evtl. Genesung, ebenfalls rückversichert.

- Wird der Versicherungsnehmer arbeitslos, so sind bis zu 24 Monatsraten der Kostentilgung ebenfalls rückversichert.

Durch dieses revolutionäre Modell wird die durch die VVG-Reform eingeführte Verlängerung der Stornohaftungszeit auf 60 Monate vermieden. **Die Stornohaftung für den Vermittler entfällt sogar komplett**, da die erwähnte separate Kostenvereinbarung zwischen Endkunde und Versicherer geschlossen wird. Bei einer Einstellung der Kostenrückführung durch den Endkunden, wendet sich der Versicherer direkt an den Endkunden und nicht mehr an den Vermittler (früher: Storno).

Davon unberührt bleiben natürlich die bisherigen Vorteile der Patriarch Private Equity Police:

- Die Patriarch Private Equity Police ermöglicht es, aus einer Fondspalette von über 80 Fonds das gewünschte Fondsportfolio zusammenzustellen. >



- Unter anderem bietet die Patriarch Private Equity Police den deutschen Kunden hierbei die Möglichkeit, den **Pearlfisher Private Equity Fund** in das Portfolio aufzunehmen. Diese außergewöhnliche Fondslösung bietet eine transparente, täglich bewertbare Anlage in Private Equity außerhalb des geschlossenen Fondssektors. Der Fonds ist ab 50,-- € mtl. sogar ratierlich besparbar.
- Eine solche Fondsbeimischung senkt bewiesenermaßen die Gesamtvolatilität eines Portfolios bei gleichzeitiger Erhöhung der Renditechance (Markowitz-Theorie).
- Beim Kauf von Fondsanteilen innerhalb der Patriarch Private Equity Police fallen, im Gegensatz zum herkömmlichen Fondssparplan, keine Ausgabeaufschläge an.
- Fondsshifts und –switches sind jeweils bis zu 12 x pro Kalenderjahr kostenfrei möglich.
- Die Fondsaufteilung kann auf bis zu zehn Fonds gleichzeitig gestreut werden. Monatlicher Mindestbeitrag pro Fonds 25,-- €.
- Sämtliche Ratings für das Versicherungsbedingungenwerk (u.a. FFF von Franke & Borneberg) und den Versicherer selbst sind erstklassig.
- Flexibles, jederzeitiges Anpassen der Police an jede Lebensphase des Kunden (Policendarlehen etc.).
- **Entscheidender Vorteil im Hinblick auf die kommende Abgeltungsteuer: Die Besteuerung erfolgt nach dem Alterseinkünftegesetz, die Erträge werden somit erst am Ende der Vertragslaufzeit versteuert.**

Als Fazit lässt sich sagen, dass die neu gestaltete Patriarch Private Equity Police sich den Herausforderungen des Versicherungsvertragsgesetzes frühzeitig gestellt hat.

Der Endkunde erhält ein kostengünstiges, transparentes, exzellent bewertetes und fondsorientiertes Versicherungsprodukt und für den Vermittler gehören Stornorisiken der Vergangenheit an.



PATRIARCH-FONDSMANAGEMENT TRUMPT BEI PREISVERLEIHUNGEN GROSS AUF

Frühjahr – die Zeit der Verleihung der Fondspreise und Awards. Wem würde wohl dieses Jahr das Lob der Experten zufallen?

Der Deutsche Fondspreis änderte eigens mit Blick auf das Abgeltungsteuerjahr 2008 sogar seine Preiskategorien. Der bedeutende Preis, welcher jährlich im Rahmen des FONDS professionel KONGRESS in Mannheim vergeben wird, berücksichtigte dieses Mal ausschließlich die Erfolge deutscher Dachfondsmanager im Jahr 2007. Nur zu verständlich, denn im Jahr 2008 werden wohl Dachfonds mit vermögensverwaltendem Ansatz unbestritten die Gewinner im Zusammenhang mit der Optimierung der Abgeltungsteuer sein. Hierbei ist es für den Endkunden elementar wichtig, langfristig die richtige Anlageentscheidung zu treffen.

Laut Deutschem Fondspreis gibt es im Bereich Dachfonds nur einen einzigen überragenden Experten: Das Patriarch-Fondsmanagement – die Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG.

Dr. Jens Ehrhardt und sein Team wurden viermal mit dem ersten Preis in den folgenden Kategorien ausgezeichnet:



- Dachfonds Gemischt global – dynamisch (1 Jahr)
- Dachfonds Gemischt global – ausgewogen (1 Jahr)
- Dachfonds Gemischt global – dynamisch (3 Jahre)
- Dachfonds Gemischt global – ausgewogen (3 Jahre)

Zum Vergleich sei erwähnt, dass alle sonstigen Gewinner maximal einen der restlichen acht Preise in Empfang nehmen konnten. Größere Mitanbieter aus dem Dachfondsbereich fanden allesamt keine Berücksichtigung für ihre Arbeit.

Dieser Meinung hat sich auch das Magazin Euro bei der diesjährigen Verleihung des „Goldenen Bullen“ angeschlossen. Nach der Auszeichnung zum Fondsmanager des Jahres anlässlich der „Nacht der Finanzen“ im Jahr 2006 für die Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG, folgte dieses Jahr zusätzlich der zweite Platz in der Kategorie „Vermögensverwalter des Jahres“.

Alle Experten sind sich also einig – Ihr Geld ist in den besten Händen

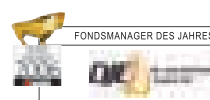
Aus Sicht der Patriarch Multi-Manager GmbH bleibt festzuhalten:

- Diese Auszeichnungen bestätigen unser jahrelanges Vertrauen in die Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG.
- Sämtliche Patriarch Select Fondsprodukte werden nach dem prämierten Ansatz der DJE Kapital AG gemanagt.
- Unsere Anleger profitieren somit vom bewährten, aktiv und vermögensverwaltend gemanagten Konzept für Ihre Geldanlage.

Das Patriarch-Team gratuliert Dr. Jens Ehrhardt und seinem Team zu diesen herausragenden Erfolgen!

Wir freuen uns, ihm im Sinne unserer Kunden bereits vor Jahren vorausschauend die Verantwortung für das Management unserer Fondsprodukte übertragen zu haben.

Denn – sein Erfolg ist der unserer Kunden!



DIE „SUBPRIME-KRISE“ – DIE SITUATIONSANALYSE VON DR. JENS EHRHARDT

Wie sehr die US-Subprime-Krise bzw. deren Ausmaße unterschätzt wurden, veranschaulicht am eindrucksvollsten das Verhalten von US-Notenbank-Präsident Bernanke. Zunächst erhöhte dieser im Mai 2006 überraschend nochmals den Zins auf 5,25% (was übrigens an den Aktienmärkten eine heftige Frühsommer-Reaktion auslöste). Anschließend zögerte er viel zu lange mit dringend notwendigen Zinssenkungen, um dann den Zins fast schon panikartig teilweise sogar außerturnusmäßig um inzwischen vier Prozentpunkte auf 2,25% zu senken. Ursprünglich hatte Bernanke das Ausfallrisiko im Zusammenhang mit der Subprime-Krise auf 50 Mrd. US\$ taxiert. Nach 100 Mrd. US\$ wurde er anschließend deutlich pessimistischer (über 500 Mrd. US\$, aber nicht mehr als 1.000 Mrd. US\$).

Wer hingegen wichtige Kennzahlen über die amerikanische Volkswirtschaft über viele Jahre hinweg aufmerksam verfolgte (von Rekorddefiziten bis hin zu einer sich immer mehr aufblähenden Schuldenblase – zuletzt verstärkt auf Basis stark steigender Immobilienpreise), für den war eigentlich seit längerem klar, dass die USA auf eine Finanzkrise zusteuern. Schwierig war nur die zeitliche Eingrenzung für ein Platzen der Blase, aber selbst hierfür gab es seit über einem Jahr zumindest ernsthafte Warnzeichen, beispielsweise in Form stark fallender Hypothekenanleihen minderer Bonität.

Man kann sich also nur wundern, wenn heute allgemein so getan wird, als wären die Finanzmärkte von einer völlig unerwarteten Schuldenlawine überrascht worden. Es war klar, dass mit äußerst laxen Kreditkonditionen, wie 100% Fremdfinanzierung bei Preisrückgängen der Beleihungsgrundlage (Immobilien), massive Schieflagen drohen würden. Die Investmentbanken hatten diese Risiken (teilweise unter geschickter Verpackung und

gebündelt mit Krediten besserer Bonität) verbrieft und anschließend an Investoren, wie Hedge-Fonds, weitergereicht. Diese nutzten Finanztretminen dieser Art sogar noch als Beleihungsgrundlage, um mit Kredithebeln bis zu ca. 30 noch aggressiver an den Märkten agieren zu können. Nach den extremen Preiszusammenbrüchen bei qualitativ niedrigen Rentenpapieren waren viele Hedge-Fonds zu Notverkäufen der ohnehin schon stark im Preis gedrückten festverzinslichen Anlagen gezwungen, was wiederum für zusätzlichen Preisdruck sorgte. Kein Wunder, dass diese unausweichlichen Abwärtsspiralen zu immer mehr Hedge-Fonds-Pleiten führen. Das für die kreditgebenden Banken Unangenehme dabei ist, dass sie die als Sicherheit verpfändeten Vermögenswerte (soweit man überhaupt noch davon sprechen kann) der Hedge-Fonds nun wieder in ihre eigenen Bücher nehmen müssen.

Ein wesentlicher Katalysator der Krise war neben den zu zögerlichen Zinssenkungen der US-Notenbank ein Faktor, den die meisten Entscheidungsträger in ihrer Kalkulation wohl völlig vernachlässigt hatten, nämlich das immer mehr verlorengehende Vertrauen der Investoren. Liquidität lässt sich eben nicht nur über Zinsen und Geldmengen steuern, sondern ist auch sehr stark vom Vertrauen der Marktteilnehmer in die Märkte abhängig. Wie viel Misstrauen die Finanzkrise inzwischen geschürt hat, zeigt auch die Tatsache, dass seit der ersten Zinssenkung im September letzten Jahres sowohl die kurzfristigen, als auch die langfristigen US-Hypothekenzinsen nicht nur nicht gefallen, sondern sogar noch gestiegen sind. US-Finanzminister Paulson hat die Zeichen der Zeit erkannt und versucht, mit den massivsten Finanzreformen seit der Weltwirtschaftskrise gegenzusteuern. Der US-Notenbank soll dabei die Funktion einer Art Super-Aufsichts- und Regulierungs-

instanz zukommen, die sich gewissermaßen als Finanzmarkt-Feuerwehr nicht nur der Geldpolitik, sondern auch verstärkt der Marktstabilität verpflichtet fühlt. Vorhaben dieser Art könnten zunächst in der Tat in einem gewissen Maß zur Linderung des stark verbreiteten Misstrauens an den Finanzmärkten beitragen. Wer jedoch verstärkt nach dem Staat als Rettungsanker ruft, der muss sich jedoch auch über die notwendigen Gelddimensionen im Klaren sein. Japan beispielsweise musste für die über ein Jahrzehnt währende Finanzkrise eine Größenordnung von insgesamt 20% bis 25% des Bruttoinlandsprodukts an Staatsausgaben bzw. -schulden aufwenden.

Übertragen auf die USA, würde dies einer Belastung von ca. 3 bis 3,5 Bio. US\$ bedeuten, was die Kurse von Staatsanleihen unter Druck und die Renditen nach oben treiben dürfte. In einem solchen, von Inflation und weiteren Währungsschwäche (US\$) geprägten Umfeld, wären Sachwertanlagen, wie ausgewählte Aktien und vor allen Dingen Gold, weiterhin eine bessere Alternative als Rentenpapiere, in denen viele Institutionen (insbesondere in Deutschland nach dem Stresstest-Aktienausverkauf im Frühjahr 2003) ohnehin noch immer übergewichtet sind.



Dr. Jens Ehrhardt

Dr. Jens Ehrhardt ist als Gesellschafter und Fondsmanager bzw. Anlageberater zahlreicher Investmentfonds bei der Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG – einer der größten bankenunabhängigen deutschen Wertpapier-Vermögensgesellschaften – tätig.

In den letzten 30 Jahren hat er mit seinem überragenden Know-how zahlreiche Publikationen als Autor und Co-Autor verfasst und in diversen Fachzeitschriften und -zeitungen veröffentlicht. Als Börsenexperte ist er ein gefragter Gesprächspartner in den Medien.

Im Januar letzten Jahres wurde ihm der Titel „Fondsmanager des Jahres 2006“ für seine exzellente Arbeit verliehen.

„DACHFONDS IST NICHT GLEICH DACHFONDS – DRUM PRÜFE, WER SICH EWIG BINDET!“

Seit die Abgeltungsteuer verabschiedet wurde, wird immer klarer: Dachfonds sind die beliebteste Lösung für Einmalinvestitionen und Entnahmepläne vor dem 01.01.2009. Der Run auf diese Produkte hat begonnen. Nur in einem Dachfonds können langfristig noch steuerfreie Kursgewinne mit maximaler Flexibilität für die Zukunft konserviert werden.

Zurzeit gibt es in Deutschland ca. 600 Dachfonds, allerdings weisen die Produkte auch erhebliche Unterschiede auf. Die entscheidende Frage ist: **Was zeichnet einen guten Dachfonds aus bzw. welche Auswahlkriterien sind wichtig?**

Um von der Möglichkeit Gebrauch zu machen, Kursgewinne steuerfrei in die Zukunft zu schieben, sollte ein Dachfonds grundsätzlich folgende qualitative Kriterien erfüllen:

- Thesaurierung (Ansammlung von Erträgen, es finden keine Ausschüttungen statt).
- Aktienlastigkeit (nur bei hohem Aktienanteil in den Zielfonds können möglichst viele steuerbegünstigte Kursgewinne kompensiert werden).
- Vermögensverwaltender Ansatz (der Fondsmanager sollte die Option haben, die Aktienfondsquote innerhalb der jeweiligen Risikoneigung anzupassen und sich somit an den Märkten auszurichten).

Aus Endkundensicht sollte ein Dachfonds aber weitere freiwillige Kriterien erfüllen, die ebenfalls maßgeblich den Erfolg der Anlage bestimmen werden:

- Monetäre Motivation für gute Managementleistungen: Faire, angemessene Beteiligung des Managements am Fondserfolg (Performance-Fee).
- Der Managementansatz muss unabhängig sein und darf keine eigenen Zielfonds in den Dachfonds zulassen (Best Advice).

- Dachfonds sind wegen des aufwendigen Managements grundsätzlich geringfügig teurer als andere Fonds. Hier ist auf angemessene Mehrkosten zu achten und speziell darauf, dass die Rückvergütungen (Kick-Backs) aus den Zielfonds wieder in den Dachfonds fließen und somit dem Endkunden zugute kommen.
- Es sollten verschiedene Risikoneigungen wählbar sein. Jeder Anleger sollte selbst festlegen können, welche Kursschwankungen er bereit ist zu akzeptieren.
- Der Anlageprozess des Fondsmanagements sollte verständlich, erprobt und wiederholbar sein. Dies muss ein Risikomanagement fortlaufend kontrollieren.

Bei diesen Anforderungen ist es wichtig, sich auf keine Kompromisse einzulassen, sondern das volle Spektrum zu erhalten. Die Abgeltungsteuer zwingt den Anleger immerhin zur Passivität und macht es steuerlich nahezu unmöglich, Fehlentscheidungen zu korrigieren!

Das Optimum wäre es nun, wenn der Produktanbieter die Managementleistung für seine Dachfonds „outsourced“, d.h. ein unternehmensfremdes, neutrales Management beauftragt, welchem er den Managementauftrag aber bei Unzufriedenheit jederzeit umgehend entziehen kann. Diese am Markt einzigartige Option bezeichnen wir als den „Patriarch-Weg“!

Gut, dass es die vorstehend beschriebene qualitativ hochwertige Lösung, welche alle genannten grundsätzlichen und freiwilligen Kriterien vereint, bereits gibt – und viele von Ihnen nutzen Sie ja auch bereits. Die Patriarch Select Dachfonds!

Die **Patriarch Multi-Manager GmbH** hat bereits vor 20 Monaten als abgeltungsteuerorientierte Alternative zur sehr erfolgreichen hauseigenen Fondsvermögensverwaltung die geforderten Produkte vorausschauend entwickelt und für das Management den Fondsmanager

des Jahres 2006, die Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG, beauftragt.

Alle vorstehend geforderten Kriterien werden, wie bereits erwähnt, in den drei Patriarch Select Dachfonds – Ertrag, Wachstum und Chance – seit Auflegung umgesetzt und gelebt.

Die Performance der ersten 15 Monate belegt, dass der gewählte Differenzierungs-Ansatz zu den Mitbewerbern funktioniert. Seit Auflage am 26.08.2006 stellen sich die Ergebnisse bis zum 31.12.2007 (vor Kosten) wie folgt dar:

Patriarch Select Ertrag (defensiv)

WKN: A0JKXW 4,60% p.a. (Volatilität: 3,62)

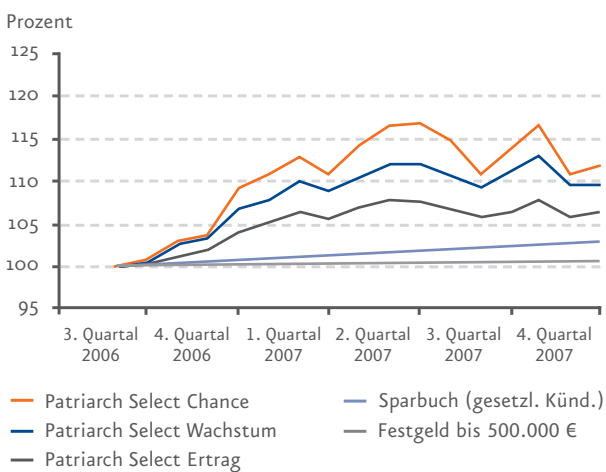
Patriarch Select Wachstum (mittel)

WKN: A0JKXX 7,07% p.a. (Volatilität: 5,61)

Patriarch Select Chance (offensiv)

WKN: A0JKXY 8,81% p.a. (Volatilität: 8,75)

EINMALANLAGE IN EUR



Damit liegen die Fonds in ihren Vergleichsgruppen alle im vorderen Bereich und dies bei einem völlig überschaubaren Risiko.

Es bleibt festzuhalten: Mit gut konzipierten Dachfonds – wie den Patriarch Select Dachfonds – wissen Sie Ihr Vermögen in guten Händen und sind auf die Abgeltungssteuer optimal vorbereitet, ohne sich lediglich aus steuerlichen Motiven einem Management unwiderruflich und für alle Zeiten ausliefern zu müssen.

Nur so kann ein sinnvolles, langfristiges und steuerorientiertes Core-Investment über den 01.01.2009 hinaus funktionieren!



ÜBER WELCHE WEGE KÖNNEN DIE PATRIARCH SELECT DACHFONDS BEZOGEN WERDEN?

Aufgrund der zukünftigen Abgeltungsteuer sind Dachfonds die sinnvollste Lösung zur Optimierung der jeweiligen Kundensituation. Aus diesem Grund erfreuen sich die Patriarch Select Dachfonds immer größerer Beliebtheit bei unseren Produktpartnern.

Da unsere Vermittlerstruktur und deren Abwicklungswege aber unterschiedlich sind, kommt es vor dem Erstabschluss häufig zu den gleichen Fragen:

- Über welche Wege kann ich Ihre Fonds meinem Endkunden anbieten?
- Benötige ich eine Direktanbindung an Patriarch oder die Kapitalanlagegesellschaft?
- Kann die Abwicklung über jeden Pool erfolgen?
- Benötige ich einen speziellen Antrag?

Deshalb hier ein kurzes Update für alle Neuvermittler:

Die Patriarch Select Dachfonds sind freie Investmentprodukte, welche grundsätzlich über nahezu jede Plattform (mit Ausnahme der FondsServiceBank) und jeden Pool geordert werden können.

Sie benötigen somit keine separate vertragliche Anbindung an Patriarch oder unsere Kapitalanlagegesellschaft Hauck & Aufhäuser, um unsere Dachfonds vertreiben zu können und auch kein separates Antragsformular. Sie nutzen einfach Ihren bisherigen Weg, um Fondsumsatz einzureichen. Dafür verwenden Sie das gewohnte Fondsorterformular bzw. das jeweilige elektronische Ordersystem Ihres favorisierten Pools bzw. Ihrer favorisierten Plattform und ordern wie gewohnt über die WKN bzw. ISIN unsere Fonds:

Patriarch Select Ertrag (defensiv)

WKN: A0JKXW
ISIN: LU0250686374

Patriarch Select Wachstum (mittel)

WKN: A0JKXX
ISIN: LU0250687000

Patriarch Select Chance (offensiv)

WKN: A0JKXY
ISIN: LU0250688156

Die Vergütung der Abschluss- und Bestandsprovisionen erfolgt, wie gewohnt, über Ihren jeweiligen Plattform- bzw. Poolpartner.

Die Abwicklung unserer Dachfonds kann schnell und unkompliziert über Ihren Pool oder Ihre bevorzugte Plattform erfolgen, egal ob Augsburger Aktienbank AG, BIW AG, Moventum, Metzler, FFB, Oppenheim, DWS-Fondsplattform, eBase, die Fondsdepotbank oder jede andere Verwahrstelle.

Sie können also bei potenziellen zukünftigen Patriarch-Dachfonds-Umsätzen weiterhin Ihr Vertrauen dem Pool oder der bevorzugten Plattform schenken, mit welchem Sie auch bisher zusammengearbeitet haben.

Sie haben bereits jetzt alle Voraussetzungen für eine reibungslose Abwicklung geschaffen!

Sie sind also gewappnet für weitere Erfolge in 2008 und danach!

Patriarch Select Ertrag
WKN: A010XW

Patriarch Select Wachstum
WKN: A010XX

Patriarch Select Chance
WKN: A010XY



Gegen Grippe



Gegen Abgeltungsteuer



patriarch.

MULTI-MANAGER GMBH

Ab 2009 droht die Abgeltungsteuer

Nur mit Investments, die vor dem 31.12.08 eingegangen und mindestens ein Jahr gehalten werden, können Anleger auch in Zukunft weiterhin steuerfreie Kursgewinne vereinnahmen.

Jetzt clever investieren mit Dachfonds!

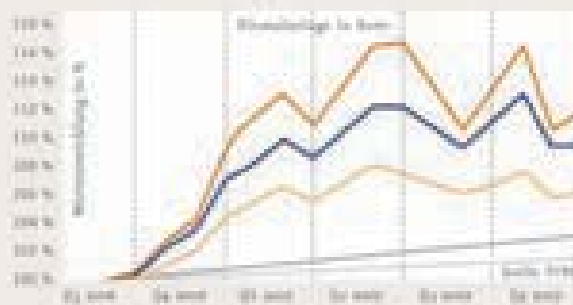
Innerhalb eines Dachfonds darf auch nach 2009 ohne steuerliche Konsequenzen umgeschichtet werden. So kann sich der Fonds kontinuierlich an sich verändernde Marktgegebenheiten anpassen, ohne eine Steuerpflicht auszulösen.

Mit Patriarch wird aus einem Dachfonds eine lebenslange und steuergünstige Anlage!

Aber was passiert, wenn der Dachfondsmanager nicht mehr performt?

- + Patriarch selektiert für die Patriarch-Dachfonds die jeweils besten Dachfondsmanager. Sollte es in der Zukunft bessere geben, wird der Manager einfach ausgetauscht.

Die Resultate sprechen für sich



Anmerkung: von September 2008 bis Dezember 2008

- 8,81 % p.a. Patriarch Select Chance
- 7,07 % p.a. Patriarch Select Wachstum
- 4,90 % p.a. Patriarch Select Ertrag
- 2,47 % p.a. Festgeld bis 300.000 Euro
- 1,22 % p.a. Sparbuch

Aktuell verwaltet von



RICHTEN SIE IHRE GELDANLAGE STEUEROPTIMIERT AUS – MIT UNSEREM ABGELTUNGSTEUERRECHNER

Für viele Vermittler ist die entscheidende Frage, wie man das komplexe Thema der Abgeltungsteuer dem Endkunden transparent vermitteln kann. Hier gibt es viele Wege. Ein möglicher Weg ist der Patriarch-Abgeltungsteuerrechner!

Die Botschaft, wie man sich durch Optimierung mit Hilfe unseres Abgeltungsteuerrechners enorme Steuerbelastungen ersparen kann, ist bei einem Großteil der Endkunden noch nicht angekommen.

Unser neuer Patriarch-Abgeltungsteuerrechner simuliert in einfacher und verständlicher Weise die Auswirkung der neuen Abgeltungsteuerregelung für Ihren Kunden und zeigt, wie dieser sich langfristig Steuervorteile sichern kann.

Die Vorteile auf einen Blick:

- **Vermögen richtig strukturieren:** Bringen Sie Ihr Vermögen auf den Prüfstand. Lassen Sie sich entsprechend der gewünschten Anlagedauer und Ihrem persönlichen Anlageziel Ihre steueroptimierte Vermögensaufteilung aufzeigen.
- **Attraktive Nachsteuerrendite anstreben:** Partizipieren Sie auch in Zukunft an den Gewinnaussichten einer optimierten Vermögensstruktur, um weiterhin eine attraktive Nachsteuerrendite zu erzielen.

- **„Altanlegerschutz“ genießen:** Legen Sie jetzt an. Entstehen Kursgewinne, können diese dann nach Ablauf der einjährigen Haltedauer wie bisher ohne Abzug der Abgeltungsteuer vereinnahmt werden. Diese Jahrhundertchance endet definitiv am 31.12.2008.
- **Profis vertrauen:** Mit den Patriarch Select Dachfonds vertrauen Sie bei der steuerlichen Optimierung auf die Kompetenz des mehrfach ausgezeichneten Fondsvermögensverwalters Dr. Jens Ehrhardt.

Langfristig gut investiert.

Nur wer schnell genug schaltet, sichert sich den „Altanlegerschutz“ und kommt somit auch nach dem Stichtag weiter in den Genuss der bisherigen steuerlichen Rahmenbedingungen. Berechnen Sie mit dem Abgeltungsteuerrechner Ihren Vorteil:

1. Die aktuelle Vermögenssituation des Kunden

Asset	Value	Yield	Capital Gain	Dividend	Total
Asset 1	1.000,00	5,00%	50,00	50,00	1.100,00
Asset 2	1.000,00	5,00%	50,00	50,00	1.100,00
Asset 3	1.000,00	5,00%	50,00	50,00	1.100,00
Asset 4	1.000,00	5,00%	50,00	50,00	1.100,00
Asset 5	1.000,00	5,00%	50,00	50,00	1.100,00
Total	5.000,00	5,00%	250,00	250,00	5.500,00

1.166 EUR

Lohnt sich die Umschichtung von Einzelpositionen oder Einzelfonds im Depot in abgeltungsteueroptimierte Dachfonds? Wenn ja, wie hoch ist der exakte individuelle Steuervorteil für den Kunden? Der Abgeltungsteuerrechner soll helfen, den konkreten Einzelfall zu beantworten.

2. Die mögliche steueroptimierte Neuanlage des Vermögens

Kategorie	Wert	Wert	Wert	Wert
Bauspar	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Bankguthaben	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Wertpapiere	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Immobilien	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
andere Vermögensgegenstände	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Gesamt	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00

Das Ergebnis zeigt ein Steuervorteil von **514 EUR**.

3. Der Kunde erhält eine anschauliche Berechnung seiner Anlagemöglichkeiten und seiner Steuerersparnis bzw. seiner Ertragschancen nach der Optimierung

Das Ergebnis zeigt ein Steuervorteil von **514 EUR**.

Diese kundenfreundliche Darstellungsweise ist einfach entwirrend überzeugend.

Vielfach erhält der Berater hier auch erstmals einen Einblick in das komplette Vermögen seines Kunden, wodurch sich zusätzlich erhebliches Cross-Selling-Potenzial ergibt.

Sie können sich den Abgeltungsteuerrechner gerne unter www.patriarch-fonds.de/Download/Abgeltungsteuerrechner herunterladen.

Probieren Sie es aus. Die Software ist leicht zu bedienen. Professioneller und individueller haben Sie im Abgeltungsteuerjahr 2008 sicherlich noch nie beraten!

KAPITALANLAGE & STEUERN 2008

Einige Überlegungen zur Gestaltung

Die Abgeltungsteuer und die Erbschaft- und Schenkungsteuerreform sind die großen Steuerthemen für die Kapitalanlage 2008. Welche Gestaltungen können die steuerliche Situation optimieren? Wir haben einige für Sie beleuchtet.

Depotmanagement

Wertpapiere, auch Fondsanteile, die man vor 2009 kauft „konservieren“ die aktuellen steuerlichen Regelungen für den Verkauf: Behält man das Wertpapier also länger als ein Jahr im Depot, so bleibt der Veräußerungsgewinn auch in Zukunft steuerfrei („alte Regelung“). Dagegen unterliegen die ab 2009 angeschafften Wertpapiere beim Verkauf mit ihrem Kursgewinn der Abgeltungsteuer („neue Regelung“).

Interessant wird es, wenn man Wertpapiere der gleichen Art im Depot hat, die teilweise der neuen und teilweise der alten Regelung unterliegen.

Fall

Der Anleger kauft 100 Anteile des Dachfonds „A“ am 15. August 2008 („alte Regelung“) und weitere 100 Anteile des gleichen Fonds am 20. Februar 2009 („neue Regelung“). Am 10. September 2010 verkauft er 30 Anteile.

Welche Anteile werden im September verkauft – alte oder neue Anteile?

Nach dem Gesetz gibt es leider keine Auswahlmöglichkeit: Die ältesten Anteile gelten als zuerst verkauft („First In First Out“). In unserem Falle sind dies die „alten Anteile“. Jedoch diese möchte man in den meisten Fällen nicht veräußern. Schließlich sollen sie möglichst lange ihre steuerfreien Erträge kumulieren.

Hier bieten sich zwei Lösungen an:

Entweder man trennt die Depots zum 31.12.2008. In einem Depot befinden sich dann die „alten“ und im anderen Depot die „neuen Anteile“. So kann man selbst steuern, welche Anteile man verkaufen möchte.



Daniel Ziska

Der Diplom-Kaufmann (FH), Steuerberater und Vorstand der auf Kapitalanlagen, Finanzdienstleistungen und Immobilien spezialisierten GPC Unternehmer- und Steuerberatungsgesellschaft AG, beschäftigt sich seit langen Jahren mit den Themen Steuern und Kapitalanlage und hat daher die von ihm geführte GPC Unternehmer- und Steuerberatungsgesellschaft AG (www.team-gpc.de) auch auf die Betreuung von Finanzdienstleistern ausgerichtet.

Er ist als Referent für verschiedene Institutionen tätig und Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Fachberater für Finanzdienstleistungen“ und „Fachwirt für Finanzberatung“ der Industrie- und Handelskammern Berlin und Potsdam. Weiterhin ist er Autor bzw. Mitherausgeber der Bücher „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“, „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ sowie „Sachkundeprüfung Versicherungsvermittler“ sowie Autor einer Reihe von Fachaufsätzen.



Oder man schafft ab 2009 alternative Wertpapiere (unterschiedliche WKN/ISIN) an. Auch so sind „alte“ und „neue Anteile“ objektiv getrennt.

Verluste realisieren?

Die derzeit volatilen Kapitalmärkte können zu Verlusten in Engagements führen. Andererseits ist es oft sinnvoll die Kapitalanlagestrategie noch in 2008 langfristig auszurichten, damit Umschichtungen ab 2009 vermieden werden; Dachfonds sind hierfür ein Lösungsansatz. Steuerlich kann das Realisieren der Verluste interessant sein:

Die Spekulationsverluste, die man bis 31.12.2008 erzielt, kann man von 2009 bis einschließlich 2013 mit abgeltungsteuerpflichtigen Veräußerungsgewinnen verrechnen – so spart man in den fünf Jahren zwischen 26,375% und rund 28% des Veräußerungsverlusts an zukünftiger Abgeltungsteuer. Investmentfonds, auch Aktienfonds, werden übrigens voll angesetzt, das Halbeinkünfteverfahren gilt hier nicht. Wichtig ist aber, dass man die Verluste in der Steuererklärung angibt, damit sie vom Finanzamt festgestellt werden können.

Schenkungsteuer sparen mit Versicherungen

Die Schenkungsteuer ist als Teil der Erbschaftsteuer so konzipiert, dass der Steuersatz steigt, je entfernter man

verwandt ist und je höher die Bereicherung des Beschenkten ist. Maßgeblich sind nach geltendem Recht oft nicht die Verkehrswerte des übertragenen Vermögens, sondern spezielle Steuerwerte.

So existiert derzeit auch eine Sonderregelung für Kapitalversicherungen wie fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherungen. Sie können mit dem Rückkaufswert oder mit 2/3 der eingezahlten Beiträge angesetzt werden.

Fall

Herr Schönefeld möchte seiner langjährigen Lebensgefährtin ein Kapital von 75.000 EUR zukommen lassen, damit sie besser abgesichert ist. Wenn er Bargeld oder Wertpapiere überträgt, so fällt eine Schenkungsteuer von 17.250 EUR an. Wenn er jedoch die 75.000 EUR in eine fondsgebundene Lebensversicherung einzahlt und sie überträgt, beträgt die Steuer nur 8.500 EUR. Durch niedrigere Bewertung und niedrigerem Steuersatz beträgt die Ersparnis mehr als die Hälfte der Steuer.

Für die Änderungen in der Erbschaft- und Schenkungsteuer gibt es noch keinen festen Stichtag. Nach derzeitiger Planung ist damit zu rechnen, dass das neue Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht im Sommer in Kraft tritt – es bleibt also nicht viel Zeit für Übertragungen nach dem geltenden Recht.

DIE PATRIARCH-INCENTIVES

Erleben Sie „La Dolce Vita“ am Gardasee und entdecken Sie die Schönheit Mallorcas!

Gardasee-Incentive: Aktuelles Update und Glückwunsch an die bisherigen Gewinner!

In Kürze heißt es für die Gewinner unseres bereits abgelaufenen Incentives im Bereich „Patriarch - Fondsinvestments“ schon Koffer packen! Vom 15. bis 18. Mai 2008 geht es für die 20 besten Vermittler (Neugeschäft im Wertungszeitraum vom 01.08.2007 bis 31.01.2008) im Bereich PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung und Patriarch Select Dachfonds in das Land, wo die Zitronen blühen!

Folgenden Gewinnern gratulieren wir gemeinsam mit unserem Mitausrichter, der DJE Kapital AG, zu Ihrer hervorragenden Leistung und freuen uns gemeinsam mit Ihnen auf unvergessliche Stunden in der Villa Cariola:

- 1 Financial World Wirtschaftsberatung AG
- 2 Heinz-Joachim Gliemann
- 3 Hayne & Co. GmbH
- 4 Vonau & Co. GmbH
- 5 Die Finanzstrategen
- 6 Finanzservice Niebuhr GmbH
- 7 VMS Financial Planning GmbH
- 8 NWF Finanzpartner GmbH & Co.KG
- 9 EuroCon GmbH
- 10 Wolfgang Isbaner
- 11 Jürgen Lukas Brake
- 12 Ulrich Bauknecht
- 13 Thomas Unger
- 14 Uwe Berthold
- 15 Hans Haase
- 16 Helga Sareyka e.K.
- 17 Karl-Heinz Grimm
- 18 FINANZHAUS FÜRST
- 19 Roland Traschütz
- 20 Dr. Jung & Gaziano GmbH

Unter anderem erwartet unsere Gewinner neben dem exklusiven Ambiente in der Villa Cariola ein Programm voller Sehenswürdigkeiten, Aktivitäten und kulinarischer Genüsse sowie auch ausreichend Zeit, um die Seele einfach mal baumeln zu lassen.

Allen anderen Vertriebspartnern, welche den Sprung unter die 20 Besten knapp verpasst haben, unseren Produkten für Ihre Kunden aber fortwährend das Vertrauen schenken, gilt ebenfalls unser besonderer Dank! Es lohnt sich dennoch für Sie am Ball zu bleiben – unser nächstes Fonds-Incentive wird vermutlich wieder ab August 2008 starten.

Endspurt in Sachen „Entdecken Sie die Schönheit Mallorcas“!

Bereits Ende Juni 2008 kommen die Gewinner unserer zweiten Wettbewerbsauschreibung im Patriarch-Versicherungsbereich auf ihre Kosten. Diesmal wird es nach Mallorca gehen, der Insel des Lichts und der Ruhe. Zusammen mit unseren Partnern PrismaLife AG, Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG, Jung DMS & Cie. AG und Sigma Capital Management GmbH machen wir dieses Incentive-Erlebnis möglich. Gewertet wird sämtlicher gemeinsamer Umsatz mit unserem Versicherungspartner PrismaLife AG im Rahmen der Patriarch Private Equity Police (PrismaRent und PrismaBasis nach Versicherungssumme) im Zeitraum vom 01.11.2007 bis 30.04.2008. Die besten 15 Vertriebspartner im Wertungszeitraum dürfen sich auf folgende Programmhilights freuen:

- Vier Tage im exklusiven Fincahotel „Es Figueral Nou“.
- Die komplette Anlage ist ausschließlich durch unsere Gruppe belegt.
- Gemeinsame Segelregatta nebst abschließendem Barbecue.
- Erkundung des mallorquinischen Nachtlebens.
- Geführte Radtour durch die unentdeckten Schönheiten Mallorcas.

- Ausflug zum Naturstrand von Sa Rapita und Relaxen in herrlicher Lage.
- Inseltypische, kulinarische Köstlichkeiten aller Orten.
- ... Und vieles mehr!

Bei unserem Redaktionsschluss zum 31.03.2008 haben folgende Vermittler gute Aussichten, an unserem Incentive teilzunehmen:

Rang 31.03.08	Rang 29.02.08	Vermittler- Nr.	Volumen in Euro
1	1	10305	1.205.414
2	2	10317	858.560
3	3	771147	835.660
4	6	11740	631.046
5	4	352306	608.550
6	5	10489 u UV	577.293
7	7	12419	522.000
8	8	1380	510.600
9	9	5875	494.328
10	10	12257	484.450
11	11	11094	448.340
12	12	2327	421.930
13	13	12781	357.100
14	14	11129	355.200
15	15	11931	249.660
16	16	12558	235.200
17	17	12387	220.600
18	20	1119	211.800
19	–	12356	207.000
20	18	5673	206.400

Für den letzten Wertungsmonat wünschen wir allen unseren Partnern nochmals viel Glück und freuen uns mit den zukünftigen Gewinnern im Juni diesen Jahres auf viele unvergessliche Stunden auf Mallorca.



MÜNDELSICHERHEIT – DER RITTERSCHLAG FÜR PATRIARCH SELECT ERTRAG

Mündelsicherheit kennen die meisten Kunden nur vom guten, alten Sparbuch. So wird eine Anlageform tituliert, die für die Geldanlage von Personen geeignet ist, welche unter Vermögenspflege stehen.

Diese Betroffenen haben dann einen vom Vormundschaftsgericht eingesetzten (bestellten) Vermögenspfleger, welcher sich um die Gelder der Mündel zu kümmern hat, bzw. die Anlageentscheidungen für diese trifft.

Die Voraussetzungen für diese Anlageformen verstehen sich beinahe von selbst. Größtmögliche Sicherheit, Kapitalerhalt und stabile Erträge. Riskante oder chancenorientierte Anlageformen kommen für diesen Kundenkreis i.d.R. nicht in Frage. Auch ein bewiesen erfolgreiches und langfristiges Konzept ist natürlich nachzuweisen.

Auch Investmentfonds können als „mündelsicher“ vom jeweiligen Vormundschaftsgericht für die zu prüfende Anlageentscheidung genehmigt werden. Dies kommt relativ selten vor, da an die zugelassenen Fonds im Sinne des Mündels höchste Qualitätsanforderungen gestellt werden, die häufig den Entscheidern nicht genügen.

Daher stellt die Genehmigung eines Fonds als mündelsicher quasi den Ritterschlag ihres Produktes für jedwede Fondsgesellschaft dar.

Aus diesem Grund freuen wir uns ganz besonders, diese Zulassung für unseren defensiven Dachfonds Patriarch Select Ertrag erhalten zu haben. Das Vormundschaftsgericht München hat per 21.12.2007 unter dem Aktenzeichen 711 XVII 03388/06 den Patriarch Select Ertrag ausdrücklich als mündelsicher zugelassen.

Eine Zulassung eines Fonds als mündelsicher ist zwar immer eine Einzelfallentscheidung des jeweiligen zuständigen Vormundschaftsgerichtes und kein verbindlicher Anspruch auf gleiche Entscheidung bei zukünftig beantragten Fällen. Die Häufigkeit der Akzeptanz zukünftiger Fälle, in denen es um denselben Fonds als Anlageinstrument geht, ist bei Verweis auf einen bereits genehmigten Fall nebst Aktenzeichen aber außerordentlich hoch.

Für extrem sicherheitsorientierte oder kritische Kunden, die bisher immer nach dem richtigen Investment gesucht haben, dürfte dieses Produktkriterium damit von besonderem Interesse sein.

PATRIARCH ZUKUNFTS-SPARPLAN ZUM 31.12.2007 EINGESTELLT

Nach intensiven parlamentarischen Beratungen hat der Deutsche Bundestag am **9. November 2007** das **Investmentänderungsgesetz** verabschiedet.

Mit Einführung dieses Gesetzes zum 01.01.2008 gilt zukünftig auch das Zillmerungsverbot des § 125 Investmentgesetz für ausländische Fondsanteile. Zillmerung bedeutet, dass die Abschlusskosten für den Vertrag, also hauptsächlich Vermittlungsprovisionen, nicht rätierlich erhoben werden. Sie werden vielmehr dem Guthaben zu Vertragsbeginn belastet.

Bisher existierte bei Fondssparplänen die Möglichkeit, die Provision für den Vertrieb beim Abschluss des Vertrages sofort abzuziehen, anstatt mit jeder Monatsrate über den Ausgabeaufschlag. Nach der Gesetzesänderung darf bei Fondssparplänen nun die Vermittlungsprovision demnach nicht mehr – wie bisher – in vollem Umfang auf den Beginn des Sparplans gelegt werden, sondern es können im ersten Jahr des Sparplans maximal ein Drittel der Einzahlungen des Anlegers für die Deckung von Kosten verwendet werden. Die weiteren Kosten müssen auf alle späteren Zahlungen gleichmäßig verteilt werden.

Das mit Inkrafttreten des Investmentänderungsgesetzes zum 01.01.2008 wirksam gewordene Zillmerungsverbot hätte den monetären Anreiz unseres **Patriarch Select Zukunfts-Sparplans** für Sie deutlich verändert.

Da sämtliche vorprovisionierten Sparpläne, insbesondere im Vergleich zu einer alternativen Fondspolice, damit stark an Attraktivität verlieren, hätte auch unser Produkt ab 2008 diesem klaren Wettbewerbsnachteil unterlegen.

Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, dieses Produkt zum 01.01.2008 aus unserer Produktpalette zu nehmen. Damit haben wir schweren Herzens die gleiche Entscheidung wie zahlreiche unserer Mitbewerber getroffen. Neuanträge werden nicht mehr entgegengenommen, laufende Anträge werden unverändert weitergeführt.

Wir hoffen für diese Maßnahme auf Ihr Verständnis und bedanken uns bei allen vermittelnden Vertriebspartnern für Ihr bisher bewiesenes Vertrauen in unser Produkt.





Konzipieren Sie Ihren eigenen Fonds. Gemeinsam mit Patriarch.



Schaffen Sie sich Ihren eigenen Dachfonds – ganz nach Ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen.

Unser Patriarch-Fonds-Service umfasst Marketingunterstützung, Hilfe bei Abrechnungssystemen,

Labeling oder Listing. Profitieren Sie von unserer Erfahrung und unseren hervorragenden Pricing-Konditionen.

Schaffen Sie Mehrwert. Mit einem eigenen Fonds.

- + Passive oder aktive Managementvariante möglich, d.h. Sie managen Ihren Fonds selbst oder nutzen die Erfahrungen namhafter Patriarch-Kooperationspartner, wie z.B. Dr. Jens Ehrhardt, C-Quadrat und Schroders.
- + Einfache juristische Voraussetzungen, da Verwaltungserlassungen (§ 31 KWG) für Fonds vorliegen.
- + Maximale Flexibilität, durch Auflegung in Form eines Dachfonds - kein Stockpicking.
- + Konditionen zur Vermittlung, Pflege und Verwaltung können individuell formuliert werden. Dies ist die beste Möglichkeit langfristig zusätzliches, externes Volumen zu generieren, da der Fonds praktisch von jedem gezeichnet werden kann – nicht nur von Ihren Kunden.

ab 10 Mio. €
Volumen

DER PATRIARCH-LABELFONDS ERFREUT SICH IMMER GRÖßERER BELIEBTHEIT

Wie viele von Ihnen wissen, bietet die Patriarch Multi-Manager GmbH, neben unseren bestens gemanagt und beurteilten Patriarch Select Dachfonds, als zusätzliche Produktschiene die Auflegung eines „eigenen Fonds“ für Vermittler ab einem Fondsvolumen von mindestens 10 Mio. € an. Im vergangenen Jahr ist es Patriarch gelungen, diesen Geschäftszweig gemeinsam mit zahlreichen Partnern weiter auszubauen.

Die Gründe hierfür sind vielschichtig:

- **Individuelles und maßgeschneidertes Fondskonzept**
Der Partner kann hierbei seine eigene Investmentphilosophie verwirklichen, oder den Managementprozess an den Fondsmanager seines Vertrauens outsourcen. Somit entsteht eine hohe Identifikation sowohl für den Vermittler, als auch für den vom Vermittler betreuten Endkunden.
- **Vereinfachung des Orderprozesses**
Der eigene Labelfonds vereinfacht den administrativen Aufwand des Orderings. Eine Änderung der Asset Allokation im Fonds wird ohne Kontaktierung des Kunden sofort bei allen Fondsanteileignern einheitlich und problemlos umgesetzt.
- **Höhere Verdienstmöglichkeiten für den Vermittler**
Als Vergütungsmöglichkeiten stehen die Bestandsprovision sowie optional eine mögliche Performance-Fee zur Verfügung.
- **Möglichkeit zur Neukundenakquisition**
Erfolgreiche Fonds erfahren die Aufmerksamkeit von dritter Seite durch Presse, Awards, Untervermittler etc. Dieser Effekt führt häufig zu deutlichen Mittelzuflüssen aus diversen Quellen in den Fonds. Dies ist vergleichbar mit der kostenlosen erfolgreichen Neukundenakquisition.
- **Der eigene Fonds als Marketinginstrument**
Der eigene Fonds ist ein sehr gutes Marketingkonzept.

Mit einem Patriarch Labelfonds beweisen Sie Ihre Professionalität und Kompetenz.

- **Abgrenzung zu Mitbewerbern**

Ein eigener Fonds bietet die Möglichkeit, sich zu seinen Mitbewerbern abzugrenzen und dient somit als Steuerungsinstrument und Alleinstellungsmerkmal.

Die Patriarch Multi-Manager GmbH agiert hierbei nicht als Dienstleister, sondern als Full-Service-Partner. Unserem Auftraggeber werden sämtliche Arbeiten im Rahmen des Vertrages abgenommen. Der Partner kann sich voll auf den Vertrieb seiner Fondsanteile und (bei Eigenmanagement) auf das Management seines Fonds konzentrieren. Wir stehen unseren Kunden während der gesamten Lebensdauer des eigenen Fonds mit Rat und Tat zur Seite. Ein eigener Fonds mit Patriarch ist immer eine langfristige Partnerschaft. Für die Überzeugung in unseren Konzeptionsansatz steht das Vertrauen unserer Partner, wie u.a.

- Bendschneider Financial Services GmbH
- B&W Bienen&Wilms Beratungsgesellschaft mbH
- EVENTUS Finanzplanungs GmbH
- GVS Consulting GmbH & Co. KG
- Laransa AG
- LINVEST-Consulting
- mercurion AG
- Shedlin Capital AG

Die individuellen und erfolgreichen Managementansätze unserer genannten Partner machen unserem Namenszusatz „Multi-Manager GmbH“ alle Ehre. Bei der Auswahl unserer Fondspartner sind wir besonders anspruchsvoll, um unseren gewohnten Qualitätsanspruch auch in diesem Bereich für Sie sicherzustellen. Jeder unserer Labelfonds ist, ebenso wie unsere Patriarch Select Dachfonds, für interessierte Kunden als Investment erwerbbar. Freuen Sie sich bereits jetzt mit uns auf die in diesem Jahr noch geplanten Projekte. Hier werden noch etliche zusätzliche interessante Investitionsmöglichkeiten auf Sie zukommen.

VVG-REFORM: UMDENKEN IST ANGESAGT

Die neue stornofreie Police der PrismaLife bietet nicht nur Ihnen als Vermittler den Vorteil, zukünftig die ansonsten marktgängige, 60-monatige Stornohaftungszeit zu umgehen, der Kunde profitiert ebenfalls von den Vorteilen des neuen Systems anhand eines sofortigen höheren Rückkaufwertes und einer gestiegenen Ablaufleistung. Dabei ist es aber aus Sicht des Vermittlers wichtig, im Zuge der VVG-Reform argumentativ umzudenken und seine Verkaufsstrategie anzupassen.

Denn um diese Vorteile nutzen zu können, muss im Beratungsgespräch auch zwingend über die Höhe der Abschlusskosten des Versicherungsproduktes gesprochen werden. Meine Erfahrung hat gezeigt, dass sich viele Vermittler aber gerade damit schwer tun, diese Kosten vor ihrem Kunden offenzulegen. Hier fragen mich Berater immer wieder nach einem überzeugenden Argumentarium. Ich empfehle hier als Verkaufstipp, einfach das alte und neue Berechnungssystem des Versicherers in Zahlen gegenüberzustellen.

Als Beispiel können Sie die nachfolgende Berechnung jederzeit im Kundengespräch einsetzen, um Ihre Argumente zu unterstreichen. Gerechnet wurde dieses Beispiel mit der neuen PrismaLife Software Version 2.73. Für den Vergleich wurde als Berechnungsgrundlage der fondsgebundene Rürup-Tarif unseres Versicherers, die PrismaBasis, gewählt. Sämtliche staatlichen Förderungen sind in den unten genannten Zahlen nicht enthalten und könnten noch zusätzlich berücksichtigt werden.

Daten des Versicherungsnehmers

Name: Max Mustermann
Geburtsdatum: 13.01.1978

Vertragsbeginn: 01.05.2008
Monatlicher Beitrag: 100 €
Aufschubzeit: 35 Jahre
Beitragszahldauer: 35 Jahre
Angenommene Fondswertentwicklung: 9%
Gewählter Fonds: Patriarch Select Chance

In der ersten Variante (altes System) wählt man das Provisionsmodell „Volle Provision-neu“.

Entwicklung des Fondsguthabens

Die Tabelle zeigt die hypothetischen Endwerte des Fondsguthabens unter der Annahme, dass die gewählten Anlagefonds eine konstante Rendite von 0,0%, 4,5% bzw. 9,0% aufweisen.

Werte bei Vertragsende

Hier sehen Sie den hypothetischen Fondswert bei Vertragsende zu den drei Beispielrechnungen und die hypothetischen Renditen, welche die Beispielrechnungen nach Abzug sämtlicher Kosten für Ihre Versicherung im Erlebensfall ergeben.

ange. Fondsrendite	Fondswert bei Ablauf	Ablaufrendite in %
9,0%	196.524	7,59%
4,5%	80.124	3,41%
0,0%	36.457	–



Birgit Freitag
Vertriebsleiterin

birgit.freitag@
patriarch-fonds.de

In der zweiten Variante (neues System) wählt man das Provisionsmodell „Volle Provision ohne Haftung“. Bei dieser Variante zahlt der Kunde als einmalige Zuzahlung 3.173 €.

Entwicklung des Fondsguthabens

Die Tabelle zeigt die hypothetischen Endwerte des Fondsguthabens unter der Annahme, dass die gewählten Anlagefonds eine konstante Rendite von 0,0%, 4,5% bzw. 9,0% aufweisen.

Werte bei Vertragsende

Hier sehen Sie den hypothetischen Fondswert bei Vertragsende zu den drei Beispielrechnungen und die hypothetischen Renditen, welche die Beispielrechnungen nach Abzug sämtlicher Kosten für Ihre Versicherung im Erlebensfall ergeben.

ange. Fondsrendite	Fondswert bei Ablauf	Ablaufrendite in %
9,0%	259.039	7,95%
4,5%	95.590	3,67%
0,0%	40.064	–

Die Wertentwicklung des Fondsguthabens ist bei einer einmaligen Zuzahlung der Abschlusskosten des Kunden direkt zu Beginn des Vertrages in Höhe von 3.173 € deutlich höher, als wenn die Abschlusskosten gleichmäßig über die ersten Laufzeitjahre verteilt werden:

Wertentwicklung	0,0%	4,5%	9,0%
Fondswert bei Ablauf	36.457 40.064	80.124 95.590	196.524 259.039
Ablaufrendite in %	–	3,41% 3,67%	7,59% 7,95%
Resultierende Rente (monatlich)	186 205	410 489	1.005 1.325

Variante 1: „Volle Provision-neu“ Variante 2: „Volle Provision ohne Haftung“

Für den Kunden bedeutet also eine anfängliche Investition von 3.173 € eine Verbesserung der Ablaufleistung in Höhe von 62.515 € oder eine Erhöhung der monatlichen Rente in Höhe von 320 €. Auch ein Blick auf die Rückkaufswerte lohnt sich. Nach 18 Jahren beispielsweise beträgt der Rückkaufswert 44.765 € bei einer angenommenen Fondswertentwicklung von 9% in der ersten Variante im Vergleich zu 50.151 € in der zweiten Variante. Mit diesem Argumentationsinstrument werden Sie jeden Ihrer Kunden davon überzeugen, dass dieser einmalige Aufwand zu Beginn für ihn lohnenswert ist, ohne dass Ihre Kompetenz und Seriösität angezweifelt wird.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung dieser Vertriebsidee!
Ihre Birgit Freitag

Impressum

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt/Main

Tel.: +49 (0)69 - 715 89 90 - 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 - 38

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

Konzeption, Grafik
Designhouse, Bayreuth
Tel.: + 49 (0)9221 - 90 51 800
www.designhouse-bayreuth.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.

Denken Sie manchmal an Ihre Zukunft?



PrismaRent - die fondsgebundene Rentenversicherung mit hohen Renditeoptionen

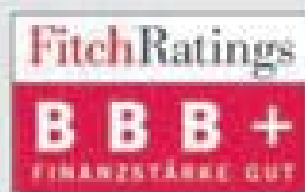
LIECHTENSTEIN



Mit den fondsgebundenen Versicherungsprodukten der PrismaLife treffen Sie die richtige Entscheidung für Ihre Altersvorsorge. Unsere Strategie: Transparenz!

Als Lebensversicherer überzeugen wir durch hohe Rentabilität, Sorgfalt und Kompetenz.

Breite Asset Allocation • Versicherungsgeheimnis • Anlageprivileg • Steuerprivileg • Erbschaftsprivileg



www.prismalife.com

PrismaLife AG - Industriestrasse 56 - 9491 Ruggell - Fürstentum Liechtenstein - Tel + 423 237 00 00 - Fax + 423 237 00 09