



performer

DAS INVESTMENTMAGAZIN VON PATRIARCH

Traumberuf freier Finanzberater?

Seite 6-7



Incentive 2009 Seien Sie dabei!

Seite 24-25

Konstanz im unruhigen
Umfeld: Die Patriarch
Select Dachfonds

Seite 12-13

Neuer Patriarch-
Kooperationspartner:
Die WWK

Lebensversicherung a.G.

Seite 26-27

Die Zukunft von
Produkten der
privaten Altersvorsorge
von Thomas Pollmer

Seite 16-17



Dirk Fischer,
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Das Jahr 2008 liegt weitgehend bereits hinter uns und wird nicht als ein einfaches Vertriebsjahr in die Geschichte eingehen. Eigentlich als „Jahr der Abgeltungsteuer“ von uns allen als Selbstläufer erwartet, entwickelten sich im Laufe des Jahres so viele Störfaktoren, dass uns allen mal wieder vertrieblich einiges abverlangt wurde.

Neben vielen gesetzlichen Änderungen, hielt uns speziell die amerikanische Wirtschaft mit Ihrer Immobilienkrise und ihren Auswirkungen auf Europa und Deutschland immer stärker in ihrem Bann. Wer hätte in 2007 schon gedacht, dass Lehman Brothers mal insolvent würde oder der größte Versicherer der Welt, AIG, nur mit staatlichen Hilfsmaßnahmen überleben kann? Viele verunsicherte Kunden waren zu informieren und einige, sicher eingeplante Abschlüsse wurden aus Angst dann doch vertagt.

Was dürfen wir nun also vom kommenden Jahr 2009, vor allem vertrieblich, erwarten?

Im Fondsgeschäft dürfte wohl eine kurzfristige Beruhigung nach Ablauf der Altfallregelung zur Abgeltungsteuer per 31.12.08 eintreten. Hier wurden sicherlich einige Umschichtungen bzw. Depotanpassungen aus diesem Bereich in das Jahr 2008 vorgezogen. Aber die Favoriten aus 2008, die Dachfonds, dürften dieselben bleiben. Nun sind zwar auch hier die Kursgewinne ab 2009 steuerpflichtig, aber der Zinseszinsseffekt bei thesaurierenden Fonds durch den aufgeschobenen Steuerabzug auf den Verkaufstag ist weiterhin beachtlich.

Dazu überzeugt gerade in solch schwierigen Börsenphasen ein erprobter und bewährter vermögensverwaltender Ansatz mehr denn je, da dieser ein Maximum an Risikostreuung bietet.

Derselbe Vorteil dürfte speziell das Fondspolicengeschäft im Vergleich zum klassischen Fondssparplan in 2009 extrem beflügeln. Erstmals ist eine Fondspolice durch die Abgeltungsteuer dann nach Steuern günstiger als ein normaler Investmentfondssparplan. Wohl dem, welcher dann mit der Skandia, WWK und PrismaLife bonitätsstarke, innovative und kostenbewusste Versicherungspartner zur Auswahl hat, wie die Partner der Patriarch Multi-Manager GmbH. Entscheidend ist natürlich die gute Fondsauswahl hinter den Versicherungshüllen, um auch langfristig alle Möglichkeiten der Märkte nutzen zu können.

Und nicht zuletzt werden es auch innovative Produktneuerungen sein, die den Markt 2009 beeinflussen. Hier haben wir bei der Patriarch bereits unsere Hausaufgaben gemacht und werden Sie in 2009 mit einigen Ideen überraschen. Mehr wird aber noch nicht verraten.

Dem Vertriebsjahr 2009 blicken wir also gemeinsam mit Ihnen erwartungsfroh und optimistisch entgegen und wünschen Ihnen nun viel Spaß mit der neuesten Ausgabe unseres Performers.

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

RÜCKBLICK: ROADSHOW PATRIARCH AND FRIENDS – „5 VOR 12 FÜR DIE ABGELTUNGSTEUER“

Die Patriarch Multi-Manager GmbH hat es sich zum Ziel gesetzt, ihre Vertriebspartner stets zeitnah aktiv und umfassend über aktuelle Änderungen und Neuerungen in der Finanzwelt zu informieren. Aus diesem Grund sind wir im August dieses Jahres wieder mit einer im Vorfeld bereits lang geplanten Veranstaltungsreihe in die Offensive gegangen, um unsere Vertriebspartner rechtzeitig zum Jahresendgeschäft in punkto Abgeltungsteuer auf den neuesten Stand zu bringen.

Die Agenda der bundesweiten Patriarch-Roadshow durch sechs deutsche Städte im August 2008 beinhaltete vielfältige Themenkomplexe.

Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH, und Alex Nuss, Junior-Sales der Patriarch, fesselten die Teilnehmer mit ihren informativen und unterhaltsamen Vorträgen zu Themen wie „Angst ist ein schlechter Berater“ und „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ - Dachfonds ist nicht gleich Dachfonds. Besonderen Anklang fanden auch die Vorträge unserer teilnehmenden Partner, Jung, DMS und Cie. AG, Fortis Investments, PrismaLife AG und der WWK Versicherung. Jakob Wiggert, Vertriebsdirektor von Fortis Investments, stellte die Satellitenstrategie seines Unternehmens vor und die WWK Versicherung präsentierte als neuer Partner der Patriarch Multi-Manager GmbH die neue „FondsRente maxx“. Andreas Butgereit von PrismaLife informierte über die Neuerungen bei den PrismaLife-Policen.

Ein besonderes Highlight erwartete die Teilnehmer unserer Roadshow in Köln: Dort stellte Leander Thomas Broeder als Spezialist für passive Monatseinkommen ein neuartiges Geschäftsmodell vor, welches einigen bereits unter dem Stichwort „Network Marketing“ bekannt ist. Wir möchten uns an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich bei unseren Vertriebspartnern für die rege Teilnahme, das Interesse sowie das konstruktive Feedback bedanken.

Ebenso möchten wir uns bei unseren teilnehmenden Produkt-Partnern für ihre Unterstützung bedanken. Wir blicken mit Stolz auf eine gelungenen Veranstaltungsreihe zurück, die wir selbstverständlich im kommenden Jahr wiederholen werden.



DIE AKTUELLE FINANZMARKTKRISE UND DIE FRAGE: „WIE GEHT ES WEITER?“ EIN AUSBLICK VON DR. JENS EHRHARDT

Frühere Börsenstürze, wie 1987, wurden durch hohe Börsenbewertungen einerseits und scharfe Bremspolitik der Notenbanken andererseits ausgelöst. Der schärfste Kurssturz der Nachkriegszeit (1987) wurde z.B. ausgelöst durch einen Rückgang der amerikanischen Geldmengenwachstumsrate von 18% im Januar auf nur noch 3% im September. Aus monetärer Sicht ein klassischer Fall für eine monetär induzierte Börsenbaisse. Die Krise nach dem Jahre 2000 war durch starke Überinvestitionen und zu hohe Aktienbewertungen gekennzeichnet. Anfangs auch durch eine monetäre Bremsung durch die Notenbank (Greenspan hatte die Zinsen auf 6% heraufgesetzt). Als dann die Liquidität nach dem Jahrtausend-Wechsel 2000 wieder entzogen wurde, war dies eine monetäre Bremsung, die den Anstoß zum Kurssturz um 75% im DAX über drei Jahre gab.

Diesmal handelt es sich um eine Verschuldungskrise, die mit Zinsen und Bremspolitik der Notenbanken wenig zu tun hat. Die Wirtschaftsteilnehmer (besonders die Verbraucher in den USA) sind extrem hoch verschuldet, sodass sie keine neuen Schulden mehr aufnehmen können, besonders nicht mehr, nachdem ihnen die Beleihungsgrundlagen (fallende Häuserpreise) fehlen und andererseits auch die Banken nicht mehr bereit sind, größere Kredite zur Verfügung zu stellen, da sie selbst Probleme haben (falsche Anlagepolitik, Verspielen von Eigenkapital). Die Krise ist also völlig anders als jede andere Börsenbaisse der Nachkriegszeit.

Die Anleger müssen mit noch Schlimmerem rechnen, wenn es nicht gelingt, die augenblickliche Lawine zu stoppen. Die in Schwierigkeiten geratenen Banken geben keine Kredite mehr und lösen damit eine Konjunkturkrise in der realen Wirtschaft aus. Dies wiederum führt zu faulen Krediten, die die Banken noch mehr unter Druck setzen.

Alles in allem ein Teufelskreis. Man kann das Ganze nur unterbrechen, indem man vom Staat her alle Banken mit unendlich viel Liquidität versorgt und alle faulen Kredite garantiert, bis hin zur Garantie von Bankkonten, wie dies zuletzt geschah. Solche Garantien sind eigentlich nichts wert, da die Regierungen nicht genügend Geld haben, um solche Garantien im Ernstfall auch zu erfüllen. Allein die deutschen Sparer und Girokonten machen eine vierstellige Milliarden-Summe aus, die 50% des deutschen Bruttoinlandsprodukts übersteigt. Schuldenerhöhungen um mehr als 10% pro Jahr sind aber nicht möglich, da sonst die Rentenmärkte (die Schulden müssen finanziert werden) zusammenbrechen. Es ist also denkbar, dass jetzt durch die extreme Liquiditätsflutung des Bankensystems ein neuer Kreditaufschwung ausgelöst wird. Es kann aber auch sein, dass die bereitgestellten Kreditmöglichkeiten von den Verbrauchern nicht wahrgenommen werden. Dann ist mit weiterem Konjunkturrückgang zu rechnen. Kurzfristig ist es allerdings denkbar, dass die Börsen auf die extremen Liquiditätsschübe positiv reagieren. Auch in der Weltwirtschaftskrise gab es erhebliche vorübergehende Indexsteigerungen. Auch ein Großteil der höchsten Tagessteigerungen der letzten 100 Jahre entfiel auf die Jahre 1929 bis 1932. Dies dürfte auch mit dem Eindecken von Leerverkäufen zu tun haben.

Die Rettungspakete der Regierungen sind notwendig. Ohne Stabilisierung des Bankensystems ist jede Erholung bzw. Eindämmung der Krise ausgeschlossen. Allerdings dürften die Regierungen bereits zu diesem Zweck so viel Geld in die Hand nehmen, dass sie keine weiteren Fiskalprogramme in nennenswerter Größenordnung auflegen können, um die reale Wirtschaft zu stützen. Eigentlich müssten ähnlich wie in den 30er Jahren enorme Gelder von den Staaten aufgenommen werden und dann auch zur Verbesserung der Infrastruktur

ausgegeben werden. Im Moment ist aber davon noch nichts zu spüren. Ohne Fiskalmaßnahmen der Regierungen werden die bisherigen Maßnahmen zwar eine Kernschmelze des Bankensektors verhindern, nicht aber eine Konjunkturverbesserung auslösen.

Die Banken werden versuchen, durch Kapitalerhöhungen, Dividendenausfälle und Stopp von Aktienrückkäufen ihr Eigenkapital zu verbessern. Es ist denkbar, dass dies bei vielen Banken nicht ausreicht und der Staat sich an solchen Banken beteiligen muss wie dies im Ausland schon wiederholt in den letzten Wochen geschah.

Eine Rezession in Deutschland ist sehr wahrscheinlich. Die Banken vergeben deutlich weniger Kredite, das Ausland bestellt wesentlich weniger. Die europäischen Nachbarstaaten haben ihre eigene Verschuldungskrise (ähnlich wie in den USA). Diese wurde ausgelöst, da diese Länder durch den Euro viel zu niedrige Zinsen bekamen. Also Greenspan auf europäisch durch den Euro. Jetzt können diese Länder nicht mehr aus Deutschland in größerem Ausmaß importieren, da die Verbraucher zu verschuldet sind.

Ich bezweifle, dass sich in den USA sehr viel ändern wird. Eine wirkliche Regulierung, nach der alle Politiker rufen, würde die Situation nur verschlimmern (Rückrufen von Krediten, Vergabe von weniger neuen Krediten). Regulierung ist vorerst nicht wichtig, die Wirtschaftsteilnehmer sind ohnehin alle sehr vorsichtig geworden, inklusive der kreditgebenden Banken.



Dr. Jens Ehrhardt

Dr. Jens Ehrhardt ist als Gesellschafter und Fondsmanager bzw. Anlageberater zahlreicher Investmentfonds bei der DJE 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.

TRAUMBERUF FREIER FINANZBERATER ... AUCH INMITTEN EINER BÖRSENKRISE?

... und da ist es also wieder einmal so weit – die Börse und damit die an ihr gehandelten und errechneten Wertpapiere wie Aktien und Fonds, fallen deutlich und die Verunsicherung bei den Kunden wächst. Aber nicht nur die Kunden sind verunsichert, auch ihre Berater werden immer unruhiger und einige beginnen bereits zu (ver)zweifeln.

Verständlich, immerhin leben wir alle von der qualitativ hochwertigen Beratung unserer Kunden und diese sind aktuell zurückhaltender denn je, wodurch eigentlich dringend notwendige Finanzentscheidungen verschoben werden. Somit fehlen dem jeweiligen Berater erst einmal kurzfristig erwartete Einnahmen. Seine Fixkosten laufen aber in gewohnter Art und Weise weiter. Das Los des Selbständigen!

Zusätzlich fordern die Bestandskunden aktuell mehr Aufmerksamkeit, Mühe, Zuspruch und Zeit ab, als in ruhigen Börsenzeiten. Das ein oder andere Mal muss der freie Finanzberater auch sicherlich Kritik ertragen, da sich die Anlageform des Endkunden bisher noch nicht nach seinen kurzfristigen Erwartungen entwickelt hat.

In solchen Phasen kommen manchem Berater auch Gedanken an Haftungsrisiken. „Habe ich wirklich jedes Beratungsprotokoll verwendet und vom Endkunden unterschreiben lassen?“, „Habe ich an alle gesetzlich geforderten Anforderungen gedacht?“ etc., etc.. Einleuchtend, dass aufgrund der vorstehend geschilderten Umstände die Motivation und der Spaß an der Arbeit aktuell bei vielen Finanzberatern schon mal höher waren.

Von dem ein oder anderen hört man z. Zt. sogar die Aussagen: „Habe ich es eigentlich richtig gemacht, freier Finanzberater zu werden? Würde ich es heute wieder tun? Ist es eigentlich noch der von mir angestrebte Traumberuf?“

Als Produktgeber beobachtet man zeitgleich in derselben Börsenphase andere Finanzvermittler, die deutlich gelassener agieren, genügend Einnahmen generieren, entspanntere Kunden haben und welche diese Marktphase anscheinend besonders motiviert. Was ist bei diesen Berufskollegen anders? Sind sie einfach länger dabei und haben schon mehr erlebt? Oder haben sie die größeren Kundenbestände? Wohl nicht, die Lösung liegt woanders.

Erst einmal ist es das Geschäftsmodell, was diese Kollegen erfolgreich macht bzw. ruhiger schlafen lässt. Es ist nicht einseitig auf eine Produktfamilie ausgelegt, sondern auf verschiedene Bausteine, wovon irgendetwas immer vom Kunden benötigt wird. Der Ansatz ist auch nicht der reine Produktverkauf, sondern die Finanzanalyse, also die breite Datenerfassung der Bedürfnisse und die anschließende Ermittlung des Bedarfes des Kunden. Diese Kollegen bewegen sich aber nur in den Bereichen, wo sie auch eine Expertise haben bzw. sicher argumentieren können, ansonsten holen sie sich einen Spezialisten zur Unterstützung an Ihre Seite.

Das Geschäftsmodell wird zwar von Zeit zu Zeit an den Marktgegebenheiten überprüft, aber grundsätzlich wird der eingeschlagene Weg auch in schwierigen Phasen durchgezogen. Glaubhaftigkeit dem Endkunden gegenüber ist die Devise.

Es geht nicht um den kurzfristigen Geschäftsabschluss, sondern um die langfristige, gemeinsame Kundenbeziehung. Gerade in Zeiten wie diesen wird großen Wert auf Präsenz gelegt (z.B. Endkundenveranstaltungen, Servicebesuche- und telefonate) und es wird sich nicht versteckt. Jetzt festigt sich die langfristige Kundenbindung!

„Anders sein als andere ist noch immer die geltende Regel“ für diese Kollegen. Dies gilt durch alle Bereiche – Außendarstellung, Akquisitionswege etc.

Alles einleuchtend, doch warum ist die Motivation dieser Kollegen gerade jetzt extrem groß? Ganz einfach – der Markt verteilt sich gerade neu!

Einige Vermittler werden sich nicht umstellen können und auf der Strecke bleiben und viele Endkunden werden den Berater wechseln. Jetzt ist die Chance einzusammeln, auch wenn es mehr Mühe kostet als in einfachen Marktphasen.

Viele Themen gehen in der aktuellen Marktverwirrung unter. Die Abgeltungsteuer z.B. mit ihren Chancen im Fondsbereich und im Versicherungsbereich. Wer jetzt als Berater dagegen hält und dem Kunden diese Jahrhundertchance sichert, wird das Lob und endgültige Verständnis des Kunden vermutlich erst in drei Jahren erhalten, aber den Kunden dann nie mehr verlieren.

Auch wir als Produktgeber, die Patriarch Multi-Manager GmbH, sitzen mit Ihnen in einem Boot (in derselben Marktphase). Auch wir haben uns breiter aufgestellt und beispielsweise den Versicherungsbereich zusätzlich zum originären Fondsgeschäft als zweites Standbein etabliert. Jetzt speziell gilt es auch für Produktgeber anders (verlässlicher, besser, innovativer) zu sein als andere, um Ihre Gunst zu rechtfertigen und langfristig zu verdienen. Auch für uns ist es aktuell aufwendiger Sie im Service zu begleiten und der Lohn für das große Engagement (verlässliche Bestandsprovisionen und hoffentlich treue Vermittler) wird uns verstärkt erst in den nächsten Jahren erwarten. Und, ja auch bei den Produktgebern werden einige Anbieter auf der Strecke bleiben.

Aber ist es deshalb keine Traumbranche mehr in der wir arbeiten? Und haben Sie deshalb keinen Traumberuf mehr? Beim besten Willen nicht. Es liegt nur an jedem von uns selbst!

Sie helfen ihren Kunden Tag für Tag mit Finanzlösungen, welche diese dringend brauchen. Sie können kreativ sein, ohne von Vorgesetzten in eine bestimmte Richtung gedrängt zu werden. Sie sind selbst der Herr über Ihre Zeit und deren Verwendung. Sie können wirklich unabhängig agieren und müssen keinen Produktvorgaben folgen. Und last but not least – Sie verdienen gutes Geld dabei!

Daher gilt heute mehr denn je – in der Krise liegt die Chance! Entscheiden Sie selbst zu welchem Beratertyp Sie gehören wollen!

Wir bei Patriarch sind ganz sicher, diese Chance ergriffen zu haben und mit unserer Produktwelt und unserer Unterstützung Ihnen und Ihren Kunden speziell jetzt zur Seite zu stehen.

Also, machen Sie selbst ebenso das Beste aus dem aktuellen Umfeld und stellen Sie jetzt die richtigen Weichen damit Ihnen Ihr Traumberuf die nächsten Jahre noch mehr Spaß und Erfolg bringen wird. Die erfolgreichsten Kundenbeziehungen werden jetzt gefestigt. Gerne mit der Patriarch Multi-Manager GmbH an Ihrer Seite!

Autor: Dirk Fischer



Cash.

Man of the Year 2008

Dr. Jens Ehrhardt

Gründer und Vorstandsvorsitzender
der DJE Kapital AG, Pullach

Dr. Jens Ehrhardt hat die DJE Kapital AG mit Dynamik und Weitblick zu einer der führenden persönlich geführten Vermögensverwaltungsgesellschaften in Deutschland gemacht.

Seit der Gründung im Jahre 1974 hat er die Fondspalette der DJE Kapital konsequent ausgebaut und dabei stets die Trends des Marktes sowie die Bedürfnisse der Anleger im Blick behalten. Selbst in schwierigen Börsenzeiten bewies er Durchhaltungsvermögen und Innovationskraft.

Dr. Jens Ehrhardt erreicht mit seinen Fonds regelmäßig Top-Platzierungen in den besten namhafter Ratinggesellschaften.

Dabei scheut er sich nicht, eigene Fonds durch Dritte managen zu lassen, wenn diese Manager für den jeweiligen Markt eine größere Expertise besitzen. Umgekehrt greifen Marktführer wie zum Beispiel die DWS oder Fränkler-Trust für ausgewählte Produkte auf das Know-how des Stockpickers Dr. Jens Ehrhardt zurück.

Die Leistung der von Dr. Jens Ehrhardt geführten DJE Kapital AG überzeugt sowohl private als auch institutionelle Anleger. Dessen managed die DJE Kapital 120 Publikum- sowie Spezialfonds mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt neun Milliarden Euro.

Sein unternehmerischer Erfolg und sein Engagement, für die Anleger ein optimales Verhältnis von Rendite und Sicherheit zu erzielen, verdienen hohe Anerkennung. Er hat damit wesentlich zur Popularität der Investmentfonds in Deutschland beigetragen. Für diese Leistung zeichnet die Cash-Jury Dr. Jens Ehrhardt als „Man of the Year 2008“ aus.

Ulrich Faust, Vorstand cash.medien.de

Wilhelm Fuchs, Vorstand cash.medien.de

Frank O. Mülenski, Cash-Chefredakteur

Thomas Ehrlich, Cash-Chefredakteur (stellv.)



Die Aufteilung des Vermögens erstreckt sich auf verschiedenen Anlageklassen des jeweiligen Portfolios: Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Immobilien und alternative Anlageformen.

Diese sogenannte ‚Asset Allocation‘ bildet eine verbindliche Richtschnur für sämtliche Vermögensdispositionen.

Die Feinaufteilung des Vermögens innerhalb der Anlageklassen auf konkrete Anlageinstrumente, die sogenannte taktische Vermögensaufteilung, orientiert sich dagegen an den aktuellen Marktgegebenheiten und den Marktperspektiven.

Hierfür wählte Patriarch für das Management den renommierten Anlageberater Dr. Jens Ehrhardt aus. Das Portfolio des Kunden wird fortlaufend überwacht und gesteuert. Auf diese Weise können gezielt die Marktchancen genutzt werden, ohne dabei die Risiken aus den Augen zu verlieren.

Seit der Gründung der Fondsvermögensverwaltung PatriarchSelect im Dezember 2002 zeichnen sich die fünf Strategien durch eine konstante Wertentwicklung aus.

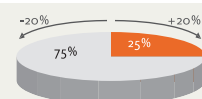
Mit Einführung der Abgeltungsteuer zum 1. Januar 2009 ändert sich allerdings die steuerliche Ausgangslage für Fondsvermögensverwaltungen. Verkauft der Portfoliomanager zukünftig einzelne Fonds, werden für zwischenzeitlich erzielte Gewinne stets 25 Prozent Steuern fällig. Somit dürften für steuerorientierte Anleger, daher vermögensverwaltende Dachfonds, wie die Patriarch Select Dachfonds, die lukrativere Wahl sein. Da hier bei Erwerb vor dem 31.12.08 die zukünftigen Kursgewinne abgeltungsteuerfrei bleiben.

Bei Erwerb nach dem 31.12.08 verbleibt immerhin eine aufgeschobene Versteuerung auf den Verkaufszeitpunkt des Dachfonds, was noch einen erheblichen Zinseszins-effekt bringen wird.

PatriarchSelect Ertrag

Performance zum 30.09.2008 seit Auflegung (Dez. 2002): 16,14%

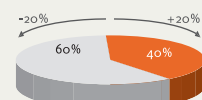
Die Strategie Ertrag setzt auf laufende Erträge mit der Chance auf Kapitalzuwachs bei geringen Wertschwankungen.



PatriarchSelect Ausgewogen

Performance zum 30.09.2008 seit Auflegung (Dez. 2002): 18,27%

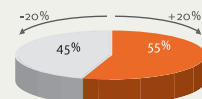
Die Strategie Ausgewogen setzt auf die Erwirtschaftung laufender Erträge bei überschaubaren Wertschwankungen.



PatriarchSelect Wachstum

Performance zum 30.09.2008 seit Auflegung (Dez. 2002): 24,96%

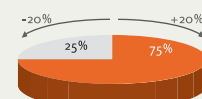
Bei der Strategie Wachstum steht der Wertzuwachs des eingesetzten Kapitals im Vordergrund. Größere Wertschwankungen werden zur Erzielung höherer Renditen in Kauf genommen.



PatriarchSelect Dynamik

Performance zum 30.09.2008 seit Auflegung (Dez. 2002): 29,23%

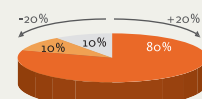
Die Strategie Dynamik erstrebt einen hohen Wertzuwachs des eingesetzten Kapitals bei erhöhtem Risiko.



PatriarchSelect VIP

Performance zum 30.09.2008 seit Auflegung (Dez. 2002): 32,85%

Der Fokus des VIP Portfolios liegt auf absoluten Erträgen unter Einsatz von Aktien-, Rohstoff- und Hedgedachfonds.



■ Aktienfonds
■ Hedgefonds/Absolute Return Fonds
■ Rohstofffonds

Neben der zukünftigen Besteuerung gibt es aber noch viele andere Kriterien, welche bei einer Entscheidung pro oder contra Fondsvermögensverwaltung versus Dachfonds zu berücksichtigen sind. Diese sind wichtig zu kennen, da beide Patriarch-Produktfamilien ja identisch gemanagt werden.

Bei der **PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung** bestehen die Vorteile in einer maximalen Transparenz der Anlagen, dem Anzeigen von Verlustschwelen an den Anleger und den niedrigeren Verwaltungsgebühren. Des Weiteren ist die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung ohne Performance-Fee konzipiert.

Die Anlage in den **Patriarch Select Dachfonds** bietet andere Aspekte. Die Vorteile liegen hier in den niedrigeren Depotgebühren, einer vereinfachten Abwicklung (Aufnahme in ein bestehendes Depot möglich, somit kein separates Depot wie bei der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung von Nöten).

Wählen Sie für Ihre Kunden also die richtige Lösung aus den Patriarch-Produkten! Eine Investition in die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung lohnt sich für Anleger, die langfristig in eine renditestarke Anlage investieren wollen, dabei jedoch steuerunsensibel sind.

Nicht geeignet ist diese Lösung für Anleger, die häufig ihre Anlagestrategie ändern, um Spekulationsgewinne zu erzielen und dennoch Steuern sparen wollen. Hier sind die Patriarch Select Dachfonds das bessere Investment.



KONSTANZ IM UNRUHIGEN UMFELD: DIE PATRIARCH SELECT DACHFONDS!

Im August 2008 sind die Patriarch Select Dachfonds zwei Jahre alt geworden – ein guter Grund, um die Performance und Entwicklung der drei Strategien Ertrag, Wachstum und Chance – gerade vor dem Hintergrund des aktuell schwierigen Marktumfeldes, näher zu beleuchten.

Das aktuelle Jahr war für Investmentprodukte und deren verantwortliche Fondsmanager nicht gerade einfach. Fast jede Woche erschütterte eine neue Schreckensmeldung die Finanzwelt und der Aktienmarkt verhielt sich äußerst volatil.

Doch gehört es zum Wesen der Aktienmärkte, dass sich die Kurse auf und ab bewegen. Deshalb ist es wichtig, auf ein Fondsmanagement vertrauen zu können, das diesen Schwankungen aktiv begegnet.

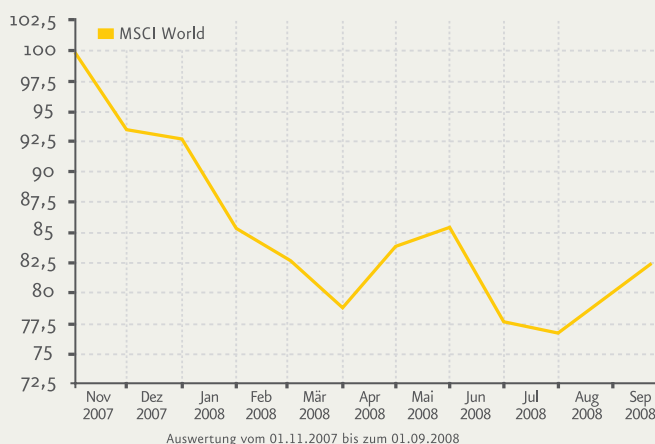
Unser Fondsmanager, die DJE Kapital AG, hat im Vorfeld aller abzusehenden Marktturbulenzen rechtzeitig reagiert und die Aktienquote in allen Patriarch-Strategien den Marktgegebenheiten stets angepasst.

Nachfolgende Grafiken belegen diese Tatsache.

In **Grafik 1** ist der Verlauf des Aktienindex MSCI World von November 2007 bis August 2008 dargestellt. Die nachfolgende Tabelle 1 zeigt, wie unser Fondsmanagement zum jeweiligen Stichtag auf diese Gegebenheiten reagiert und die Aktienquote verändert hat.

Sie sehen also, mit den Patriarch Select Dachfonds wissen Sie Ihr Vermögen in besten Händen. Zudem kann die Abgeltungsteuer auf Kursgewinne bei Kauf vor dem 31.12.08 zusätzlich vermieden werden!

Einmalanlage in EUR
Prozent



Wertentwicklung des MSCI World (in Prozent)

01.11.07	100%
01.12.07	93,48%
01.01.08	92,75%
01.02.08	85,32%
01.03.08	82,94%
01.04.08	78,73%
01.05.08	83,90%
01.06.08	85,40%
01.07.08	77,61%
01.08.08	76,74%
01.09.08	79,97%

Allokationen der Strategie Wachstum

Allokation	08.11.07	25.11.07	25.12.07	25.01.08	25.02.08	25.03.08	25.04.08	25.05.08	25.06.08	25.07.08	25.08.08	08.09.08	25.09.08
Aktien	47%	37%	37%	34%	34%	30%	35%	42%	38%	45%	50%	40%	30%
Mischfonds	20%	30%	30%	36%	28%	32%	32%	22%	16%	20%	16%	18%	17%
Renten	31%	31%	31%	28%	36%	36%	31%	34%	44%	33%	28%	36%	51%

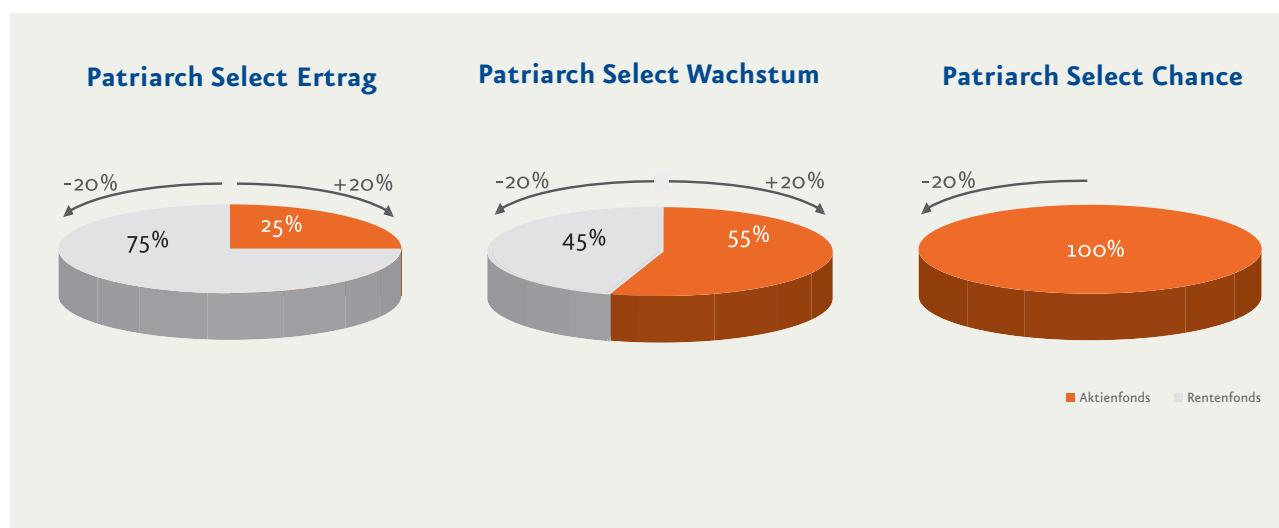
Die Patriarch Select Dachfonds haben den Vorteil, dass unser Dachfondsmanager Dr. Jens Ehrhardt aktiv zwischen einzelnen Fonds umschichten kann, ohne dass der Anleger Abgeltungsteuer entrichten muss. Man überträgt quasi die aktive Fondsanalyse und -auswahl auf den Dachfondsmanager statt selbst Umschichtungen vorzunehmen.

Für einen langfristig geplanten Vermögensaufbau sind die Patriarch Select Dachfonds für Kapitalanleger sehr interessant, denn sie reagieren, wie auf der Vorseite belegt, flexibel auf alle Veränderungen am Börsenmarkt. Zudem sind eventuelle Verlustrisiken durch eine breite Streuung der Assets wesentlich besser abgedeckt als bei einem normalen Aktienfonds. Darüber hinaus übernimmt der Dachfondsmanager aktiv die Fondsauswahl und passt diese je nach Markteinschätzung und Erfolge der einzelnen Fonds an.

Unsere Anleger profitieren von einem bewährten, aktiv und vermögensverwaltend gemanagten Konzept für Ihre Geldanlage.

Fazit

Marktschwankungen sollten kein Anlass sein, Ihre langfristigen Ziele aus den Augen zu verlieren. Insbesondere, dann nicht, wenn Ihre Gelder in den besten Händen sind. Nutzen Sie die Unterstützung der Patriarch Multi-Manager GmbH, um für Ihre Geldanlage die richtigen Entscheidungen zu treffen. Mit unseren Patriarch Select Dachfonds sind Sie gewiss, die richtige Entscheidung für sich und Ihre Kunden getroffen zu haben, denn Sie bieten für jede Anlegermentalität die passende Strategie, ob defensiv ausgerichtet oder risikobewusst. In jeder unserer drei Anlagestrategien und profitieren Sie von dem Know-how des mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwalters Dr. Jens Ehrhardt!



NEUES VON PRISMALIFE AG: AB 1. SEPTEMBER 2008 IST NUN AUCH DIE DIREKTVERSICHERUNG WIEDER MÖGLICH

Zum 01.09.2008 – rechtzeitig zum Jahresendgeschäft können wir Ihnen wieder die flexible Variante der Direktversicherung, die PrismaRentDV, anbieten.

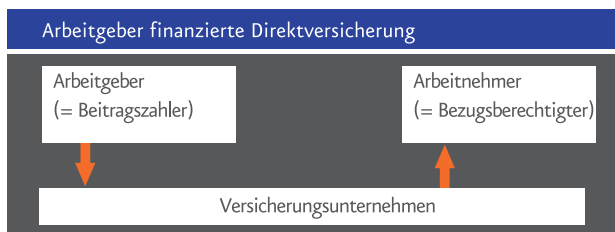
Zunächst ein kurzes Update und gute Gründe, warum der Abschluss einer Direktversicherung für Sie als Vermittler und alle Beteiligten lohnenswert ist.

Die **betriebliche Direktversicherung** ist eine fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung, die der Arbeitgeber im Rahmen der **betrieblichen Altersversorgung für den Arbeitnehmer** abschließt. Der Arbeitgeber ist also der Beitragszahler, die versicherte Person ist der Arbeitnehmer.

Bezugsberechtigte für die Versorgungsleistungen sind der Arbeitnehmer oder seine Hinterbliebenen. Der Bezugsberechtigte hat einen direkten Anspruch gegenüber dem Versicherungsunternehmen.

Die PrismaRentDV ist allerdings auch als arbeitnehmerfinanzierte Variante wählbar, in diesem Fall werden die Kosten vom Arbeitnehmer in Form einer Gehaltsumwandlung getragen. Der Arbeitnehmer erhält somit ebenfalls die steuerlichen Vergünstigungen.

Die **betriebliche Direktversicherung** ist eine von fünf Durchführungswegen der **Betrieblichen Altersvorsorge**. Maßgeblich für die **betriebliche Direktversicherung** sind somit die Regelungen des Gesetzes zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (§1 Abs. 2 BetrAVG und §40b EStG.). Spezielle Vereinbarungen in Tarifverträgen können das BetrAVG einschränken oder erweitern.



Mit dem Alterseinkünftegesetz (AltEinkG) gilt seit Januar 2005 auch bei der Direktversicherung das **Prinzip der nachgelagerten Besteuerung**. Vorher zahlte der Arbeitnehmer für in Direktversicherungsbeiträge umgewandelte Sonderzahlungen nur eine 20-prozentige Pauschalsteuer (plus Solidaritätszuschlag). Die Leistungen im Alter wurden danach steuerbegünstigt ausgezahlt und so waren in der Regel die Kapitalzahlungen im Alter einkommensteuerfrei. Bei Zusagen, die ab 2005 gewährt werden, gilt das Alterseinkünftegesetz (AltEinkG):

Die Beiträge für die betriebliche Direktversicherung sind steuerfrei, die Leistungen sind bei Erhalt zu versteuern. Zusätzlich sind die geleisteten Beiträge als Sonderausgaben abzugsfähig.

Die **PrismaLife Direktversicherung** ist das **ideale Produkt für Arbeitnehmer und Arbeitgeber**: sie spart Lohnnebenkosten und sorgt für eine finanziell sichere Zukunft.

Wie bei allen PrismaLife Produkten steht neben einer einfachen und schnellen Abwicklung vor allem die Qualität des Produkts im Vordergrund. Wir haben die wichtigsten Produktdaten für Sie auf einen Blick zusammengestellt:

- **Für sicherheitsorientierte Anleger**
mit Beitragsgarantie zum vereinbarten Ende der Aufschubzeit und somit ohne Risiko für den Arbeitgeber (Anlage in eine gemanagte Depotvariante der PrismaLife).
- **Für risikobewusste Anleger**
mit individueller Fondsauswahl aus der großen PrismaLife-Fondspalette.
- **Für jedes Alter**
Endalter bis zum 100. Lebensjahr frei wählbar.

- **Für jede finanzielle Situation**
Sparen per Einmalbeitrag, mittels ratierlicher Beiträge und mittels Zuzahlungen.
- **Für langfristige Vertragsverhältnisse**
Bewertungsdauer von 30 Jahren.

Auch der Antragsabschluss wurde einfacher und kundenfreundlicher gestaltet. Folgende Materialien stehen Ihnen ab sofort auf unserer Homepage unter www.patriarch-fonds.de zur Verfügung:

- **NEU** Ein pdf-Antrag der PrismaRentDV für den schnellen Abschluss: ausdrucken, ausfüllen, Original an PrismaLife und Kopie an Kunde
- Die Ausfüllhilfe für den neuen Antrag
- Das Produktinformationsblatt
- Das Broker Booklet

Selbstverständlich können Sie diese Unterlagen auch in Papierform telefonisch abfordern.

In Anlehnung an die ebenfalls steuerlich geförderte PrismaBasis werden auch bei der PrismaRentDV die Abschluss- und Einrichtungskosten direkt mit den Versicherungsbeiträgen verrechnet. **Es gibt somit keine Kostenausgleichsvereinbarung.**

Die Stornohaftungszeit von 48 Monaten ist bei diesem Produkt ebenfalls sehr vertriebsfreundlich gestaltet.

Die PrismaRentDV ist die flexible Variante der Direktversicherung. Wir freuen uns, Ihnen mit der PrismaRentDV ein weiteres innovatives Produkt aus der PrismaLife-Familie anbieten zu können!

DIE ZUKUNFT VON PRODUKTEN DER PRIVATEN ALTERSVORSORGE EINE AKTUELLE EINSCHÄTZUNG DES MARKTUMFELDES VON THOMAS POLLMER

Wahrscheinlich haben wir uns das mit dem Jahresendgeschäft 2008 alle etwas anders vorgestellt. Das vierte Quartal sollte als Schwelle zur Abgeltungsteuer grandios werden – Depots optimiert, neue Kundengelder gewonnen und Altersvorsorgevermögen steuerlich optimiert. Nun aber scheinen Kunden und Vermittler erstarrt vor Angst angesichts einer weltweiten Finanzkrise und wirken teilweise handlungs- und entscheidungsunfähig.

Ungeachtet aktueller Ereignisse hat sich an der grundsätzlichen Bedarfssituation für Altersvorsorge jedoch nichts geändert, wohl aber die Rahmenbedingungen. Und auch als Vertreter der Versicherungswirtschaft muss ich mich natürlich weiterhin mit den Fragen der Zeit intensiv auseinandersetzen.

Der Gesetzgeber hat mit dem Versicherungsvertragsgesetz und der damit auferlegten Transparenz Anstoß für viele Veränderungen in der Produktlandschaft gegeben. Die sinnvollen Produktinnovationen haben wir aber auch dem gestiegenen Anspruch der Vermittler an die Produkte zu verdanken.

Unter rein steuerlichen Gesichtspunkten betrachtet gewinnen versicherungsförmige Altersvorsorgeprodukte durch die Einführung der Abgeltungsteuer an Attraktivität, was dazu führt, dass Vermittler die sich bisher eher Kapitalanlageprodukten gewidmet haben verstärkt Interesse an Versicherungen haben. Damit einhergehend sind die Anforderungen an Transparenz, Kapitalanlagestrategien und klaren Produktmerkmalen wahrnehmbar gestiegen.

Lassen wir einmal die Absicherung biometrischer Risiken außen vor und betrachten ausschließlich den Einsatzbereich „Altersvorsorge“. Die Trennung dieser beiden Bereiche macht schließlich auch bei der Kundenberatung in vielen Fällen Sinn. Dann ergeben sich schwerpunktmäßig für diese Produkte folgende Anforderkriterien:

- Kosteneffizienz und -transparenz,
- Gestaltungsvarianten der Kapitalanlage,
- Flexibilität bei der Besparung, bei der Vertragsgestaltung und hinsichtlich der Verfügungsoptionen,
- günstige steuerliche Behandlung.

Es ist zunehmend festzustellen, dass es den Vertriebspartnern zweitrangig ist, ob das jeweilige Produkt als Versicherung oder als Sparplan konstruiert ist, solange es die geforderten Produkteigenschaften erfüllt.

Am liebsten sollen natürlich alle positiven Produkteigenschaften gebündelt werden und dabei möglichst keine Einschränkungen bedingen und die Leistungen wenig Kosten verursachen. Allerdings hat das Bundesministerium für Finanzen die Grenzen der Gestaltungsfreiheit erst jüngstens formuliert und klargestellt, unter welchen Voraussetzungen die Anerkennung als Versicherungsprodukt erfolgt und damit die privilegierte steuerliche Behandlung ermöglicht. Hier gilt es zukünftig klar die Charakteristika eines Versicherungsproduktes zu erfüllen, was, um nur einen Punkt zu nennen, in einem deutlich höheren Hinterbliebenenschutz fußen könnte.

Bei der Entwicklung von geeigneten Produkten die diese geforderten Merkmale besonders gut vereinen treten derzeit vor allem ausländische Versicherungsunternehmen besonders hervor. Dies ist nicht wirklich verwunderlich, da viele der Kriterien, die erst heute im deutschen Markt nachgefragt werden, bereits seit längerem im Ausland umgesetzt werden mussten. Zudem sind viele der modernen Kapitalanlagestrategien dieser Produkte mit der deutschen Gesetzgebung unvereinbar. Die Rufe nach einer Reformierung des Aufsichtsrechts für deutsche Lebensversicherer werden daher immer lauter, weil sonst viele Produktgeber Gefahr laufen, aufgrund fehlender Gestaltungsmöglichkeiten den Anschluss bei der Produktentwicklung zu verlieren. Denn längst nicht alle Gesellschaften können z.B. auf irische, luxemburger oder liechtensteiner Töchter ausweichen.

Wie wird also die Zukunft der Altersvorsorgeprodukte aussehen?

Zukunftsfähige Produkte für die private und betriebliche Altersvorsorge müssen den Brückenschlag zwischen Kapitalanlagegesellschaften und Versicherungsleistungen schaffen. Bestimmte Produkteigenschaften können nur versicherungsförmig gestaltet werden. Besonders die Sicherheitsbedürfnisse der Kunden in der Verrentungsphase wie lebenslange Rentenzahlungen, garantierte Mindestleistungen und Hinterbliebenenversorgung sind Leistungen, die in der Regel nicht kosteneffizient in der Kapitalanlage gestaltet werden können und deshalb schlichtweg „versichert“ werden müssen. Andere Produkteigenschaften, wie zum Beispiel Performanceoptimierung oder Absicherungsstrategien der Kapitalanlage, sind wiederum Leistungen, die besser unbeeinflusst von anderen Zwängen bei der Gestaltung außerhalb des Versicherungsbereiches erbracht werden sollten. Um alle Produktmerkmale in optimaler Weise in einem Angebot zu vereinen, bedarf es insbesondere einer hochtechnologisierten Vertragsverwaltung und einer gewissen rechtlichen Gestaltungsfreiheit. Und genau diese Anforderungen bringen derzeit viele deutsche Versicherungsunternehmen anscheinend an ihre Grenzen.

Glücklicherweise sind uns als unabhängige Vertriebspartner nicht die Hände derartig gebunden und wir können unsere Produktpartner frei wählen. Sowohl die Veränderungen bei der steuerlichen Behandlung als auch die Verunsicherungen der Kunden werden dazu führen, dass versicherungsförmige Altersvorsorgeprodukte nicht nur im Jahresendgeschäft 2008, sondern besonders in der Kundenberatung ab Januar 2009 eine gewichtige Rolle spielen werden. Unabhängig vom restlichen, in der Ansparphase begünstigten, Riester- und Rürup-Versicherungsbereich, ist es für das reine Altersvorsorgegeschäft der Versicherungswirtschaft dabei völlig gleich, ob Sie als Berater diese Produkte im Rahmen der privaten Vermögensplanung oder bei der betrieblichen Altersvorsorge einsetzen. Die Anforderungen nähern sich zunehmend an. Die Produkte haben inzwischen eine Qualität erreicht, die uns Werkzeuge in die Hände gibt, um unabhängig von Finanzmarkturbulenzen oder Verbraucherschutzauftänden unsere Kunden optimal zu bedienen und damit auch für den Berater eine beständige und sichere betriebswirtschaftliche Existenzgrundlage zu bilden. Mit diesen Perspektiven dürfen wir dem Vertriebsjahr 2009, speziell im Versicherungsbereich, wohl alle sehr optimistisch entgegen blicken.



Thomas Pollmer

Thomas Pollmer leitet das Produktmanagement Versicherungen beim Maklerpool Jung, DMS & Cie. Der diplomierte Kaufmann hat sich bereits während seiner Studienzeit auf Kapitalanlagemanagement und Versicherungen spezialisiert. Bereits seit 15 Jahren ist er in der Finanzbranche tätig und konnte national wie international wichtige Erfahrungen sammeln: Das hohe Verständnis für Vertrieb, Produktgestaltung, Rechtsfragen und Abwicklung setzt er sehr erfolgreich bei der Organisation seines komplexen Fachbereiches ein.

Vor seiner Tätigkeit bei JDC war Pollmer als Analyst beim U.S.-Broker A.G. Edwards, als Geschäftsführer eines mittelständischen Versicherungsmaklers und Filialdirektor im Finanzvertrieb tätig.



Für Ihre Altersvorsorge bieten wir Ihnen nur das Beste!



PrismaLife – fürstlich versorgt!



Unsere Fondsrenten bieten mehr:

Hohe Rentabilität, Transparenz und Qualität – dafür stehen wir!

- erstklassige Fondspalette
- maximale Flexibilität in der Beitragszahlung
- vielfältige Anlagemöglichkeiten
- Steuervorteile
- Versicherungsgeheimnis



www.prismalife.com

PrismaLife AG · Fürstentum Liechtenstein · Tel + 423 237 00 00 · Fax + 423 237 00 09

DIE ERFOLGSSTRATEGIE: IMMER PERFEKT ANGEPASST!

Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer sprach mit den Subanlageberatern Daniel Bienen und Marcel Wilms.

Dirk Fischer: Warum haben Sie sich dazu entschlossen, einen eigenen Fonds aufzulegen?

Bienen: Als Erstes zum Schutz unserer Anleger. Damit unsere Kunden, welche langfristige Kapitalanlagen suchen, bei Investitionen in 2008 Kursgewinne weiterhin steuerfrei vereinnahmen können. Denn nur auf diese Weise können weiterhin notwendige Umschichtungen vorgenommen werden, sei es aufgrund von volkswirtschaftlichen, markttechnischen oder auch qualitativen Ereignissen, ohne steuerliche Belastungen für den Endkunden auszulösen. Durch die Abgeltungsteuer lassen sich in der gewohnten Kombination klassischen Investmentfonds nötige Strategiewechsel nicht mehr steuerfrei realisieren. Kursgewinne, selbst wenn sie sofort wieder investiert werden, sind in einer solchen Anlagestrategie zukünftig abgeltungsteuerpflichtig.

Anders bei den Dachfonds: Da sie in andere Fonds (Zielfonds) investieren, fällt bei Umschichtungen innerhalb des Dachfonds keine Abgeltungsteuer an! Der Kunde gewinnt somit den Zinseszinsseffekt. Auch bei der Besteuerung von Kapitalerträgen haben wir an das Vermögen der Kunden gedacht und durch die Thesaurierung der Ausschüttungen in das Sondervermögen des Dachfonds und den Standort Luxemburg dem Kunden einen zusätzlichen Zinseszinsseffekt gesichert.

Dirk Fischer: Es gibt eine Menge an bestehenden Dachfonds, warum haben Sie nicht in einen dieser investiert?

Bienen: Wir haben uns sehr viele Gedanken gemacht zu diesem Thema und haben diesbezüglich viel recherchiert. Wir kamen nachher zu dem Ergebnis, dass es nicht einen einzigen wirklichen unabhängigen Dachfonds mit den Möglichkeiten gibt, die wir für wichtig erachten.

Dirk Fischer: Was macht Ihren Fonds so besonders?

Wilms: Wir wollten unseren Kunden und anderen Vermittlern einen Fonds anbieten, der erstens vollkommen unabhängig von Banken und Versicherungen arbeitet, zweitens weltweit und ohne Vorgaben investieren kann und drittens flexibel auf alle Marktgegebenheiten reagieren kann!

Dirk Fischer: Wo investiert Ihr Fonds?

Bienen: Der **B&W Global Freestyle** investiert weltweit in andere Investmentfonds, sogenannten Zielfonds. Verglichen mit klassischen Investmentfonds wird bei dieser Anlageform das Risiko breiter gestreut – und das bei ähnlichen Renditeaussichten. Besonders attraktiv ist unser Fonds durch seine Flexibilität. >



Dirk Fischer: Was bedeutet das genau?

Wilms: Es existiert keinerlei feste Gewichtung auf den prozentualen Anteil der Segmente. Weder für Regionen, Länder, Branchen, Themen, Aktien, Renten oder Geldmarkt. Nur so kann jederzeit flexibel auf aktuelle Gegebenheiten der Märkte reagiert werden. Das macht ihn unserer Meinung nach einmalig.

Dirk Fischer: Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Zielfonds aus?

Wilms: Das Kriterium bei der Auswahl der Zielfonds ist denkbar einfach: Nur die qualitativ besten Fonds kommen ins Portfolio. Je nach Marktentwicklung kann dann innerhalb des Dachfonds umgeschichtet werden. Und diese Flexibilität macht sich für die Geldanlage der Kunden langfristig bezahlt!

Dirk Fischer: Welche Anlegerschicht wollen Sie mit Ihrem Fonds ansprechen?

Bienen: Unser Dachfonds eignet sich perfekt für jeden Anleger, der langfristig Vermögen aufbauen möchte – und das selbst mit kleinen Anlagebeträgen. Interessant für die Anleger: Die Zielfonds werden durch das institutionelle Anlegen ausgabeaufschlagbefreit gekauft und die aus den Zielfonds erhaltene Bestandspflege wird selbstverständlich dem Sondervermögen des Fonds gutgeschrieben!

Dirk Fischer: Welche Qualifikationen bringen Sie mit, um einen solchen Fonds zu managen?

Wilms: Da wir beide vor unserer Selbständigkeit bei einer Wertpapierhandelsbank gearbeitet haben verfügen wir zusammen über mehr als 23 Jahre Berufserfahrung in Investments wobei mein Aufgabengebiet u. a. im Research und Trading von Stocks, Options und Futures lag. Wir haben beide 1997 unsere DTV Prüfung abgelegt und ich habe 2002 noch die amerikanische Brokerprüfung Serie 3 abgeschlossen.



Dirk Fischer: Was gab den Ausschlag, diesen Fonds über Patriarch auflegen zu lassen?

Wilms: Wir haben, als wir uns entschlossen hatten, einen eigenen Fonds aufzulegen, sehr viele Gespräche mit verschiedensten Anbietern geführt. Den entscheidenden Punkt haben die Gespräche mit Herrn Brumm und Ihnen gegeben, denn wir fühlten uns bei Patriarch einfach am besten beraten und aufgehoben und das Gesamtpaket stimmte. Wir haben es bis heute nicht bereut und sind der Meinung, einen Fonds geschaffen zu haben, der für viele Kunden und Vermittler interessant ist.

Dirk Fischer: Welchen Vorteil ziehen Vermittler aus der Vermittlung Ihres Dachfonds?

Bienen: Die Vorteile des Fonds setzen sich aus fünf verschiedenen Positionen zusammen:

1. Der Ausgabeaufschlag von 5%! Dieser wird komplett an den Vertrieb weitergegeben. Somit kann der Vermittler selber entscheiden, ob er ggf. eine Rabattierung vornimmt.
2. Die Verwaltungsvergütung! Da wir selber aus dem Vertrieb kommen wissen wir wie wichtig es ist, für seine Arbeit bezahlt zu werden und aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, eine sehr hohe Bestandsprovision auszuschütten. Diese liegt bei 0,7% p. a.!
3. Somit bleibt für uns fast ausschließlich die Gewinnbeteiligung! Dadurch kann der Vermittler sicher sein, dass wir immer versuchen werden, das Optimum zu erzielen.

4. Der Vermittler hat für seinen Kunden ein Investment im Portfolio wo, er sichergehen kann, dass sich der Fonds immer der Marktlage anpasst und in die qualitativ hochwertigsten Wertpapiere investiert.

5. Ein wichtiger Aspekt ist unserer Meinung nach die Kommunikation, somit stehen wir Vermittlern für Gespräche und Fragen jederzeit zur Verfügung! Des Weiteren bieten wir eine Homepage an welche bei jedem Vermittler, wenn er es wünscht, auf der eigenen HP eingeflochten werden kann.

Dirk Fischer: Herr Bienen und Herr Wilms, wir bedanken uns für das Gespräch.

VCH Coreolan B&W Global Freestyle

Zukünftig:	Patriarch Classic B&W Global Freestyle
Anlagekategorie:	Misch-Dachfonds
WKN:	AoCAV1
ISIN:	LU0191626133
KAG:	Hauck & Aufhäuser Inv. Gesellschaft. S.A.
Sub-Anlageberater:	Bienen&Wilms Beratungsgesellschaft mbH

DER FONDS DER SUPERHELDEN DER FONDSINDUSTRIE!

Aus Sicht unseres Labelfonds-Partners der Bendschneider Gruppe, stellt kein bisher bestehender Fonds wirklich eine Kollektion der besten Fondsmanager dar. Grund genug für die Bendschneider Gruppe also, dieses zu ändern und einen eigenen Fonds aufzulegen und damit das angestrebte Optimum selbst zu gestalten.

Nachdem die Abgeltungssteuer in Deutschland beschlossene Sache war, erforderte der ganzheitliche Beratungsansatz der Bendschneider Gruppe, eine steuerlich optimierte Lösung für ihre Kunden zu finden.

Die anfänglich wie Pilze aus dem Boden schießenden Allheilmittel in Form von Dachfonds, waren zwar systematisch gut genug um die Abgeltungssteuer zukünftig zu umgehen, jedoch blieb die Performance bisweilen auf der Strecke. Die meisten Fonds dieser wiederentdeckten Art stellen dabei leider nur eine Matrix vermeintlicher Spitzenfonds dar oder folgen irgendwelchen neugeschaffenen Trends. Für die Querdenker von Bendschneider brachte diese vom Markt geschaffene Situation, die Idee zum eigenen Dachfonds.

Nach kurzer Sondierung der Anbieter in diesem Bereich, war der passende Partner zur Fondsgründung mit der Patriarch Multi-Manger GmbH schnell gefunden und der eigene Dachfonds, der **Patriarch BF Global Flexible** wurde gegründet und zugelassen.

Dabei setzt die Bendschneider Gruppe bei der Auswahl der Zielfonds nicht auf deren Kennzahlen und Ergebnis, sondern analysiert die dahinter stehenden Fondsmanager eingehend sowie die Qualität deren langfristig, bewiesener Ergebnisse. Somit kommt ein ebenso interessantes wie effizientes Kollegium von Fondsmanagern zusammen wie es besser nicht sein könnte. Namen wie Edouardo Carmignac, Vincent Strauss, Dr. Jens Ehrhardt oder auch Peter E. Huber, welche für ihre Individualität und herausragender Performance gerade in schlechtem Marktumfeld bekannt sind, lesen sich wie eine Liste der Hall of Fame der Fondsmanagergilde.



Zur Absicherung des Gesamtinvestments wird zudem eine Risikoadjustierung unabhängig von traditionellen Strategien durch den bewussten Einsatz von Short-Strategien sowie marktneutralen Hedgefonds-Strategien eingesetzt.

Das gewährleistet eine sukzessive Absicherung gegen Marktrisiken ohne dabei Wachstumschancen, wie z. B. Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum in Schwellenländern oder etwa Ökologie, zu verlieren.

Frank Wollenheit (42), Analyst der Bendschneider Financial Services GmbH und Sub-Berater des **Patriarch BF Global Flexible** bringt hier seine über zehnjährige Erfahrung als Financial Advisor ein. Sein Augenmerk ist dabei auch immer auf Fondsmanager mit einem nachhaltigen Track Record gerichtet.

Das die eingeschlagene Anlagestrategie funktioniert, haben insbesondere die kürzlichen „Katastrophentage der Finanzmarktkrise“ wie z.B. der 29.9. oder der 6.10.08 bewiesen. Während die großen Indices wie Dow Jones oder Dax, sowie Branchenurgesteine der Fondsin-
dustrie, wie der Templeton Growth Fund an diesen Tagen zwischen -5% und -7,5% verloren, lag der Patriarch BF Global Flexible an beiden Tagen zur Freude der Anleger komplett gegen den Trend jeweils im Plus!

Der Fonds ist neben den gängigen Plattformen, wie z. B. ebase, BIW, DWS, comdirekt oder AAB auch in Fondspolice-
n der PrismaLife oder beispielsweise der Skandia erhältlich.



Frank Wollenheit

Patriarch BF Global Flexible

WKN:	A0EQ02
ISIN:	LU0219306874
Ausgabeaufschlag:	5,75%
Verwaltungsgebühr:	0,40%
Währung:	EUR
Fondsvolumen:	Eur. 14 Mio.
Ausschüttungsart:	Thesaurierend
Schwerpunkt:	Superfonds
Domizil:	Luxemburg
KAG:	Hauck & Aufhäuser Investment

AUSBLICK UND RÜCKBLICK: DIE PATRIARCH-INCENTIVES! SONNIGE STUNDEN AUF MALLORCA UND LEBEN WIE DIE GÖTTER AUF KRETA

Mittlerweile sind die Gewinner unseres Versicherungs-Incentives von Mallorca wieder in den Alltag zurückgekehrt. Um die schönen Erinnerungen wieder aufleben zu lassen, hier die Highlights:

Neben gutem Essen und informativen Tagungen gab es ein attraktives Freizeitprogramm. Die traditionelle Finca aus dem 16. Jahrhundert mit ihrem weitläufigen Gelände stellte den Ausgangsort für zahlreiche Ausflüge dar.

Bereits am zweiten Tag ging es auf zu einer Radtour durch die Gebirgszüge der Tramuntana. Nach dieser lustigen aber auch anstrengenden Tour wurden alle durch das traditionell mallorquinische Essen im Restaurant „Cal Dimoni“ entschädigt.

Am dritten Tag kamen die Wassersportler auf ihr Kosten, es ging zum Segeln mit anschließendem Barbecue in einer einsamen Bucht. Am Abend stand dann noch der Besuch der exklusiven Bar „Abaco“ in der Altstadt von Palma an, der für viele bis in die frühen Morgenstunden ging. Nach den zahlreichen Tagestouren bei bestem Sommer-Sonnenwetter hatten die Gewinner unseres Versicherungs-Incentives auf Mallorca sicherlich eine Abkühlung im Pool dringend notwendig!

Wir bedanken uns bei allen Gewinnern und bei unseren Sponsoren für die unterhaltsamen und informativen Stunden und freuen uns schon auf unser kommendes Incentive nach Kreta!

Dieser neue Patriarch-Wettbewerb ist bereits am 01.08.2008 gestartet und wird uns im Mai 2009 auf die griechische Insel Kreta führen.

Die Gewinner werden im exklusiven 5 Sterne-Hotel „La Perle“ mit exklusivem Spa-Bereich untergebracht sein. Herrlich gelegen an der Nordwest-Küste der wunderschönen Halbinsel Akrotiri, in der Umgebung von Chania.

Neben der Besichtigung der antiken Ruinen des weltberühmten Palasts von Knossos, Sightseeing in Chania, einer Fahrradtour durch die Wälder von Zourva und einer Jeep Safari durch die Berge rund um Chania kommen natürlich auch erholsame und informative Stunden mit unseren teilnehmenden Partnern DJE Kapital AG, Fundmatrix AG, und PrismaLife AG nicht zu kurz.



Die Wettbewerbsbedingungen, um an diesem einmaligen Event teilzunehmen, sehen folgendermaßen aus:

Wertungszeitraum: 01.08.2008 bis 28.02.2009

Gewertet werden:

- Einmalanlagen (keine Sparpläne), ausschließlich Neugeschäft, d.h. keine Umschichtungen aus bereits bestehenden Patriarch-Fondsbeständen oder Transferzahlungen zwischen unseren Patriarch Select Dachfonds und unserer PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung.
- Abschlüsse der PrismaRent Fondsgebundene Rentenversicherung, PrismaJunior Fondsgebundene Kinderrentenversicherung oder PrismaBasis Fondsgebundene Basisrente. Gewertet wird die Höhe der Versicherungssumme.
- **Werden Produkte aus beiden o.g. begünstigten Wertungsklassen (Fonds- und Versicherungsgeschäft) im Umfang von jeweils mindestens 100.000 € (Fondseinmalanlage sowie Versicherungssumme) im Wertungszeitraum durch Sie vermittelt, wird der jeweilige Umsatz mit dem Faktor 1,2 für den Wettbewerb multipliziert.**

Die besten 14 Fonds- und Versicherungsvermittler der Patriarch Select Fonds- und Prisma-Produkte dürfen sich im Mai 2009 auf dieses Event freuen. Mehr Infos erhalten Sie unter www.patriarch-fonds.de.



NEUER PATRIARCH-KOOPERATIONSPARTNER: DIE WWK LEBENSVERSICHERUNG A.G.

Am 01.07.2008 haben die Patriarch Multi-Manager GmbH und die WWK Lebensversicherung a.G. den Startschuss für eine erfolgsversprechende Zusammenarbeit gegeben.

Die WWK bietet Ihren Kunden seit Anfang Juli die neue, äußerst leistungsstarke und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung „WWK Premium FondsRente *maxx*“ an. Die neue Versicherung wurde bereits vor Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF in allen Ratingkategorien ausgezeichnet. Die Auszeichnung gilt sowohl für die Privatrente als auch für die Basisrente.

Die von der WWK im neuen Versicherungstarif angebotene Fondspalette beinhaltet die drei Patriarch Select Dachfonds.

Investieren Sie in Ihre Zukunft mit der mehrfach ausgezeichneten WWK Premium Fonds-Rente *maxx*.

Die WWK Premium FondsRente *maxx* ist eine fondsgebundene Rentenversicherung. Sie kombiniert auf ideale Weise innovative Investmentkonzepte mit individuell zugeschnittenem Versicherungsschutz. Ihr Sparbeitrag wird dauerhaft in Investmentfonds investiert.

Flexibilität von Anfang an. Berufsausbildung, die erste eigene Wohnung, Heirat oder die Geburt eines Kindes – viele Dinge verändern die persönliche Situation und Ansprüche im Verlauf des Lebens. Eine moderne private Vorsorge muss sich daran anpassen können. Mit der neuen Fondspolice der WWK ist das kein Problem. Sie ist leistungsstark und bietet Ihnen darüber hinaus ein Höchstmaß an Flexibilität. Durch die Vielzahl von Einzelbausteinen und das Lebensphasenmodell können Sie Ihre Vorsorge ganz nach Ihren persönlichen Vorstellungen gestalten.

Riester Rente

Risikovorsorge

Fondsrente

Berufsunfähigkeit

1. PLATZ

WWK Premium FondsRente *maxx*



DIE WWK Premium FondsRente *maxx*
BELEGT BEIM QUALITÄTS-CHECK VON
FOCUS-MONEY PLATZ 1

Für mehr Geld im Alter: hohe Ablaufleistung dank niedriger Kostenbelastung.

Mit der WWK Premium FondsRente *maxx* setzen Sie auf eine moderne Versorgungslösung auf höchstem Niveau. Neben der Flexibilität und dem Lebensphasenmodell profitieren Sie zusätzlich von einer niedrigen Kostenbelastung. Durch diese kostengünstige Kalkulation fließt von Anfang an mehr in Ihre private Vorsorge. Ein Vorteil, der sich über die Jahre hinweg für Sie auszahlt – durch **eine deutlich über dem Marktdurchschnitt liegende Ablaufleistung.**

Was erwartet also den Vermittler und seinen Endkunden?

Endkunden entscheiden sich mit dem neuen Versicherungstarif für ein bonitätsmäßig exzellentes Versicherungsunternehmen, mit jahrzehntelanger Erfahrung im Fondspolicebereich und Höchststrating von Franke & Bornberg.

Zudem kommen dem Kunden durch die Patriarch-Fonds eine langjährig bewährte Fondsexpertise mit Fokus auf höchstmögliche Ablaufleistungen zugute. Die WWK Premium FondsRente *maxx* ist damit die optimale Ergänzung zur bestehenden Patriarch-Versicherungspalette.

Mit Aufnahme der drei Patriarch Select Dachfonds in den Tarif, haben die beiden Kooperationspartner einen äußerst **vertriebsfreundlichen** Kurzantrag – mit allen Antragsdaten auf nur einer Seite – entwickelt. Dieser kann jederzeit über unser Büro angefordert werden. Bitte beachten Sie, dass dieser Label-Antrag zwingend für Abschlüsse in der WWK-Patriarch-Produktkombination zu verwenden ist.

Wir sind uns sicher, Ihnen mit dieser Produktlösung einen weiteren optimalen Baustein für die Bedürfnisse Ihrer Kunden geschaffen zu haben und wünschen Ihnen bei der vertrieblichen Umsetzung viel Erfolg.



VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG IN ALLEN BEREICHEN - MARKETINGMATERIALIEN, DIE SIE BEI DER BERATUNG UND IM VERKAUF OPTIMAL UNTERSTÜTZEN

Das Wichtigste für den erfolgreichen Vertrieb von Finanzprodukten sind die passenden begleitenden Unterlagen. In den letzten Monaten haben wir uns verstärkt für Sie eingesetzt, um Ihnen rechtzeitig zum Jahresende einige neue verkaufsunterstützende Materialien zur Verfügung stellen zu können. Um die Patriarch Produkte auch in Ihren Verkaufsräumen professionell bewerben zu können, stehen Ihnen seit einigen Wochen dekorative Poster mit verschiedenen Aufdrucken zur Verfügung.



Als wahrer „Verkaufsschlager“ hat sich der Sonderdruck von PrismaLife – „Wenn kein Viertel fehlt“ – erwiesen. Der aufrüttelnde Artikel zum Thema „Abgeltungsteuer“ und warum fondsunterlegte Lebensversicherungen, insbesondere im ratierlichen Sparbereich, die heimlichen Gewinner sind, gibt Ihnen auch hier die passenden Verkaufsargumente für das Versicherungsgeschäft an die Hand.



Außerdem möchten wir auch noch auf den Sonderdruck der Euro Spezial hinweisen. In dieser Sonderbeilage wurde ein exklusives Interview mit unserem Geschäftsführer Dirk Fischer zum Thema „Abgeltungsteuer“ veröffentlicht. In dieser Ausgabe werden die Dachfondslösungen aus dem Hause Patriarch ausdrücklich und aktiv empfohlen.



Die neue Patriarch-Informationswelt - Einfach mal reinschauen, Inhalte ansehen und ausprobieren.

Schauen Sie sich bei Gelegenheit unbedingt einmal unsere neu gestaltete Homepage an. Hier sind neue und leicht handhabbare Informationen hinterlegt, die Sie für jede Beratung gebrauchen können (z.B. die neuen, noch informativeren Factsheets).



Ein weiteres besonderes Highlight ist das Berechnungstool für Ihre individuelle Renditeberechnung unserer Fondsprodukte. Hier können Sie selbst Ihre gewünschte Anlageperiode der Vergangenheit in das System eingeben und erhalten exakt die entsprechende Performance unserer Patriarch Select Dachfonds oder PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung gegenüber dem Vergleichsindex bezogen auf den von Ihnen gewählten Anlagezeitraum. So haben Sie immer problemlos das individuelle Performanceergebnis für Ihren jeweiligen Endkunden. Einen vorher häufig von Ihnen geäußerten Wunsch konnten wir somit zeitnah erfüllen und für Sie umsetzen.



Optimieren Sie die Anlagen Ihrer Kunden in steuerlicher Hinsicht mit unserem Abgeltungsteuerrechner! Die neue Generation des Abgeltungsteuerrechners ist da!

Diese neue Version unseres Abgeltungsteuerrechners können Sie sich, wie gewohnt, auf unserer Homepage unter www.patriarch-fonds.de im „Downloadbereich“ herunterladen.

Das spezielle zusätzliche Highlight der Software ist eine ergänzende kundenindividuelle Gegenüberstellung der Auswirkungen einer abgeltungsteuerlichen Optimierung der Kundengelder (exakt in Euro und Cent) noch in 2008, oder erst nach dem Stichtag in 2009. Also noch letztmalig volle Steuerfreiheit auf Kursgewinne auf lange Zeit gesichert, oder lediglich noch via Zinseszins eine Steuerverschiebung erreicht – aber keine absolute Steuerfreiheit der Kursgewinne mehr! Zahlen, die auch dem letzten Kunden die Dringlichkeit des Handelns verdeutlichen werden. Schauen Sie sich am besten anhand eines beliebig gewählten Beispiels einfach den Kapital-effekt vor und nach dem Steuerstichtag einmal selbst an. Sie werden staunen!

Dies ist eine kleine Auswahl „unserer Verkaufshilfen“ für Sie. Profitieren Sie von diesen nützlichen Unterlagen und testen Sie deren Mehrwert!

Wie Sie sehen, bietet Ihnen die Patriarch Multi-Manager GmbH viele verkaufsfördernde Unterlagen an. Diese können Sie selbstverständlich alle über unser Büro abfordern. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Spaß bei der Umsetzung!

„VERTRAUEN - IST DIE WICHTIGSTE WÄHRUNG! DAHER IST DIE VERSTÄNDLICHKEIT UND TRANSPARENZ VON FINANZPRODUKTEN AKTUELL ENTSCHEIDENDER DENN JE!“

Liebe Vertriebspartnerin,
lieber Vertriebspartner,

geht es Ihnen wie mir?

Tun Sie sich aktuell auch schwer einen geruhsamen Fernsehabend zu genießen? Kaum möglich einen Kanal (oder auch einen Radiosender oder eine Zeitung) zu erwischen, wo nicht die Finanzkrise extrem reißerisch ausgeschlachtet wird. Wäre ja eigentlich nicht so schlimm, wenn die Berichterstattungen fundiert und zielführend, und nicht wie meistens eher polemisch und irreführend, gestaltet wären. Dies ist, aus meiner Sicht, leider häufig absolut kontraproduktiv und verunsichernd für die Endanleger und macht uns gestandenen Beratern den Alltag nicht wirklich einfach.

Apropos Berater - viele von Ihnen haben mir häufig gesagt, dass Sie das für Endkunden verwaltete Geld nicht in Euro, sondern „als bewiesenes Kundenvertrauen“ messen bzw. bewerten. Diese Einschätzung teile ich vollkommen. Aber nun zeigt sich, ob wir alle dieses „Kundenvertrauen“ auch verdienen!

Der Anleger verliert gerade sein Vertrauen in unser Wirtschaftssystem, was an der Anzahl von neu eingerichteten Schließfächern bei Banken, dem Abzug von Spareinlagen zwecks „Rückkehr zum Kopfkissensparen“ und der deutlichen Flucht in physisches Gold eindeutig abzulesen ist.

Wenn dieser Trend so weitergeht, ist unser Finanzsystem gerade auf dem Weg zurück in die „Steinzeit der Geldanlage“. Hier sind wir alle gemeinsam gefordert entgegen zu halten und dem Kunden augenblicklich die elementaren, aber entscheidenden Sachverhalte der Geldanlage zu erläutern:

- Wie funktioniert eigentlich ein Investmentfonds?
- Was bedeutet „Sondervermögen“?
- Wie funktioniert der Einlagensicherungsfonds?
- Was ist ein Bonitäts- bzw. Emittentenrisiko?
- Wie sicher ist eigentlich das Geld in meiner Versicherung?
- Etc., etc., etc.

Ich behaupte nicht, dass Ihnen diese Aufklärungsarbeit Spaß machen muss, aber sie ist aktuell kriegsentscheidend. Ob wir alle es wollen oder nicht. Nur echte „Berater“ werden dem Kunden aktuell solche Informationen liefern und das Kundenvertrauen verdienen. Reine „Produktverkäufer“ werden den Kopf in den Sand stecken und deutlich an Beständen verlieren.

Natürlich wird diese Phase vorübergehen – und was wird danach entscheidend sein?

Aus meiner Sicht die Verständlichkeit und Transparenz eines Finanzproduktes. Denn der Kunde wird sich skeptischer als zuvor dem Markt wieder annähern. Er wird nur das Kaufen, was er auch versteht bzw. durchblickt.

Hier werden alle Produkthanbieter gefordert sein (vermutlich speziell im Bereich Zertifikate und geschlossene Fonds, aber auch im Fonds- und Versicherungsbereich).



Birgit Freitag
Vertriebsleiterin

birgit.freitag@patriarch-fonds.de

Aber ist dies wirklich schlimm?

Wir bei Patriarch begrüßen diese Weiterentwicklung der Produktlandschaft sehr, da wir unsere Produktpalette schon seit eh und je in diese Richtung aufgestellt haben. In unserer Vermögensverwaltung mit fünf, und im Dachfondsbereich mit drei, klar abgegrenzten Anlageklassen, je nach Risikoneigung des Kunden. Gemanagt durch ein jahrelang erprobtes Team mit einem langjährig bewährten und bewiesenen Managementansatz.

Im Versicherungsbereich ausschließlich mit Partnern, die sich durch ein einfaches und verständliches Bedingungs- werk auszeichnen und eine klare Kostentransparenz aus- zeichnen. Dies war neben unseren bestehenden Partnern PrismaLife AG und Skandia, die diese Faktoren bereits exzellent umgesetzt haben, auch der entscheidende Punkt für die Kooperation mit der WWK Versicherung.

Erst mit der neuen WWK Premium FondsRente *maxx* hat die WWK unsere oben genannten Anforderungen an maximale Transparenz und einfache Bedingungen perfekt umgesetzt. Diese Vereinfachung des bewährten Tarifes durch Ausdünnung des Bedingungswerkes und komplette Verwendung der Kostenersparnis in einer deutlich hö- heren Ablaufleistung ist das, was der Kunde wünscht und versteht. Ein einseitiger Antrag, wie bei der WWK Premi- um FondsRente *maxx* rundet das gewünschte Bild ab.

Somit bildet die Patriarch Multi-Manager GmbH als Produktgeber mit Ihnen als qualifizierten Beratern ein bestmögliches Team. Beim ersten Schritt der Kundenauf- klärung und -information können wir nur indirekt mit hilfreichen Argumenten und Materialien helfen. Hier sind Sie der entscheidende Faktor!

Ist das Vertrauen beim Kunden gefestigt, sind die transparenten und verständlichen Produkte gefragt. Hier haben wir uns, wie oben beschrieben, bestmöglich für Sie und Ihren Endkunden aufgestellt.

Also, lassen Sie es uns gemeinsam angehen, die aktuelle Herausforderung meistern und Ihre Kunden gemeinsam langfristig bestmöglich begleiten.

Ihre
Birgit Freitag
Vertriebsleiterin Patriarch

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 Richtig- keit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.



STARKE SICHERHEIT, KRÄFTIGE GEWINNE: WWK FondsRente *maxx*

- Hervorragende Ablauleistung mit vielen ausgezeichneten Fonds
- Flexible Anpassung an die individuelle Lebenssituation
- Variable Absicherung von Arbeitskraft und Familie
- Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.

Ihr Ansprechpartner:

WWK Vertriebsdirektion Baden-Württemberg Tel. 07 11/93 30 16-7



WWK

Eine starke Gemeinschaft