



performer

DAS INVESTMENTMAGAZIN VON PATRIARCH

Enthaften statt Verhaften

Seit dem 1.1.2009 gilt die Registrierungspflicht
im Versicherungsbereich - wie verändert sich der Markt?

Seite 9 - 11

Kreta Incentive 2009. Die Gewinner

Seite 17

Die Fondsinnovation -
Patriarch Multi

Asset Dynamisch

Seite 14-15

Szenario Währungsreform:

Eine Einschätzung von

Dr. Ulrich Kaffarnik

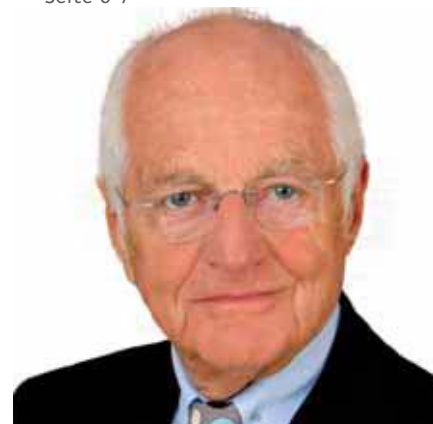
Seite 12-13

Finanzmarktkrise -

Chance oder Risiko?

von Dr. Klaus Jung

Seite 6-7



Dirk Fischer,
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

selten zuvor war zwischen zwei Ausgaben unseres Investmentmagazines „performer“ so viel Bewegung an den Märkten und Verunsicherung bei Anlegern und Beratern.

Nahezu weltweites Niedrigstzinsniveau, steigender Dollar trotz dramatischem Krisenszenario in den USA, Grenzen bei der Diversifikation bzw. Risikostreuung von Geldanlagen durch synchronen Fall aller Assetklassen sind nur einige Besonderheiten einer höchst spannenden Marktentwicklung.

Dazu ereilen uns täglich neue Hiobsbotschaften aus der Wirtschaft, wie Bankenstützungsaktionen, Freisetzungsmaßnahmen am Arbeitsmarkt, staatliche Firmenrettungsmaßnahmen und -verstaatlichungen sowie Konjunkturpakete der Regierungen in nie geahnter Größenordnung.

Die Folge sind Verschuldungsstände der Staatshaushalte wie man sie nicht für möglich gehalten hat. Hatte man anfangs die Probleme speziell in einigen Branchen erwartet, entpuppt sich die Situation nun doch eher als „Domino-Effekt“ und kaum ein Bereich scheint verschont zu bleiben.

Und unsere Branche? Wie gehen wir mit der Situation um?

Auf mich wirkt die komplette Finanzindustrie einfach nur geschockt und scheint in der Breite unfähig sich diesen neuen Herausforderungen zu stellen. Als Auswirkung darauf flüchten die Anleger scharenweise und die Berater und

Produktgesellschaften wirken ratlos... und dabei geht es letztendlich doch immer nur um zwei Komponenten: Die Endkunden suchen mehr denn je Vertrauen und Sicherheit und die Berater suchen händingender denn je einfache Produktlösungen, mit denen sie sich identifizieren können und die ihre Kunden verstehen und auch von ihnen erwerben wollen!

Daraufhin haben wir uns im letzten halben Jahr intensiv noch stärker eingestellt und ausgerichtet. Denn genau jetzt entscheidet sich, wer es schafft die Chance in der Krise zu nutzen, weil er die Bedürfnisse von Beratern und Kunden erkennt und die Lösungen dafür bereithält. Von unseren Maßnahmen hierzu, wie z.B. unserem Versicherungshaftungsdachprojekt als Jobsicherungskonzept für Finanzdienstleister oder dem ersten Afrika-Fonds im Policenmantel oder unserem neuen gemeinsamen Absicherungsfonds mit dem institutionellen Asset Management Deutschlands ältester Privatbank und vielem mehr, wollen wir Ihnen in der aktuellen Ausgabe unseres „performers“ berichten.

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
Vertriebsleiter

alex.nuss@patriarch-fonds.de

Michael Kopf
Projekt- und Schulungsmanager

michael.kopf@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

DIE PATRIARCH-ROADSHOW - „EINFACH IST TRUMPF!“ NIE WAR QUALITATIVER MEHRWERT WICHTIGER ALS IN DER AKTUELLEN SITUATION!

Im aktuellen Umfeld machen uns die Kunden, die Märkte und die Berichterstattungen das Leben als Vermittler nicht gerade leicht. Nach vielen negativen Erfahrungen in der Vergangenheit erleben wir von Seiten der Endkunden quasi einen Käuferstreik.

Nur wer jetzt zündende Ideen hat, über überzeugende Konzepte verfügt und einfache Produktideen für den Kunden parat hat, meistert die augenblickliche Phase erfolgreich.

Darauf haben wir uns bei der Patriarch Multi-Manager GmbH, wie Sie es von uns gewohnt sind, bestens eingestellt und möchten Ihnen auf unserer aktuellen Roadshow „EINFACH ist Trumpf!“ den dringend benötigten Mehrwert liefern und Sie von unseren maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Endkunden begeistern.

Daher laden wir Sie ein, sich auf unserer bundesweiten Roadshow im Mai an einem der folgenden Standorte einen Eindruck darüber zu verschaffen:

04.05.09 Leipzig
Galerie Hotel Leipziger Hof

05.05.09 Hannover
InterCity Hotel

06.05.09 Köln
Best Western Premier Hotel

07.05.09 Frankfurt / Offenbach
Achat Plaza Offenbach

08.05.09 Stuttgart-Feuerbach
Kongresshotel Europe

11.05.09 München
Grünwalder Freizeitpark

Wie immer sind unsere Veranstaltungen im effektiven Workshopcharakter organisiert und die Platzanzahl ist daher begrenzt. Deshalb sichern Sie sich bei Interesse bereits möglichst frühzeitig verbindlich Ihren Platz.

Wir freuen uns, Sie an einem der angebotenen Standorte begrüßen zu dürfen.

Die Anmeldung hierzu finden Sie auf unserer Website www.patriarch-fonds.de unter Veranstaltungen oder rufen Sie uns an unter +49 (0) 69 - 715 89 90-0.



„DIE UNENTDECKTE VERKAUFSTORY 2009“ - SCHENKEN SIE IHREM KUNDEN GELD ÜBER DEN ZINSEZINSEFFEKT!

Was kann es Schöneres geben, als einem Kunden risikolos Geld zu schenken? Geht nicht, denken Sie? Weit gefehlt. Die beschlossene Abgeltungsteuer macht es möglich.

Nachdem bis zum Jahresende 2008 das primäre Motiv der Anleger zum Kauf eines Dachfonds die letztmalige Konservierung von steuerfreien Kursgewinnen war, haben die meisten Anleger und Berater nach dem Stichtag 31.12.2008 - sicherlich auch aufgrund der aktuellen Marktkrise - die aktuellen Vorteile des Dachfonds aus den Augen verloren.

Dabei ist die Argumentation für den Dachfonds nun noch leichter, da ein interessierter Kunde mittlerweile nicht mehr aktienlastig anlegen muss (wie noch in 2008), um Kursgewinne zu erzielen und zu sichern. Seit 2009 werden, dank der eingeführten Abgeltungsteuer, alle Einnahmen aus Kapitalvermögen gleich behandelt und besteuert. Wie aktuell vom Kunden bevorzugt gesucht, ist auch eine defensive Anlage nunmehr geeignet, den nachfolgend beschriebenen Zinseszinsseffekt zu nutzen und somit geschenktes Geld zu vereinnahmen.

Aber wie funktioniert dies?

Eigentlich ist es ganz einfach. Man braucht einen guten thesaurierenden bzw. ertragsansammelnden Dachfonds. Dann können innerhalb der Fondshülle nach wie vor die Zielinvestments vom Fondsmanager hin und her bewegt werden, ohne dass bei jeder Bewegung stets Abgeltungsteuer abgeschlagen wird (Fondsprivileg) wie in einem vergleichbaren Einzelfondsdepot. Der erwirtschaftete Ertrag darf jedoch auch nicht jährlich ausgeschüttet werden, da sonst ebenfalls stetig Abgeltungsteuer vom Ertrag abgeführt würde (daher ist ein thesaurierender Fonds von Nöten).

Wählt man den geeigneten Fonds, wie die drei Fonds der Patriarch Select Familie, schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe. Erstens bleibt man über die stetig

angepasste Fondsallokation durch den Fondsmanager inhaltlich bei seiner Geldanlage immer up to date, was im Einzelfondsdepot nur mit Abgeltungsteuerabzug möglich wäre. Und zweitens führt die Thesaurierung des Fonds zu einer zeitlichen Verschiebung des Steuerzahlzeitpunktes auf den Verkaufstag des erworbenen Dachfonds.

Der Effekt hieraus ist, dass die bei einem ausschüttenden Fonds nicht mehr vorhandenen Steuerabschläge, beim thesaurierenden Fonds noch jahrelang im Fonds bis zur endfälligen Steuerzahlung (bei Verkauf des Dachfonds durch den Anleger). Somit bringen diese Anteile für den Anleger über Jahre (bei gleicher erwirtschafteter Rendite) deutlichen zusätzlichen Ertrag im Vergleich zum ausschüttenden Fonds.

Dieser Faktor (Zinseszinsseffekt), welcher auf den ersten Blick recht unscheinbar aussieht, ist absolut nicht zu unterschätzen und wird am besten anhand des folgenden Beispiels deutlich:

	10 %ige Wertentwicklung	Versteuerung am Laufzeitende <small>(z.B. Patriarch Select Dachfonds)</small>	Versteuerung alle 3 Jahre <small>(z.B. normales Fondsdepot)</small>
Investition Depotbestand	30.000	30.000	30.000
nach 3 Jahren	39.930	37.448	37.448
nach 6 Jahren	53.147	47.360	46.744
nach 9 Jahren	70.738	60.554	58.348
nach 12 Jahren	94.153	78.115	72.833
nach 15 Jahren	125.317	101.488	90.914
nach 18 Jahren	166.798	132.598	113.483
nach 21 Jahren	222.007	174.006	141.655
nach 24 Jahren	295.492	229.119	176.821
nach 27 Jahren	393.300	302.475	220.717
nach 30 Jahren	523.482	400.112	275.510

Hier sieht man, dass bei einer Anlage in einem offensiven, die Bedingungen erfüllenden Dachfonds, wie z.B. dem Patriarch Select Chance, auf eine Anfangsinvestition von angenommenen 30.000 Euro bereits über eine Laufzeit von 15 Jahren (hervorgehobene, farbige markierte Zahl) ein zusätzlicher Mehrertrag bei gleicher

Rendite von ca. 10.000 Euro oder ein Drittel des Einsatzkapitales im Vergleich zum Einzelfondsdepot entsteht.

Beim verglichenen Einzelfondsdepot haben wir unterstellt, dass der Anleger zumindest alle drei Jahre einmal sein Depot komplett verändert. Der entstandene Mehrertrag erfolgt ausschließlich durch die Steuerverschiebung der anfallenden Abgeltungsteuerteile ans Laufzeitende und den dadurch genutzten Zinseszins-effekt auf die anfallenden Erträge.

Für Kunden, die aktuell eher zu einer defensiven Anlageform neigen, wird der Effekt aufgrund der dann nur zu erzielenden geringeren Grundrendite vermutlich nur etwa halb so groß sein wie im dargestellten Beispiel. Dafür ist der Ertrag aber stetiger und schwankungsärmer - und für eine geschenkten, risikolosen Zusatzertrag immer noch sehr lukrativ. Hier empfiehlt sich als Produkt eher der Patriarch Select Ertrag, welcher als mündelsicher eingestuft Fonds und bester Dachfonds seiner Klasse laut österreichischem Dachfonds Award 2008 (siehe Seite 08) wohl am besten die Bedürfnisse des Kunden widerspiegeln sollte.

Selbstverständlich gibt es neben der Patriarch Select Familie noch andere geeignete thesaurierende Dachfonds, welche diesen Effekt für ihre Kunden nutzen können, aber:

- haben diese auch die Fondsboutique des Jahres 2009 (DJE Kapital AG) als unabhängiges Management mandatiert?
- haben diese auch keine eigenen Zielfonds, um Interessenkonflikten aus dem Weg zu gehen?
- können diese auch ihren extern mandatierten Manager bei Bedarf täglich gegen ein anderes Haus austauschen?

- haben diese ebenfalls einen mittlerweile sechs Jahre (inkl. der deckungsgleich gemanagten Patriarch Select Vermögensverwaltung) bewiesenen und bewährten Ansatz?
- haben diese auch aktuell keine vom Madoff-Betrug betroffenen oder von generellen Fondsschließungen (z.B. offene Immobilienfonds) betroffenen Positionen?

Hier müssen Sie abschließend selbst entscheiden, wem Sie in dieser Thematik Ihr Vertrauen schenken.

Aber generell bleibt festzuhalten, dass es kaum eine einfachere Verkaufsstory geben kann. Wir bei Patriarch haben zumindest noch mit keinem Kunden gesprochen, welcher nicht risikoloses Geld geschenkt bekommen wollte.

Nun liegt es an jedem Berater selbst, das Fondsgeschäftsjahr 2009 doch noch zu einem Erfolg für seine Kunden werden zu lassen, in dem er diesem die beschriebene Möglichkeit aufzeigt. Und zwar völlig unabhängig von der Risikoneigung des Kunden.

Wir von Patriarch wünschen Ihnen hierbei viel Erfolg!

Autor: Dirk Fischer

Buchtipp

Thema Zinseszins-effekt:
Andreas Eschbach
„Eine Billion Dollar“

Verlag: Bastei Lübbe
ISBN: 3785720491
Seiten: 734
Bindung: Hardcover



FINANZMARKTKRISE – CHANCE ODER RISIKO?

In den letzten Wochen bin ich wiederholt bei Gesprächen mit Anlegern und Vertriebspartnern auf meine Einschätzung der aktuellen Lage - März 2009 - angesprochen worden.

Seit 1958, also seit mehr als 50 Jahren, bin ich im Vertrieb von Investmentfonds tätig und habe manche, auch herbe, Krise erlebt. Hier nachstehend die wichtigsten Krisen seit 1958 und die dazugehörig entsprechenden Zahlen am Beispiel des breiten amerikanischen Index S&P 500:

Zeitraum für Rückschläge	S&P 500	Anlass
12.12.1961 – 26.06.1962	-26,87%	Kubakrise
09.02.1966 – 07.10.1966	-20,21%	Vietnam-Krieg
29.11.1968 – 26.05.1970	-32,82%	Eskal.Vietnam-Krieg
11.01.1973 – 03.10.1974	-44,69%	1. Ölkrise
31.12.1976 – 06.03.1978	-15,19%	2. Ölkrise
28.11.1980 – 12.08.1982	-19,88%	Iran/Irak-Krieg
25.08.1987 – 04.12.1987	-33,05%	Börsencrash
16.07.1990 – 11.10.1990	-19,13%	1. Irak-Konflikt
17.07.1998 – 31.08.1998	-19,19%	Börsencrash
24.03.2000 – 14.03.2003	-43,07%	NewEconomyCrash
31.07.2007 – 31.12.2008	-36,91%	Bankenkrise 2008

Trotz dieser heftigen Markturbulenzen war die anschließende Erholung des Marktes durchgängig wesentlich stärker als der vorangegangene Verlust!

Selbstverständlich kann aber niemand die augenblickliche Entwicklung exakt vorhersagen. Schon Mark Twain wird der Satz zugeschrieben: »Prognosen sind schwierig, vor allem, wenn es um die Zukunft geht...«

Der Anleger, der vor der jetzigen Krise verkauft hat, hätte jetzt wieder eine gute Möglichkeit auf stark

reduziertem Niveau neu einzusteigen. Die meisten haben jedoch nicht verkauft. Nach meiner Meinung sollte man jetzt auch nicht mehr aussteigen, denn dann würde der Verlust, der bislang ja nur auf dem Papier besteht, tatsächlich realisiert werden. Jetzt ist nicht die Zeit zu verkaufen, sondern sich antizyklisch zu verhalten und zu investieren.

Ich bin mir sicher, dass diese Krise aber auch für den Gesamtmarkt ein „reinigendes Gewitter“ ist. Die Aufsicht über die Finanzmärkte wird strenger werden, um ähnliche Vorfälle in der Zukunft zu vermeiden. Auch ist es ganz wichtig, dass ursächlich Verantwortliche für diese Krise nicht noch einen „goldenen Handschlag“ bekommen, sondern eher konsequent zur Verantwortung gezogen werden. Ich bin überzeugt, dass viele aus dieser Krise, auch die jeweilig zuständige nationale Finanzmarktaufsicht, gelernt haben. Hoffentlich werden sich die G-20-Staaten auf eine gemeinsame härtere Aufsicht und schärfere Kontrolle einigen.

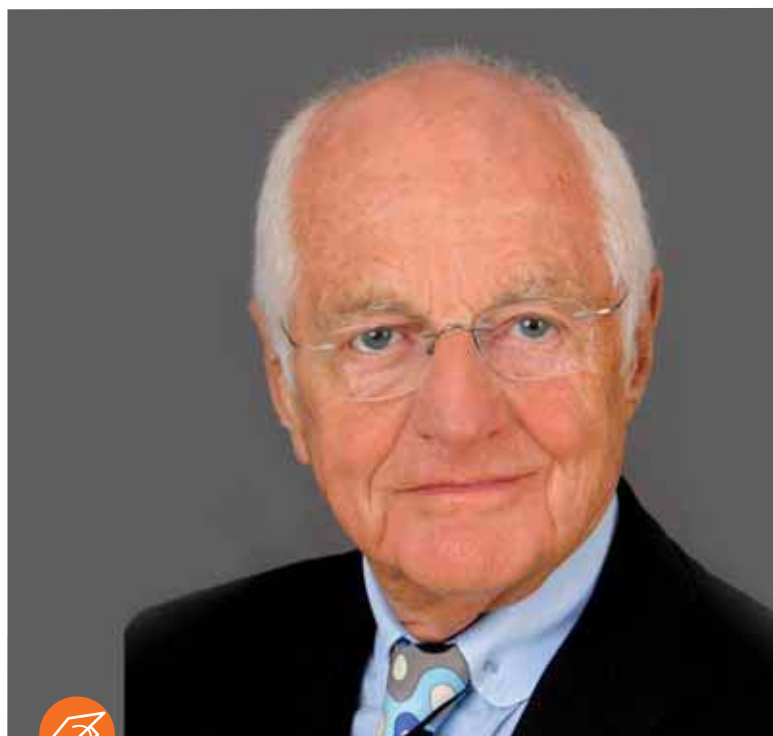
Nach meiner Meinung liegt der Hauptverkaufsdruck an den Aktienmärkten hinter uns und wir dürften uns dem Tiefststand nähern oder diesen bereits erreicht haben. Heute - März 2009 - kann man Aktien so günstig kaufen, wie noch nie. Das wissen natürlich auch die Manager der Investmentfonds, die die günstigen Kurse zum Einstieg nutzen. Viele Marktteilnehmer investieren aber aktuell lieber in Staatsanleihen. Sind Staatsanleihen wirklich eine Alternative für den Anleger?

Insbesondere die hohe Verschuldung der Staaten durch die unterschiedlichsten Konjunkturpakete wird bewirken, dass festverzinsliche Papiere und Anleihen sich längerfristig für den privaten Anleger nicht lohnen. Wer möchte eigentlich heute „sichere Staatsanleihen“ von Staaten zeichnen, die sehr hoch verschuldet oder fast pleite sind?

Wäre es da nicht besser in Aktien guter, erfolgreicher Unternehmen zu investieren? Längerfristig wird sich das mit Sicherheit auszahlen!

Krisen hat es gegeben, Krisen gibt es und Krisen wird es geben. Wer also Krisen vermeiden will und deshalb sein Geld zu einem garantierten Prozentsatz an Zinsen anlegen möchte, kann das Sparkonto wählen. Nach Abzug von Inflation und Steuern ist das längerfristig aber eine Anlage zum Nulltarif. Ich bin immer noch überzeugt, das längerfristig Anlagen in gute Unternehmen über erfahrene Investmentfonds die bessere Alternative sind, denn das Management eines Unternehmens - wenn es denn gut ist - hat als primäre Aufgabe Produkte herzustellen und zu verkaufen, die einen Markt haben, um dadurch Geld zu verdienen. Egal ob es sich um McDonald's, BMW oder die Deutsche Bank handelt.

Ich bin sicher, dass es auch zukünftig erfolgreiche Unternehmen geben wird, die mit marktgerechten, guten Produkten gutes Geld verdienen, weshalb ich nach wie vor Anlagen über gute Aktien-Investmentfonds oder hochwertige vermögensverwaltende Fondsprodukte empfehle.



Dr. Klaus Jung

Als 1961 die D-Mark konvertibel wurde, gelang es Dr. Jung die ersten direkten Vertriebsvereinbarungen mit US-Fondsgesellschaften zu schließen und den Vertrieb für SEC-Fonds in der Bundesrepublik zu übernehmen. Der erste Maklerpool war geboren. 1985 begann Jung mit der Dr. Jung & Partner GmbH den Vertrieb für registrierte Investmentfonds weiter auszubauen und etablierte seinen Maklerpool fest in der deutschen Investmentbranche. Zunächst mit Pioneer und Frankfurt Trust als Partnern. Später kamen weitere namhafte Gesellschaften wie DWS, Franklin Templeton und Fidelity dazu.

Seit September 2003 gehört die Dr. Jung & Partner GmbH zum Unternehmensverbund der Jung, DMS & Cie. AG in der Dr. Jung die Position des Aufsichtsratsvorsitzenden bekleidet und den Weg der neuen Gesellschaft maßgeblich mitbestimmt



PATRIARCH FONDSQUALITÄT WIRD AUCH ÜBER DIE DEUTSCHEN GRENZEN HINAUS SEHR GESCHÄTZT!

Der defensive Fonds unserer Patriarch-Familie, der Patriarch Select Ertrag (WKN: AOJKXW), erweckt immer stärker die Aufmerksamkeit Dritter. Nun sogar über die eigenen Landesgrenzen hinaus!

Gerade noch freuten wir uns über die Anerkennung des Vormundschaftsgericht Münchens zum Patriarch Select Ertrag als „mündelsichere Anlageform“ (Aktenzeichen 711 XVII 03388/06), da erteilte uns schon die Nachricht aus Österreich, dass unser Fonds dort den österreichischen Dachfonds Award 2008 in seiner Kategorie gewonnen hat.

Das Geld Magazin und sein beauftragtes Gremium verlieh dem Patriarch Select Ertrag in der Kategorie „gemischte Dachfonds ausgewogen“ in der 1-Jahreswertung den 1. Platz, worüber wir uns gemeinsam mit unserem Fondsmanagement, der DJE Kapital AG, sehr freuen.

Diese Auszeichnung freut uns insbesondere deshalb sehr, da „im Land der Dachfonds“ (nirgends ist die Produktbreite an Dachfonds so umfangreich, wie in Österreich) die Konkurrenz innerhalb der jeweiligen Vergleichsgruppe besonders groß ist.

Da unsere beiden anderen Dachfonds, Patriarch Select Wachstum (WKN: AOJKXX) und Chance (WKN: AOJKXY), nach dem identischen Managementansatz nur in anderen Risikoklassen gemanagt werden, sehen wir auch deren Anlagequalität mit dieser Auszeichnung zusätzlich bestätigt. Die Stärken dieser beiden Fonds zeigen sich aber tendenziell deutlicher in steigenden Marktphasen.

Wir freuen uns schon jetzt auf den 1. September 2009. Dann werden unsere Dachfonds drei Jahre alt und von allen Ratingagenturen die angemessenen Einstufungen in deren Bewertungsraster erhalten. Wir sind uns

sicher, allen Beratern und Endkunden dann noch mehr unterstützende Argumente für die Qualität unserer Produkte und unseres Managements an die Hand geben zu können.

Urkunde



„ENTHAFTEN STATT VERHAFTEN“ - STARKE PARTNER EBEN EINEN NEUEN WEG FÜR DEN VERSICHERUNGSVERTRIEB

Unter diesem Motto ermöglicht die PrismaLife AG in Kombination mit der Patriarch Multi-Manager GmbH freien Finanzdienstleistern ohne aktuelle Erlaubnis nach §34d GewO die Fortführung ihres Versicherungsvertriebes. Nachdem zum 01.01.2009 die „alte Hasen“ Regelung zur Registrierung zum Versicherungsvertrieb bei der IHK abgelaufen ist, muss jeder, der eine Zulassung nach §34d GewO beantragt, eine entsprechende Sachkundeprüfung nachweisen, um die begehrte Zulassung und damit die Freigabe zum Versicherungsvertrieb zu bekommen. Viele „alte Hasen“ haben von diesem Recht Gebrauch gemacht - mindestens so viele aber auch nicht. Diese Zielgruppe unterliegt somit faktisch einem akuten Berufsverbot im Versicherungsgeschäft.

„performer“ sprach mit Michael Kopf von der Patriarch Multi-Manager GmbH über die aktuelle Situation und das damit zusammenhängende Gemeinschaftsprojekt mit der PrismaLife AG und dessen Besonderheiten.

Was bedeutet es für einen freien Finanzdienstleister oder Versicherungsmakler, der heute noch keine Erlaubnis nach §34d hat?

Wer sich heute, unabhängig davon, wie lange er schon Versicherungen verkauft, noch nicht bei der zuständigen IHK hat registrieren lassen - Voraussetzung für die Zulassung nach §34d GewO - kann heute selbständig keine Versicherungen mehr verkaufen und hat somit die Möglichkeit verloren, direkte Provisionseinnahmen aus diesem Produktbereich zu generieren. Dies ist mit einem Berufsverbot durchaus zu vergleichen.

Gibt es heute für Finanzdienstleister keine Möglichkeit mehr, ohne eigene Zulassung an seine Kundschaft „legal“ Versicherungen zu vertreiben?

Der Markt bietet aktuell einige Optionen. Doch wer diese Angebote nutzen will, sollte sich genau die Bedingungen und die Konsequenzen vor Augen führen. Zum einen kann sich der Partner in die Ausschließlichkeit einer Versicherung begeben oder sich einem Strukturvertrieb

anschließen. Bei einer solchen Ausschließlichkeit gegenüber einer Gesellschaft ist in den meisten Fällen der Partner mit „Haut und Haaren“ an diese Gesellschaft gebunden. Im Falle eines Ausscheidens gehören erfahrungsgemäß die Kundenbestände der Versicherung bzw. dem Strukturvertrieb. Auch ein Anspruch auf Provisionsfortzahlung besteht nach dem Ausscheiden nicht mehr. Viele strukturiert arbeitende Vertriebe bezahlen ohnehin nur einmalige Vertriebsprovisionen - keine Bestandsvergütung. Nachdem die eingehende Gesamtprovision auf mehrere Köpfe verteilt wird (je nach Hierarchiestufen), verbleiben für „Strukturneueinsteiger“ kaum noch lukrative Provisionsanteile zur eigenen Vergütung übrig. Ohne hier zu weit ins Detail zu gehen, darf ich doch anmerken, dass wir ein deutlich lukrativeres Provisionsmodell für die angehenden Partner entwickelt zu haben. Außerdem ist man in anderen Modellen den Weisungen des haftenden Arbeitgebers in den meisten Fällen komplett unterworfen. Eine Situation, welcher ein freier Finanzdienstleister eigentlich entgehen wollte.

Noch eine Anmerkung zur Legalität: Einige Vermittler beraten ohne erforderliche Zulassung den Kunden und reichen über einen dritten registrierten Partner ein, welcher dann das Geschäft verantwortlich abzeichnet, häufig beim eigentlichen Beratungsgespräch aber überhaupt nicht eingebunden war. Ein Vorgehen, das für beide Seiten Risiken birgt. Zum einen gehören die Kundenbestände dem registrierten „Einreicher“, zum anderen wird gegen die Gewerbeordnung (GewO) verstoßen. Im Fall einer Kundenreklamation kann hier beiden Maklern erhebliches Ungemach in Sachen Beraterhaftung drohen.

Unsere Lösung zwischen der Patriarch Multi-Manager GmbH und der PrismaLife AG nimmt genau diese Schwachpunkte auf und richtet sich direkt an freie Finanzdienstleister, die noch keine Zulassung gemäß §34d haben, aber nur zu Übergangszwecken (Fortbildungsdauer) zeitlich befristet in eine notwendige Ausschließlichkeit gehen wollen.

TITELTHEMA: VERSICHERUNGSHAFTUNGSDACH

Wie sieht das Konzept konkret aus?

Im Grunde ganz einfach. Der Partner wird - begrenzt auf 12 Monate - für die PrismaLife Produktpalette ausschließlich an das Versicherungsunternehmen angebunden und hat somit die Möglichkeit, diese Versicherungsprodukte legal und mit ordentlichem Provisionsanspruch an die Kundschaft zu verkaufen. PrismaLife fungiert hier sozusagen als Teilhaftungsdach und veranlasst die Registrierung bei den zuständigen Behörden. Unberührt bleibt die Zulassung nach §34c GewO. Diese ermöglicht den aktiven Vertrieb von Investmentfonds, Beteiligungen oder Baufinanzierungen. Wir stehen hier dem Pool Jung, DMS & Cie. nahe. Besonderen Vorteil bietet JDC mit seinen Masterlisten, für die er die Produkthaftung der Angebote übernimmt. In dieser Kombination ist der angebundene Vertriebspartner handlungs- und verdienstfähig in seinem Beruf, ohne seine Freiheit zulasten einer weisungsbefugten Struktur aufgeben zu haben.

Die ausschließliche Anbindung an die PrismaLife AG ist zunächst einmal auf 12 Monate begrenzt. In dieser Zeit kann er berufsbegleitend die nötige IHK Qualifikation durch den von der Patriarch Multi-Manager GmbH angebotenen Bildungsweg erwerben und somit die eigene Zulassung nach §34d GewO erlangen, um sich danach wieder als freier Finanzdienstleister dem Markt zu stellen. Wir sind nicht darauf aus, den Partner zu knebeln, sondern im Gegenteil, ihm die Freiheit zu geben, legal seinen Kundenstamm weiterhin mit qualitativ hochwertigen Versicherungsprodukten zu bedienen, sich nebenbei weiter zu qualifizieren und anschließend den bis dato angebotenen Partner wieder als freien unabhängigen Finanzdienstleister in den Markt zurück zu lassen. Um dies auch klar zu dokumentieren, werden die Projektpartner für einen angebotenen Partner die hälftige Gebühr für die externe Weiterqualifikation übernehmen.

Wie läuft die Qualifikation?

Die erforderliche IHK Ausbildung lagern wir an einen erfahrenen Partner aus. Going Public ist seit knapp 20

Jahren spezialisiert auf bundesweite Angebote im IHK-Bereich. Damit hat der angebundene Agent die Chance, die berufsbegleitend aufgebauten Trainings- und Schulungsmaßnahmen heimatnah zu erledigen. Die geforderte Produkt- und Vertriebsschulung wird ergänzend von der Patriarch Multi-Manager GmbH geleistet.

An wen richtet sich das Angebot?

Zum einen sind das Versicherungsmakler, die die Möglichkeit der „alten Hasen“ Regelung verstreichen ließen und sich nicht registriert haben. Dieser sicherlich nicht unerheblichen Gruppe droht faktisch das Berufsverbot. Beim Angebot der PrismaLife AG in Kombination mit der Patriarch Multi-Manager GmbH haben diese Partner die Möglichkeit, die Qualifikation in Ruhe nachzuholen und gleichzeitig durch den Vertrieb der PrismaLife-Produkte ihre benötigten Einnahmen parallel zu sichern. Die zweite Zielgruppe sind die aktuell verstärkt Orientierung suchenden Banker und diejenigen freien Finanzdienstleister, die ursprünglich aus der reinen Anlagenberatung kommen und sich entschließen, auch Versicherungen zu vertreiben. Diese Gruppe kann sich in das Versicherungsmetier mit der PrismaLife-Produktwelt einarbeiten und parallel die notwendige Qualifikation erlangen, um dann anschließend als registrierter Finanzdienstleister durchzustarten.

Noch ein Blick auf die Produktwelt. Welche Vorteile bieten die Policen der PrismaLife?

Die PrismaLife-Produktpalette bietet viele Vorteile, da die PrismaLife AG ein extrem innovativer Versicherer ist. Im Folgenden möchte ich Ihnen nur die wichtigsten Merkmale nennen. Zu allererst ist die Kostenstruktur der PrismaLife-Tarife extrem niedrig, was in Zeiten einer immer stärkeren Kostentransparenz sehr wohlwollend vom Kunden zur Kenntnis genommen wird. Die klassische Fondspolice für die private Altersvorsorge (Schicht 3) beispielsweise ist mit einmaligen Abschlusskosten von nur 6 % sehr günstig und zahlt dem Vermittler trotzdem eine absolut marktgängige Vermittlungsprovision. Dieser Tarif ist seit dem 01.01.2008 auch noch ein stornofreies

Produkt, wodurch der Vermittler nicht mehr dem Stornorisiko unterliegt und auch keine Stornoreserve und keinen VSH-Beitrag mehr hinterlegen muss. Somit erhält der PrismaLife-Produktvermittler bei diesem Tarif seine Provision risikolos sofort ohne Abzug und dadurch sogar mit einem Liquiditätsvorsprung von ca. 12,5 % zu Beginn. Dies ist in Zeiten von normalerweise 60 Monaten Stornozeit für Vermittler eine sehr beliebte Alternative. Besonders häufig gewählt ist auch die Option der Einmaleinzahlung der Abschlusskosten direkt zu Beginn des Versicherungsvertrages. Eine Tarifvariante, welche nur die wenigsten Versicherer anbieten und eine Systematik darstellt, die weitestgehend mit der Abschlussprovision im Bausparvertrag vergleichbar ist. Nutzt der Kunde diese Variante erhält er durch den Zinseszineffekt erheblich höhere Ablaufleistungen und laufende Rückkaufswerte für seinen Vertrag als bei der am Markt üblichen Kostenverrechnung über 5 Jahre. Ebenfalls eine Variante, die sich immer größerer Beliebtheit erfreut. Bereits ein Drittel aller Prisma-Verträge sind schon so ausgestaltet. Und abschließend ist die PrismaLife eine der Policen am Markt, mit dem breitesten Fondsspektrum. Natürlich sind hier auch die Patriarch Fonds vertreten. Eine solch exzellente Produktpalette ist natürlich die entscheidende Ausgangsbasis für das gemeinsame Projekt gewesen.

Welchen Ausblick können Sie für die Zukunft geben?

Mit der Anbindung von Vertriebspartnern werden wir in Kürze starten. Damit verfügt ein interessierter Vertriebspartner vom Start weg über das Produktspektrum der PrismaLife AG auf der Versicherungsseite. Dies wird ergänzt durch die Produktbereiche offene und geschlossene Fonds, sowie Baufinanzierung über unseren Partner Jung, DMS & Cie. Zur Abrundung stehen wir gerade in abschließenden Verhandlungen für den ergänzenden Versicherungsbereich (Kranken, BU und privates und gewerbliches Sachgeschäft), damit ist eine umfassende Produktpalette eines freien Finanzdienstleisters gegeben. Diesen Vorgang wollen wir kurzfristig ebenfalls komplett integrieren. Somit kann ein unserer Vermittlerlösung angeschlossener Partner absolut qualitativ hochwertig beratend am Markt agieren, ohne seine Eigenständigkeit nachhaltig aufzugeben. Neben den sicherlich vorhandenen wirtschaftlichen Interessen aller Beteiligten an einer solchen Lösung, sei abschließend auch einmal der volkswirtschaftliche Nutzen einer solchen Option (als Alternative zum „Berufsverbot“ und potentieller Arbeitslosigkeit) an dieser Stelle erwähnt. Die PrismaLife AG und die Patriarch Multi-Manager GmbH haben sich dieser Verantwortung gestellt.



Michael Kopf

Herr Michael Kopf ist seit 01.03.2009 bei Patriarch Multi-Manager GmbH als Schulungs- und Projektmanager tätig.

Herr Kopf ist gelernter Bankkaufmann mit der Qualifikation zum Wertpapier-spezialisten und Fach- und Vertriebstrainer. In diese beiden Positionen konnte er in mehreren Großbanken sowohl im Kundengeschäft wie auch in der Erwachsenenbildung fundierte Erfahrungen sammeln

Im Jahr 2001 kam Herr Kopf zum Pool Dr. Jung & Partner GmbH München / Jung, DMS & Cie. AG wo er seine fundierten Erfahrungen in der Position als Leiter Akademie und Vertriebsleiter für die Jung, DMS & Cie. AG Austria GmbH erfolgreich einbringen und im freien Finanzdienstleistungsbereich erweitern konnte.

Herr Kopf ist für das Projekt Versicherungshaftungsdach verantwortlich und wird die Aus- und Weiterbildung der angeschlossenen Partner sicherstellen.



SZENARIO: WÄHRUNGSREFORM?

Angesichts der gegenwärtigen Finanzmarkt- und Konjunkturkrise wurde schon manches Szenario an die Wand gemalt. Inzwischen taucht sogar die Frage auf, ob eine Währungsreform als Ultima Ratio drohen könnte. Ist das nur eine Stammtischparole?

Das Wort „Staatsbankrott“ gehört mittlerweile sogar zum aktiven Sprachwortschatz renommierter Wirtschaftswissenschaftler. Daher ist es durchaus legitim nach den Extremfolgen zu fragen, wenn sich die Welt in einer gewaltigen Verschuldungskrise befindet.

Ein Unternehmen, das drei- oder gar viermal soviel Schulden wie Umsatz ausweist, wird wahrscheinlich kaum eine Zukunft haben und in absehbarer Zeit in Konkurs gehen. Für einige Länder, allen voran die USA, gelten aber genau diese Verschuldungsrelationen. Allerdings können Länder selbst Geld drucken, was ein Unternehmen hingegen nicht vermag. Dennoch gelten für Länder ebenso ökonomische Gesetze.

Wenn einem Land die Kraft zur Schuldentrückzahlung fehlt, führt eine extrem ungünstige Relation zwischen Verschuldung und Bruttoinlandsprodukt auf Dauer zu einer sich ständig verschlimmernden Situation, die am Ende tatsächlich nur mit einem Staatsbankrott beziehungsweise mit einem Währungsschnitt enden kann. Nicht nur in den USA ist die Verschuldung extrem gestiegen, sondern auch in Europa gab es durch den Euro eine wahre Schuldenexplosion.

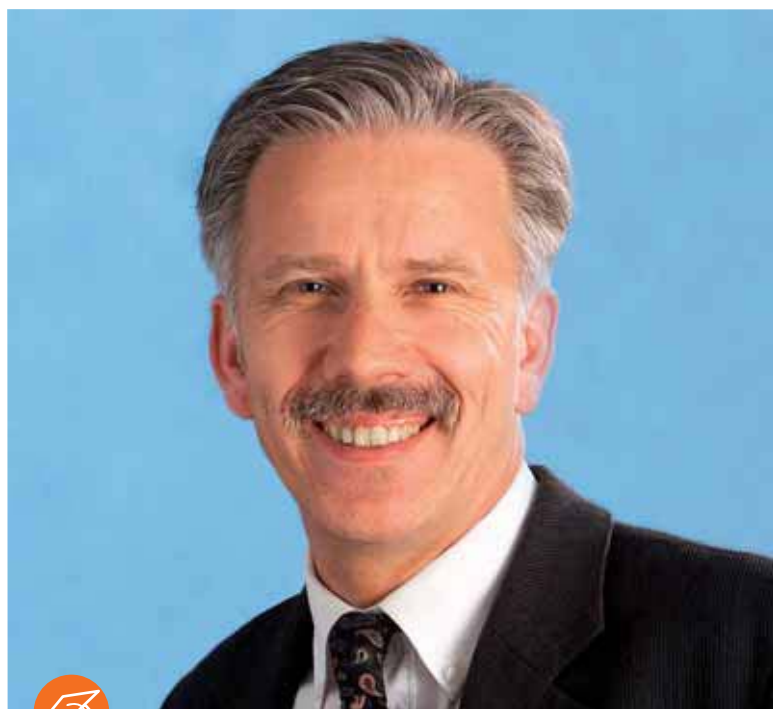
Früher verhinderten im Mittelmeerraum Zinssätze in zweistelliger Höhe eine größere Verschuldung der Konsumenten. Durch die Einführung der Euro-Niedrigzinsen setzte dann aber gerade in dieser Region ein Verschuldungsboom ohne Gleichen ein. Immobilien wurden massiv auf Kredit gekauft, in nie gekanntem Ausmaß zudem auch Konsumgüter. Ohne die Einführung des Euro und die damit verbundenen niedrigen Zinsen hätte sich Südeuropa nie so hoch verschulden können.

Ein noch größeres Problem in diesen Ländern waren die fehlende Flexibilität des Arbeitsmarktes und die überdurchschnittlich hohe Inflation. Dadurch wurden diese Staaten gegenüber Deutschland noch wettbewerbsunfähiger. Das verschlechterte den Export dieser Länder immer mehr. Im Gegenzug wurden die deutschen Exporte stimuliert. Inzwischen gelangten diese Staaten aber an ihre Verschuldungsgrenze, sodass sie kaum noch aufnahmefähig für deutsche Exporte sind. Das einzige, was diesen Ländern noch helfen könnte, ist eine



Abwertung ihrer Währung beziehungsweise ein Austritt aus dem Euro-Verbund. Letzteres wird von Politikern derzeit als völlig ausgeschlossen angesehen. Allerdings galt es Anfang der 90er Jahre ebenso als unmöglich, dass eine Abwertung des britischen Pfundes vorgenommen wird. Letztendlich wurde das Pfund dann aber doch aus dem damaligen Währungsverbund hinausgedrängt.

Es gibt im Grunde nur die Möglichkeit, dass diese Staaten einerseits aus dem Euro-Währungsraum ausscheiden oder andererseits Deutschland in Zukunft die Defizite dieser Länder bezahlt. Ob dies der deutsche Steuerzahler mit sich machen lässt, bleibt abzuwarten. Die Aussichten für den Lebensstandard in Deutschland, der relativ zu den meisten Euro-Ländern ohnehin schon abgesunken ist, werden sich verschlechtern. Die Schuldenlast der Deutschen wird durch die Teilübernahme von ausländischen Schulden der Euro-Partner ebenfalls wachsen, was zu einem höheren Zinsniveau in Deutschland führen dürfte. Ein Ausscheiden der schwachen Euro-Mitglieder würde die verbleibende Währungsunion stärken. Der Rest-Euro könnte eine äußerst stabile Währung sein. Neben Deutschland würden die Niederlande, die Benelux-Staaten und Österreich einen solchen Kern bilden. So bleibt als Fazit dieses Szenarios die Warnung: Hände weg von höher verzinsten Staatsanleihen von Ländern, die früher oder später wahrscheinlich aus dem Euro-Raum austreten müssen, wenn nicht Deutschland die gesamte Rechnung bezahlt. In diesen Staaten ist ein Währungsschnitt möglich.



Dr. Ulrich Kaffarnik

Dr. Ulrich Kaffarnik ist Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung der DJE Kapital AG - einer der größten bankenunabhängigen Vermögenverwalter in Deutschland - und leitet den Bereich Investmentfonds und institutionelle Anleger. Außerdem ist er Geschäftsführer der Luxemburger Kapitalanlagegesellschaft, der DJE Investment S.A.

Vor seinem Eintritt bei der DJE Kapital AG im Jahr 2006 war er bei mehreren deutschen Investmenthäusern als Geschäftsführer und Leiter des Fondsmanagements tätig.

Im Januar dieses Jahres wurde der DJE Investment S.A. der Titel „Fondsboutique des Jahres 2009“ von den Publikationen Euro und Euro am Sonntag verliehen.

EINE KREATIVE PARTNERSCHAFT VON FONDSEXPERTEN FÜR DAS SICHERHEITSBEDÜRFNIS IHRER KUNDEN, DIE IHRESGLEICHEN SUCHT - VEREINT IN DER FONDSINNOVATION „PATRIARCH MULTI ASSET DYNAMISCH“!

Wenn sich zur Umsetzung eines neuen Produktes Partner, wie die Fondsboutique des Jahres 2009 (DJE Kapital AG), das institutionelle Asset Management der Berenberg Bank (Deutschlands älteste Privatbank), das Bankhaus Hauck & Aufhäuser in Luxemburg und die innovativen Produktmacher der Patriarch Multi-Manager GmbH zusammen tun, muss das entstehende Konzept schon etwas ganz Besonderes sein.

So geschehen beim nagelneuen Kapitalabsicherungsfonds der Patriarch-Fondsfamilie, dem Patriarch Multi Asset Dynamisch, für dessen Konstruktion sich die Partner gut vier Monate Zeit gelassen haben. Nun ist er da und bietet ein Konzept, welches wohl keinen Vergleich am Markt scheuen muss.

Zunächst sei einmal kurz die Rollenverteilung der Partner beschrieben. Hauck & Aufhäuser kümmert sich in gewohnter Weise um die KAG- und Depotbankfunktion. Die DJE Kapital AG verantwortet die grundsätzliche Asset-Allokation. Die Patriarch Multi-Manager GmbH hat die Partner zusammengeführt, das Konzept erarbeitet und umgesetzt. Aber der Part des institutionellen Asset Management der Berenberg Bank ist sicherlich das Herzstück des neuen Konzeptes, nämlich das Absicherungsmodell (Equity Overlay Management) für den Patriarch Multi Asset Dynamisch.

Das Ziel des Fonds ist es aus Kundensicht, wie aktuell häufig gefragt, stabilere und stetigere Erträge sicherzustellen und damit starke Schwankungsbreiten und längere Verlustphasen zu vermeiden. Die nebenstehenden Grafiken zeigen, dass auch das hier dargestellte Konzept (wie jede Absicherung) in guten Börsenphasen leicht Rendite kostet (z.B. exemplarisch Börsenjahr 2006), aber in schlechten Börsenphasen (z.B. exemplarisch die Börsenjahre 2002 und 2008) die Verluste deutlich schmälert oder sogar ganz auffängt

(z.B. exemplarisch im Börsenjahr 2001). Die Grafik zeigt die angewendete Absicherung des institutionellen Asset Management der Berenberg Bank am Beispiel unserer PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategie VIP (offensivstes Modell – Vorlage für den neuen Patriarch Multi Asset Dynamisch) mit und ohne Absicherung im Vergleich. Neben den Ergebnisveränderungen ist auch die deutliche Absenkung der Volatilität auffällig.



Portfolio	Ertrag/Rendite		Volatilität/Schwankungsbreite	
	Entwicklung des gewichteten Aktienanteils auf Grundlage der Allokation der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategie VIP	Entwicklung des gewichteten Aktienanteils auf Grundlage der Allokation der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategie VIP + zusätzliches Risikomanagement	Entwicklung des gewichteten Aktienanteils auf Grundlage der Allokation der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategie VIP	Entwicklung des gewichteten Aktienanteils auf Grundlage der Allokation der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategie VIP + zusätzliches Risikomanagement
1999	30,17%	24,06%	15,67%	10,23%
2000	-6,63%	-0,80%	18,72%	9,46%
2001	-15,26%	7,79%	19,81%	11,05%
2002	-28,35%	-5,34%	26,35%	13,97%
2003	22,73%	18,11%	18,48%	12,01%
2004	8,41%	8,28%	10,13%	6,23%
2005	9,98%	5,40%	8,64%	5,44%
2006	14,41%	7,23%	10,24%	6,33%
2007	5,08%	3,51%	13,80%	7,34%
2008	-40,12%	-10,14%	35,14%	16,11%
2009*	-18,71%	-8,35%	31,11%	17,47%
total*	-36,80%	54,76%	19,64%	10,55%

Aber wie erreicht das institutionelle Asset Management der Berenberg Bank ein solch überragendes Ergebnis? Durch eine konsequente, emotionsunabhängige, quantitative Risikoabsicherung auf das jeweilige betreute bestehende Underlying (Kerndepot). Diese Risikoabsicherung funktioniert auf Basis von Future-Absicherungen ausgelöst durch Signale von zwei unabhängigen Computerprogrammen für mittel- und langfristige Trends, die die Experten des institutionellen Asset Management der Berenberg Bank nutzen.

Zuvor muss aber selbstverständlich das mandatierte Kerndepot, der Patriarch Multi Asset Dynamisch, inhaltlich aufs sorgfältigste analysiert und ständig überprüft werden, damit die richtigen Futures zur Absicherung für diesen internationalen Dachfonds ausgewählt und eingesetzt werden.

Somit macht die DJE Kapital AG als ersten Schritt die reine Vermögensaufteilung des neuen Dachfonds, immer ausgerichtet an einem internationalen Aktienfondsportfolioanteil von 100 % und nutzt dafür 90 % des Fondskapitals nach der bewährten FMM-Methode ohne sich um irgendwelche Absicherungstendenzen zu kümmern.

Das institutionelle Asset Management der Berenberg Bank dagegen fällt nun ausschließlich die Entscheidung: Absicherung - ja, nein oder hälftig, und welches sind die aktuell passenden Futures. Komplet abgesehen, komplett ohne Sicherung, oder hälftig abgesichert, sind die einzigen drei Absicherungszustände, welche systemseitig möglich sind. Hierfür werden die restlichen 10 % des Fondsvermögens genutzt oder wahlweise in Geldmarktpapiere gelegt, wenn keine Absicherung als notwendig angezeigt wird.

Beide Advisor des Patriarch Multi Asset Dynamisch agieren vollkommen unabhängig voneinander!

Das angewendete Konzept des institutionellen Asset Management der Berenberg Bank ist bis 1999 zurück verfolgbar, seit 2002 mit Echtzahlen zertifiziert belegbar und seither äußerst erfolgreich. Patriarch Multi-Manager GmbH ist es hiermit erstmals gelungen, dieses Konzept auf eine Dachfondsstrategie umzulegen, was Vermittlern und Endkunden eine einzigartige Möglichkeit eröffnet, die eigentlich sonst nur institutionellen Anlegern zur Absicherung Ihres Portfolios zur Verfügung steht.

Mit dem Patriarch Multi Asset Dynamisch hat jeder Kunde nun auch die Möglichkeit an fallenden Marktphasen aktiv zu partizipieren.

Der Fonds wird auf allen gängigen Plattformen erwerbbar und dürfte speziell für risikoscheue Kunden sicherlich eines der absolut führenden Fondskonzepte des Jahres 2009 sein.

Patriarch Multi Asset Dynamisch

Fondsname:	Patriarch Multi Asset Dynamisch
WKN:	HAFX1M
ISIN:	LU0327869953
Ausgabeaufschlag:	bis zu 5,00 %
Fixe Gebühr:	bis zu 1,95 %
Währung:	EUR
Ausschüttungsart:	Thesaurierend
Fondsdomizil:	Luxemburg
Vertriebszulassung:	LUX, GER
KAG:	Hauck & Aufhäuser Investment

MIT PATRIARCH UND DER DJE KAPITAL AG DURCH DIE GRÜNE HÖLLE!

Eine „Taxifahrt“ der besonderen Art und ein Wochenende voller Renndramatik erwarten Sie.

Das Patriarch-Incentive lädt Sie zu einem actiongeladenen Renntraining auf dem Nürburgring ein. Erleben Sie die grüne Hölle im 400 PS starken BMW E36 M3 der Klasse SP5 neben Herbert Stenger, dem erfolgreichsten Bergrennsportler Deutschlands, dem „Schumi“ am Berg. Über hundert Streckenrekorde und mehr als 600 Siege mit Tourenwagen und Sportprototypen verzeichnet die Erfolgsbilanz von Herbert Stenger.

Die Teilnehmer werden dabei vom Motorsport Team „Equipe Stenger“ eingewiesen und mit einer Profifahrer-ausrüstung ausgestattet. Im Rennwagen werden dann Beifahrerträume wahr! Alle Teilnehmer haben Zutritt ins Fahrerlager und Box Nr. 18.

In der eigens dafür gemieteten VIP Lounge über der Boxengasse werden die Teilnehmer von Freitag bis Samstag vollstens gepflegt. Nach einer Übernachtung mit Frühstück geht's zum Renntag auf den Ring. Dabei können die spannendsten Streckenabschnitte zusätzlich separat angefahren werden.

Wertungszeitraum vom 01.05.2009 - 31.08.2009
(Es zählt der Zeitpunkt des Umsatzes / Antragseingang und nicht der Zeitpunkt des Provisionsflusses.)

Einlösung des Gewinns: 02. - 03.10.2009
„Barbarossapreis“-Rennen

- Abwicklung über alle zugänglichen Plattformen
- Gewertet werden ausschließlich Umsätze im neuen Patriarch Multi Asset Dynamisch
- 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
- Mindestumsatz im Zeitraum pro Gewinner 300.000 Euro
- Anzahl der Gewinner: 10 Personen

Um eine vollständige Erfassung aller Umsätze sicherzustellen, schicken Sie bitte unbedingt die Kopien Ihrer Anträge bzw. Ihrer Fondsorter per Fax oder Mail an folgende Adresse:

Patriarch Multi-Manager GmbH
Tel. o 69-715 89 90-0 • Fax o 69-715 89 90-38
info@patriarch-fonds.de

DJE Multi-Asset
patriarch.

VIP EVENT

am Nürburgring

Equipe Stenger Motorsport

Freitag

1. 16:00-18:00 Uhr Taxifahrt mit Herbert Stenger
2. Zutritt: Fahrerlager und Box Nr. 18
3. VIP-Lounge mit Vollverpflegung
4. Übernachtung

Samstag

1. 08:30 Uhr Qualifikationsrennen
2. 12:00 Uhr 4 h Rennen
3. VIP-Lounge mit Vollverpflegung

mit Sicherheit ans Limit

„AND THE WINNER IS ...“

Patriarch gratuliert den Gewinnern des Kreta-Vertriebswettbewerbes!

Ein spannendes Rennen um die Siegerplätze unseres diesjährigen Vertriebswettbewerbes zur gemeinsamen Reise nach Kreta ist zum 28.02.2009 entschieden worden. Speziell in aktuell aufregenden Zeiten freut es uns ganz besonders, 28 Kollegen aus Ihrer Mitte für ihre Treue beim Vertrieb unserer Produkte und das Vertrauen in die Qualität unserer Produktlösungen gemeinsam mit unseren Mitausrichtern, der DJE Kapital AG, der Prisma-Life AG und der Fundmatrix AG, belohnen zu dürfen.

Vom 15.-18.05.2009 dürfen sich die 14 erfolgreichsten Patriarch-Fondsvermittler sowie die erfolgreichsten 14 Prisma-Versicherungsvermittler auf wunderschöne Eindrücke von der Sonneninsel Kreta freuen. Untergebracht im exklusiven 5-Sterne-Hotel „Perle“ erwartet sie eine traumhafte Ausstattung, kulinarische Bewirtung und ein Rahmenprogramm (Jeep-Safari, Palast von Knossos etc.), das die Gewinner sicherlich begeistern wird. Auch der Aufenthalt auf der griechischen Insel bietet Entspannung und Aktivität in genau der richtigen Kombination.

Folgende Kollegen sollten schon einmal mit dem Koffer packen anfangen:



Die Patriarch Multi-Manager GmbH möchte aber nicht versäumen, sich auch bei allen anderen Kunden unseres Hauses zu bedanken, die zur Problemlösung für Ihre Endkunden auf unsere Produkte vertrauen.

... und wer dieses Mal nicht ganz vorne dabei sein konnte - der nächste Wettbewerb hat gerade begonnen, wie Sie auf der vorherigen Seite lesen konnten!

Patriarch wünscht Ihnen dabei viel Erfolg!

Endauswertung Versicherung

Rang	Vermittler-No.	Vermittler-Name
1	11931 + UV	OHF Haus für Finanzplanung GmbH & Co. KG
2	110269	Korrespondenzgeschäft - Patriarch Vermittler
3	11740	Finanzberatung Oliver Kühnle
4	12755 + UV	Capital Living Europe GbR, Karsten Grzella
5	2612	ProClient FINANZ GmbH, Jörg Pommerening
6	308902	proinvest GmbH, Adrian Karle
7	11094 + UV	Süddeutsche Vermittlungsgesellschaft mbH
8	2327	Dr. Jung & Partner GmbH Generalrepräsentanz, Dingolfing
9	10491	Bendschneider Financial Services GmbH
10	12558	FinaVenta GbR, Ingo Dilba
11	13090 + UV	NWF Finanzconsulting GmbH & Co. KG
12	12257	Matthias Czekalla
13	1211	Dr. Jung & Gaziano GmbH
14	352306	Happy End GmbH, Salvatore Ribaudò

Endauswertung Fonds

Rang	Vermittler-No.	Vermittler-Name
1	12398 + UV	EuroCon GmbH
2	1933 + UV	Financial World Wirtschaftsberatung AG
3	765105	Heinz-Joachim Gliemann
4	12165 + UV	FINUM.FINANZHAUS AG
5	10711	Detlef Kiy
6	10305 + UV	Finanzhaus Fürst
7	5635	Hans-Christian Schmidt
8	Patriarch-Vermittler	Thorsten Franke
9	795 + UV	VMS Financial Planning GmbH
10	2524	Hayne & Co. GmbH
11	12246 + UV	NWF Finanz Consulting GmbH & Co.KG
12	11931 + UV	OHF Haus für Finanzplanung GmbH & Co.KG
13	762777	Jürgen Lukas Brake
14	10541	Marcus Valentin

DIE RENAISSANCE DER PATRIARCHSELECT FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG - DIE ANTWORT AUF DIE IMMER HÖHEREN MIFID-ANFORDERUNGEN!

Im letzten Jahr hatten es Vermögensverwaltungen sehr schwer. Zu groß war der steuerliche Nachteil im Vergleich zu den überall präsenten abgeltungsteuerbegünstigten Dachfondslösungen. So natürlich auch in der Produktpalette der Patriarch Multi-Manager GmbH.

Doch im ersten Jahr des Bestehens der Abgeltungsteuer und der nicht mehr vorhandenen Option Kursgewinne im Dachfonds steuerfrei zu konservieren, verteilt sich die Gunst der Berater und Endkunden zwischen den beiden Anlageoptionen neu.

So erreichen uns immer wieder die Klagen der Berater zu den kaum noch zu bewältigenden MIFID-Anforderungen im Beratungsprozess. Nicht nur die Protokollierung beim Erstgespräch und die gewünschte Ermittlung der Risikoneigung des Kunden via Fragebogen, sondern auch das regelmäßig geforderte Reporting. Weitere Faktoren, wie das exakte Aufzeigen der Kostenstruktur des Produktes, die Benachrichtigung über das Erreichen von Verlustschwellen, die maximale Transparenz für den Endkunden zu den ausgewählten Zielinvestments etc., welche für den normalen Finanzdienstleister als Berater und Betreuer einfach kaum noch zu bewältigen sind. Zumindest, wenn er auch noch beratend tätig sein möchte und nicht zum kompletten Bürokraten werden will.

Dazu kommt zusätzlich (aufgrund der aktuellen Marktphase verständlich) der zur Zeit besonders hohe Wunsch der Berater nach Haftungssicherheit, den eine gute Fondsvermögensverwaltung unbestritten weitgehend erfüllt. Auch ist die Nachfrage nach einer Exklusivität und nicht zu hoher Vergleichbarkeit des angebotenen Produktes, wieder stärker zu vernehmen, um speziell dem Wettbewerber „Hausbank“ die Grenzen aufzuzeigen.

Diese Gesamtproblematik führt viele Berater wieder zurück zur Fondsvermögensverwaltung. Denn dort sind die oben genannten Anforderungen weitestgehend von

der beauftragten Depotbank zu leisten und diese haftet sogar für die ordnungsgemäße Erledigung der MIFID-Anforderungen. Was für eine bürokratische Erleichterung!

Und wohl dem, welcher, wie bei der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, über ein bereits sechs Jahre bewährtes Produkt mit dem mehrfach ausgezeichneten Management der DJE Kapital AG und der erprobten Verwahrung über die Augsburger Aktienbank AG verfügt. Exklusivität ist hier seit eh und je gegeben, da die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung nicht über den Bankschalter erhältlich ist, und nur ganz wenige Großvertriebskanäle überhaupt einen Zugang zur Vermittlung des Produktes für Ihre Berater verfügen. Und ein Track-Rekord mit einem positiven Ergebnis in allen fünf Risikoklassen über 6 Jahre dürfte aktuell wohl auch nicht gerade häufig zu finden sein. Zu guter Letzt ist die Gebührenstruktur auch geringfügig günstiger als bei vergleichbaren Dachfonds. Da jede Vermögensverwaltung, also auch unsere PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, aber auch Nachteile gegenüber den meist verglichenen Dachfonds gelten lassen muss, seien diese der Vollständigkeit halber auch erwähnt:

- nur eine Verwahrstelle (Augsburger Aktienbank AG) möglich
- separates Depot und Depotöffnungsantrag notwendig
- keine anderen Wertpapiere von dritter Seite sind in das PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungs-Depot außerhalb des Managementprozesses zu integrieren
- die Depotgebühren sind leicht höher (50 Euro p.a. statt 33 Euro für ein normales Depot)
- weiterhin steuerliche Nachteile, da fortlaufende Versteuerung und nicht Steuerverschiebung zum

Laufzeitende (siehe Artikel zum Zinseszinsseffekt auf Seite 4-5.)

Somit ist klar ersichtlich, dass jede Produktlösung ihre Stärken und Schwächen hat.

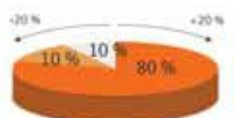
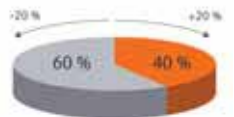
Trotzdem ist bereits jetzt erkennbar, dass sich Vermögensverwaltungen aller Art in diesem Jahr wieder größerer Beliebtheit erfreuen. Die MIFID-Anforderungen sind hier sicherlich die ausschlaggebende Triebfeder.

Aus Sicht der Patriarch Multi-Manager GmbH ist die Positionierung hier einfach. Da es sich bei unserer

Fondsvermögensverwaltung sowie unseren Dachfonds um sogenannte „geklonte Produkte“ handelt, deren Inhalt nahezu identisch ist. Der Berater und der Endkunde wird immer die gleiche hohe Managementqualität vorfinden. Welche „Produkthülle“ hier zum Erreichen der Kundenziele als die Sinnvollere erachtet wird, hängt somit von den individuellen Prioritäten unter den vorstehend aufgelisteten Punkten ab.

Nur eines ist sicher - die Fondsvermögensverwaltungen in Deutschland sind in Zeiten der eingeführten Abgeltungsteuer wieder deutlich attraktiver geworden als im letzten Kalenderjahr!

PatriarchSelect Ertrag	Performance zum 31.03.2009 seit Auflegung (Dez. 2002):	13,77 %
PatriarchSelect Ausgewogen	Performance zum 31.03.2009 seit Auflegung (Dez. 2002):	13,78 %
PatriarchSelect Wachstum	Performance zum 31.03.2009 seit Auflegung (Dez. 2002):	14,45 %
PatriarchSelect Dynamik	Performance zum 31.03.2009 seit Auflegung (Dez. 2002):	14,27 %
PatriarchSelect VIP	Performance zum 31.03.2009 seit Auflegung (Dez. 2002):	11,33 %



PATRIARCH GOES AFRICA - DAS ZUKUNFTSINVESTMENT AB SOFORT IM PRISMA-FONDSPOLICENMANTEL ERHÄLTlich!

Innovation bedeutet, nicht nur bei der Patriarch Multi-Manager GmbH, nie mit dem Erreichten zufrieden zu sein, ständig neue Möglichkeiten und Chancen zu identifizieren sowie Bewährtes stetig und konsequent zu verbessern.

Dies ist uns aktuell wieder einmal in unserer Zusammenarbeit mit unserem Versicherungspartner der PrismaLife AG gelungen. Mit Hilfe der Fundmatrix AG und der Wallberg Invest SA konnten wir das ohnehin schon attraktive Fondsuniversum innerhalb der Prisma Produkte um das favorisierte zukunftssträchtige Afrika-Investment ergänzen.

Afrika - Der letzte weiße Fleck auf der Investmentlandkarte

Mit über 30 Mio. km² an Landmasse sowie über 900 Mio. Einwohnern beeindruckt der afrikanische Kontinent auf den ersten Blick allein schon durch seine schiere Größe. Bei genauerem Betrachten fallen dem interessierten Beobachter jedoch noch wesentlich wichtigere Faktoren dieser Investmentperle auf:

- eine stark abnehmende Auslandsverschuldung
- weniger Konflikte und wachsende politische Stabilität
- freie Wahlen sind vermehrt an der Tagesordnung
- eine geringe Korrelation der afrikanischen Länder untereinander sowie zu anderen etablierten Kapitalmärkten
- ein starkes BIP-Wachstum und abnehmende Inflation
- zunehmende Liquidität an den Börsenmärkten mit vermehrten IPO-Aufkommen
- die Zunahme von Unternehmensanleihen und das immer stärker wachsende Interesse internationaler institutioneller Investoren.

Nicht nur diese Fakten haben die Fundmatrix AG im zweiten Halbjahr 2008 dazu bewogen, in Zusammenarbeit mit Wallberg Invest SA den ersten liquiden UCITs III-Afrika-Aktienfonds, den Wallberg African All Stars

(ISIN: LU0357146421 / WKN: AoNJUH) für den deutschen und österreichischen Markt aufzulegen. Als Fondsmanager konnte die Fundmatrix den erfahrenen lokalen Asset Manager Coronation Fund Managers aus Südafrika gewinnen. In persona, kümmert sich Peter Ledger als Fondsmanager bei Coronation um die Belange des Fonds. Coronation und Ledger glänzen nicht nur mit einem ausgezeichneten Track Record an den afrikanischen Märkten, sondern verfügen auch als einer der größten und erfahrensten Asset Managern (ca. 20 Mrd. USD Asset Under Management) auf dem afrikanischen Kontinent über ein weitreichendes Netzwerk vor Ort.



Peter Ledger

Peter Ledger (CFA) ist seit April 2005 bei Coronation und verantwortet dort als Portfolio Manager lokal agierende, offensive sowie ebenfalls weltweit anlegende Investmentfonds. Herr Ledger verfügt über 10 Jahre Praxiserfahrung in den afrikanischen Märkten als Portfolio Manager sowie Research Analyst.

Der Wallberg African All Stars setzt auf einen Stockpicking-Ansatz bei gleichzeitig diversifizierter Anlagestrategie über alle Länder des Kontinents hinweg. Dieser flexible Portfolioansatz in Kombination mit der Tatsache, dass sich die afrikanischen Volkswirtschaften deutlich unkorrelierter gegenüber den Entwicklungen in den Industrienationen verhalten sorgt dafür, dass ein Investment in Afrika besonders zum jetzigen Zeitpunkt mit einem mittelfristigen Anlagehorizont in keinem diversifizierten Portfolio fehlen darf.

Der Fonds wurde 2008 und damit in einem extrem turbulenten Markt gestartet. Der Schwerpunkt lag dabei auf Investments in Unternehmen, wo solide Fundamentaldaten auf attraktive Bewertungen trafen. Daraus resultierten für den Fonds große Positionen im Telekom-, Tabak- und Brauerei-Sektor, während die Index dominierenden Rohstoff- und Finanztitel, die auf teurerem Niveau handelten, vermieden wurden. Aktuell glauben wir hier an eine stabile Erholung der Rohstoffpreise und an die nicht nachlassende Nachfrage der chinesischen und indischen Volkswirtschaften nach genau diesen Rohstoffen, die in großem Maß auf dem afrikanischen Kontinent vorhanden sind.

Die aktuellen Positionen im Fonds haben alle sehr attraktive Bewertungen und solide Wachstumsaussichten. Darüber hinaus fällt bei einem Vergleich der afrikanischen Märkte mit den anderen globalen Märkten und deren negativen Wachstumsaussichten auf, dass erst genannte ein hohes Maß an Stabilität aufweisen. Wir bleiben davon überzeugt, dass es attraktiv ist, den Fonds weiterhin zu halten bzw. zu investieren. Die afrikanische Inlandsnachfrage und -entwicklung wurden von der globalen Finanzkrise kaum beeinflusst. Das Argument der geringen Korrelation afrikanischer Länder mit den globalen Märkten beweist sich als wahr, vor allem in Bezug auf die Volkswirtschaften. Die strukturellen Verbesserungen in den afrikanischen Ländern bleiben die größten Wachstumstreiber. Wir sehen hier

keinen Grund - besonders im Hinblick auf die kommende Fussball-WM - wieso sich diese Entwicklung nicht fortsetzen sollte.

Bei Fragen jeglicher Art zu diesem einmaligen Emerging Market-Investment steht Ihnen das Team der Fundmatrix AG gerne jederzeit unter Tel. +49 (0) 69 299 20 76-0 oder info@fundmatrix.com zur Verfügung. Sämtliche Informationen finden sie auch auf www.fundmatrix.com

Wenn Sie also, wie wir, der Meinung sind, dass der „schwarze Kontinent“ eine der größten Investmentchancen der nächsten 10 Jahre darstellt und Sie ohnehin gerade eine neue Story für Ihren Fondspolizienverkauf gesucht haben, dürfte Sie unsere neue Produktkombination innerhalb der PrismaLife-Produktpalette sicherlich ansprechen.

Für Direktinvestoren sei erwähnt, dass der Wallberg African All Stars selbstverständlich auch außerhalb der Police auf jeder gängigen Verwahrstelle als Direktinvestment erwerbbar ist.



„WWK PREMIUM FONDSRENTE MAXX“ - DIE ERFOLGSTORY GEHT WEITER

Seit neun Monaten bietet die WWK Lebensversicherung a.G. in ihrer neuen, leistungsstarken fondsgebundenen Rentenversicherung „WWK Premium FondsRente maxx“ äußerst erfolgreich die Dachfonds Patriarch Select Ertrag, Patriarch Select Wachstum und Patriarch Select Chance der Patriarch Multi-Manager GmbH an. Zielgruppe des Produktes sind alle Anleger, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten und eine flexible sowie gleichzeitig steuereffiziente Anlageform suchen.

Ein Produkt für alle Steuerschichten – mit Bestnote

Je nach kundenindividueller Steuersituation kann die neue Fondspolice sowohl als Privatrente, Direktversicherung oder Basisrente abgeschlossen werden. Von der Ratingagentur Franke & Bornberg wurde sie bereits vor Produktstart mit der Bestnote „FFF“ in allen Ratingkategorien ausgezeichnet. Die Auszeichnung gilt sowohl für die Privatrente als auch für die Basisrente.

„Niedrigste Kostenbelastung“ bestätigt auch die Fachzeitschrift Euro

„WWK Premium FondsRente maxx“ ist eine moderne Versorgungslösung auf höchstem Niveau. Die Kunden profitieren bei dem neuen Tarif von einer sehr niedrigen Kostenbelastung. Durch die kostengünstige Kalkulation fließt von Anfang an mehr in die private Vorsorge. Ein Vorteil, der sich wegen einer deutlich über dem Marktdurchschnitt liegenden möglichen Ablaufleistung über die Jahre hinweg für die Kunden auszahlt.

In einem Vergleich von fondsgebundenen Policen durch die Fachzeitschrift Euro weist der Tarif der WWK die niedrigste Kostenquote bei einem angenommenen Wertzuwachs von 0 % und 9 % auf. Ein ebenfalls hervorragendes Ergebnis in Bezug auf die Ablaufleistungen zeigt ein Tarifvergleich mit der Vergleichsoftware „LV-Win“ des unabhängigen Analysehauses Morgen und Morgen.

Volle Flexibilität für den Kunden

Durch den Einsatz des Lebensphasenmodells bietet der neue Tarif höchste Flexibilität. Der Kunde vereinbart zunächst eine Grundphase. Je nach Dauer schließt sich daran automatisch eine Abruf- bzw. immer eine beitragsfreie Verfügungsphase bis zum Alter 80 an. Der Todesfallschutz ist bei der Privatrente in der Grund- und Abrufphase individuell zwischen 10 % und 400 % der Beitragssumme wählbar. Flexible Zuzahlungen in der Ansparphase sind jederzeit möglich. Der Einstieg in die Verrentung ist erst ab dem 80. Lebensjahr erforderlich, kann jedoch vom Kunden individuell früher gewählt werden. Bei unverschuldeten Zahlungsschwierigkeiten, beispielsweise aufgrund von Arbeitslosigkeit, kann die Beitragszahlung bis zu drei Jahre bei vollem Todesfallschutz ausgesetzt werden.

Rentengarantiefaktor mit Besserstellungsoption

Errechnet sich zum Zeitpunkt des tatsächlichen Rentenbeginns ein höherer Rentenfaktor als der bei Vertragsbe-



ginn garantierte, so wird der Kunde automatisch besser gestellt und das Rentenskapital mit diesem Rentenfaktor verrentet.

Steuerlich effizientes Anlagevehikel

Bei der Wahl der „WWK Premium FondsRente maxx“ in der dritten Steuerschicht ergibt sich folgender Vorteil: vor dem Hintergrund der eingeführten Abgeltungsteuer können Anleger durch die Wahl einer fondsgebundenen Versicherung anstelle einer Aktienfondsanlage seit 2009 ihre Steuerbelastung deutlich verringern.

Um das Kapitalanlagerisiko zu begrenzen, stehen ein intervallabhängiges sowie ein kapitalmarktorientiertes Ablaufmanagementsystem zur Verfügung. Die Entscheidung für ein Ablaufmanagement kann grundsätzlich jederzeit erfolgen, typischerweise wird das Ablaufmanagement zum Ende der Grundphase beendet.

WWK - ein starker Partner im Maklervertrieb

Die WWK Versicherungsgruppe ist ein substanzstarker und unabhängiger Finanzdienstleister. Die internationale Rating-Agentur Fitch attestierte der WWK im Jahr 2008 zum wiederholten Male ein „A+ Rating“. Zudem überzeugte der Versicherer im selben Jahr mit der höchsten Substanzkraftquote und belegte den Spitzenplatz unter den 30 größten deutschen Lebensversicherern. Die hohe Finanzkraft der WWK wird auch durch die vorläufigen Zahlen zum Geschäftsjahr 2008 ersichtlich: So stiegen die Bewertungsreserven um 68,9 % auf 187,8 Mio. Euro, die gesamten Reserven der Aktiv- und Passivseite inklusive Schlussüberschussanteilfonds sogar von 601,4 auf 658,0 Mio. Euro.

Fazit: Die WWK präsentiert sich für die angebotenen Makler der Patriarch Multi-Manager GmbH als finanzstarker Partner. Zudem steht der Versicherer mit dem top gerateten Produkt „WWK Premium FondsRente maxx“ und einem kompetenten und zuverlässigen Betreuungsteam zur Seite.



Timo Hertweck

Timo Hertweck ist seit 20 Jahren im Vertrieb tätig. Nach einigen Stationen in der Ausschließlichkeit und als selbständiger Makler hat er vor 11 Jahren die Seiten in die Maklerbetreuung gewechselt. Schnell ist er die Karriereleiter vom Direktionsbevollmächtigten zum Bezirksdirektor hinaufgestiegen. Seit nunmehr 6 Jahren ist Herr Hertweck bei der WWK als Vertriebsdirektor für die Leitung der Vertriebsdirektion Stuttgart tätig und wurde im letztem Jahr zum Prokuristen ernannt.

PATRIARCH LARANSA SUBSTANZ FONDS - EIN ZEITGEMÄSSES BASISINVESTMENT

Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer sprach mit dem Subanlageberater Andreas Leckelt (Vorstand der Laransa AG) über die Ausrichtung seines Fonds.

Was gab den Ausschlag, den Fonds über Patriarch auflegen zu lassen?

Im Vorfeld der Fondsaufgabe haben wir Gespräche mit mehreren Anbietern geführt. Den Ausschlag gab für uns am Ende der direkte Draht zu den Entscheidern wie Herrn Brumm und Ihnen. Darüber hinaus überzeugte uns bei Patriarch der unternehmerische Ansatz, der die Fondsaufgabe zu einem sehr partnerschaftlich organisierten Projekt macht. Die bis dato gesammelten Erfahrungen haben uns in unserer Entscheidung absolut bestätigt.

Es gibt bereits eine Menge bestehender Dachfonds, was ist die besondere Idee hinter Ihrem Fonds?

Die Auflage des Dachfonds erfolgte vor allem im Interesse unserer Kunden. Wir wollten unseren Kunden die Möglichkeit bieten, in einen defensiven, vermögensverwaltenden Fonds zu investieren, bei dem das Erreichen des Anlageziels durch eine außergewöhnlich niedrige Kostenbelastung unterstützt wird. Einen solchen Fonds konnten wir am Markt nicht finden. Tatsächlich gibt es trotz der Vielzahl von Dachfonds nur wenige nachhaltig erfolgreich vermögensverwaltende Fonds. Bei den wenigen interessanten Kandidaten missfiel uns die hohe Gesamtkostenbelastung sowie die häufig anfallende Performance-Fee. Wir denken, dass wir mit einer eher konservativen Anlagephilosophie sowie einer sehr attraktiven Gesamtkostenquote bei unserem Fonds frühzeitig zwei Trends berücksichtigt haben, die aktuell immer stärker in den Vordergrund rücken.

Wie investiert Ihr Fonds?

Der Fonds investiert in andere Investmentfonds, sogenannte Zielfonds. Dadurch wird die wichtigste Grundlage der Kapitalanlage, nämlich die breite Verteilung des Risikos auf verschiedene Anlageklassen, Strategien und Fondsmanager, gewährleistet. Das

Portfolio ist sehr breit über verschiedene Anlageklassen diversifiziert. Dazu gehören Geldmarkt-, Renten-, Wandelanleihen-, Unternehmensanleihenfonds, marktneutrale Fonds, offene Immobilienfonds, Liquidität und bis zu 30 % Aktienfonds. Innerhalb dieser Anlageklassen setzt der Patriarch Laransa Substanz Fonds die Maßgabe einer defensiven Gesamtverwaltungslösung konsequent um.

Wie ist die Entwicklung des Fonds seit Auflage sowie im laufenden Jahr?

Seit Auflage musste der Fonds einen Wertrückgang von 17 % hinnehmen. Im laufenden Jahr weist der Fonds ein Minus von 1,5 % auf. Damit liegt unser Fonds vor seinem Wettbewerber im Segment „Dachfonds ausgewogen Welt“ aus dem Haus Sauren, der uns als gute Benchmark für unsere Arbeit als unabhängiger Dachfondsmanager dient.

Mit über 25 % haben Sie aktuell einen hohen Liquiditätsanteil aufgebaut. Wie kam es dazu?

Wir verstehen den Patriarch Laransa Substanz Fonds als langfristige Gesamtverwaltungslösung. Zum verantwortungsvollen Umgang mit dem Kapital unserer Investoren gehört es im aktuellen Kapitalmarktumfeld nicht zuletzt, den Erhalt des Anlagevermögens zu gewährleisten. Als im Februar die Gefahr, dass das Konjunkturpaket der US-Regierung sowie die Stützungsmaßnahmen der Notenbank trotz ihrer gewaltigen Dimension verpuffen könnten, in den Blickpunkt der Marktteilnehmer rückte, haben wir die Aktienquote des Fonds in Erwartung weiterer Kursverluste an den Aktienmärkten deutlich reduziert. Damit waren wir in der komfortablen Situation, das Szenario neuer Tiefstände an den globalen Aktienmärkten von der Seitenlinie betrachten zu können. Gleichzeitig gibt uns die Liquidität die Möglichkeit, sich bietende Opportunitäten zu nutzen.

Wo sehen Sie aktuell die Opportunitäten?

Derzeit sehen wir die mit Abstand größten Opportunitäten im Segment der High-Yield Anleihen sowie bei Wandelanleihen und auch Unternehmensanleihen hoher

Bonität. In allen drei Segmenten sind die Kurse aufgrund von Zwangsverkäufen durch Hedge Fonds massiv unter Druck geraten. Die daraus resultierenden historisch niedrigen Kurse führen zu sehr attraktiven laufenden Renditen und bieten ein interessantes Kurserholungspotenzial.

Haben Sie bereits Positionen bei Unternehmensleihen und High Yields aufgebaut?

Wir haben in beiden Segmenten bereits signifikante Positionen aufgebaut. Da niemand genau sagen kann, wann der optimale Zeitpunkt für einen Einstieg gekommen ist, gehen wir grundsätzlich in mehreren Schritten vor. Aufgrund der Tatsache, dass der Markt im High Yield Segment für das laufende Jahr bereits eine Ausfallquote von 18 % einpreist und die Ausfälle auf dem Höhepunkt der Weltwirtschaftskrise 1933 lediglich bei 16 % lagen, fühlen wir uns mit unserer bereits aufgebauten Position sehr wohl.

Wie schätzen Sie die künftige Volatilität des Patriarch Laransa Substanz Fonds ein?

Ich möchte an dieser Stelle deutlich machen, dass der Fonds kein Ersatz für eine Geldmarktanlage ist, sondern ein defensiv ausgerichteter vermögensverwaltender Fonds. Für einen solchen Fonds muss es der Anspruch sein, über einen mittleren Anlagehorizont eine signifikant höhere Rendite als die Geldmarktverzinsung zu erwirtschaften. Es ist absolut klar, dass die Volatilität zwar kurzfristig von den massiven Verwerfungen an den Kapitalmärkten beeinflusst ist, mittel- bis langfristig aber wieder auf einem relativ niedrigen Niveau liegen wird. Wir sind darüberhinaus davon überzeugt, unser Ertragsziel einer deutlichen Outperformance gegenüber dem 3-Monats-Geld-Euro bereits in diesem Jahr erfüllen zu können und einen Großteil der im Jahr 2008 entstandenen Verluste wieder zu egalisieren. Insbesondere aufgrund der Verwerfungen an den Kreditmärkten weist das Portfolio des Fonds derzeit ein außergewöhnlich attraktives Rendite/Risiko-Profil auf.



Andreas Leckelt



Patriarch Laransa Substanz Fonds

Fondsname:	Patriarch Laransa Substanz Fonds
WKN:	HAFX1L
ISIN:	LU0327869797
Ausgabeaufschlag:	bis zu 3,00 %
Fixe Gebühr:	bis zu 1,10 %
Währung:	EUR
Ausschüttungsart:	Thesaurierend
Fondsdomizil:	Luxemburg
Vertriebszulassung:	LUX, GER
KAG:	Hauck & Aufhäuser Investment

Wir bedanken uns bei Ihnen, Herr Leckelt, für das Gespräch.

PROFESSIONELLE UND FACHLICH HOCHWERTIGE INFORMATIONSMITTLUNG ZUM WOHL DER ANLEGER - WOHL DAS ZIEL JEDES BERATERS. EIN NEUER WEG ZEIGT, WIE ES EINFACHER GEHT!

Liebe Vertriebspartnerin,
lieber Vertriebspartner,

es war vermutlich selten wichtiger dem eigenen Kunden die Verunsicherung und Angst im Kapitalanlagenbereich zu nehmen als in der aktuellen Phase. Und wie gelingt es etwas? Aus meiner Sicht immer nur durch fundierte Aufklärung und verständlich aufbereitete Informationen. Die entscheidende Frage ist aber - gibt es hierzu einen Königsweg, und wie kann ich den dafür benötigten Zeitaufwand gleichzeitig minimieren?

Zu dieser Aufgabenstellung ist mir vor Kurzem ein Dienstleistungsangebot aufgefallen, von dem ich Ihnen hier berichten möchte, da es aus meiner Sicht einen hohen Mehrwert für die Kundenbetreuung und -information bietet:

Ab sofort bietet die Drescher & Cie. GmbH Finanzdienstleistungen die Möglichkeit mit eigenen, individuellen Börsenbriefen regelmäßig bei ihren Kunden präsent zu sein. Drescher & Cie. ist der deutschen Investmentindustrie schon seit über 10 Jahren unter anderem durch die Publikationen "Fonds im Visier" und "FondScout" bekannt. Jetzt hat das Unternehmen die Internetseite www.Investment-Redaktion.de freigeschaltet.

Das Internet-Portal richtet sich an Finanzdienstleister, die den Nutzen einer regelmäßig wiederkehrenden schriftlichen Information ihrer Kunden erkannt haben. Diese würden gerne turnusmäßig mit aktuellen Themen und Einschätzungen bei ihren Kunden präsent sein, schaffen es aber häufig nicht in Ermangelung zeitlicher Freiräume.

Stellen Sie sich das Portal „Investment-Redaktion“ bitte als virtuelle Werkbank vor, an der Sie bei Bedarf, wann immer Sie es wollen, modular aus einem bestehenden

Artikel-Universum redaktionelle Beiträge auswählen und zusammenstellen können. Auf Wunsch können Sie diese um eigene Gedanken ergänzen und in einem attraktiven Erscheinungsbild auf Knopfdruck veröffentlichen. Sie bestimmen, was Ihre Kunden lesen sollen oder wollen.

Wählen Sie die von Ihnen selbst als besonders interessant befundenen Artikel aus den Kategorien wie beispielsweise „Marktkommentar“, „Fonds allgemein“, „Fonds unter der Lupe“ oder „das kleine Lexikon“ aus. Entwickeln Sie auf diesem Weg Ihren eigenen ganz persönlichen Börsenbrief für Ihre Kunden, den Sie mit ihrer eigenen Unterschrift und mit ihrem eigenen Logo vervielfältigen können.

Erfahrungen der Vergangenheit zeigen, dass Anleger, die von ihren Beratern und Vermittlern laufend in Form eines eigenen Börsenbriefs informiert werden, sich intensiver betreut fühlen. Sie können viele Erklärungen bei Bedarf in aller Ruhe oder schnell nachvollziehen und werden angesichts eines tieferen Verständnisses der ihnen vermittelten Anlageform resistenter gegen Abwerbungsversuche anderer Institute und Vermittler. Obendrein empfehlen diese Kunden ihre Berater gerne weiter, indem sie oftmals Ausgaben der erhaltenen Publikationen Dritten mit Verweis auf ihren Berater



Birgit Freitag
Vertriebsleiterin

birgit.freitag@patriarch-fonds.de



zusenden. Wer an dieser Form der Kommunikation zweifelt, sollte sich vor Augen halten, dass Produkt-, Kosten- und vor allem „Service-“ Sensibilität der Anleger steigen.

Wie eine Studie der Boston Consulting Group im Januar 2009 zeigt, wünschen sich 40 % der Deutschen mehr Informationen von ihren Finanzdienstleistern. Als bevorzugte Kommunikationswege werden Informations-

briefe und E-Mails genannt. Informierte Kunden sind grundsätzlich deutlich zufriedener mit ihrem Finanzdienstleister als solche Kunden, die keinerlei Informationen erhalten. Lassen Sie sich doch einmal für eine Probeausgabe freischalten und testen Sie die Funktionalität der Investmentredaktion. Entscheiden Sie in Ihrer „eigenen Redaktionssitzung“, welche Themen diesen Monat wichtig sind, was Sie Ihren Kunden raten wollen und ob der Preis von 25 Euro mtl. zzgl. USt. für die Nutzungslizenz auch Ihnen angemessen scheint.

Na, neugierig geworden?

Dann einfach mal testen und sich selbst einen Eindruck machen. Würde mich freuen, wenn Ihnen dieses Angebot bisher noch nicht bekannt war und Ihnen somit „mein Vertriebstipp“ eine kleine Anregung geben konnte, mit welchem einige Ihrer Kollegen bereits gute Erfahrungen gemacht haben.

Ihre Kunden werden es zu schätzen wissen!

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

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.

DJE – Fonds

Leistungsstark, klare Strategie
und langjährige Erfahrung

DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten

Die **Fonds der DJE Investment S.A.** wie zum Beispiel der DJE – Dividende & Substanz, der DJE – Agrar & Ernährung oder der DJE – Alpha Global investieren zwar in verschiedene Wertpapiere, Assetklassen und Regionen, aber sie haben alle eines gemeinsam: Ihr langfristiger Erfolg hat Methode. Eine Methode, mit der ein erfahrener Steuermann wie Dr. Jens Ehrhardt und sein Team auch durch schwierige Börsenzeiten kommen. Die Investmentstrategie der Fonds, die neben fundamentalen Daten zugleich monetäre Faktoren und markttechnische Stimmungsindikatoren berücksichtigt, ist seit rund drei Jahrzehnten erprobt und hat schon mehrere Börsenzyklen mit Hausse und Baisse erlebt. Mehr als 8 Milliarden Euro haben Kapitalanleger bislang in die Hände des Börsenkenners Dr. Jens Ehrhardt und seines Teams gegeben.

Mehr Informationen über die Fonds erhalten Sie unter:

Telefon: 089 - 790453-600 | E-Mail: info@dje.de | www.dje.de

Aktienkurse können markt- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auch festverzinsliche Anlagen unterliegen je nach Zinsniveau Schwankungen und bergen ein Bonitätsrisiko. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind kostenlos bei der DJE Kapital AG erhältlich.



Ein Mitglied der Dr. Jens Ehrhardt Gruppe
München | Frankfurt | Köln | Luxemburg | Zürich