

performer

DAS INVESTMENTMAGAZIN VON PATRIARCH

Kreativität schützt vor Verlusten

... beruhigt und renditeorientiert investieren mit den
Krisengewinnerstrategien der Patriarch Produktkreatore!

Seite 14 - 17

NEU:
Rubrik Wissen -
Das Sharpe Ratio
Seite 18

Overlay Management für
Aktieninvestments vom
institutionellen Management
der Berenberg Bank
Seite 6-7

Erfolg ist kein Zufall -
PrismaLife AG
Seite 20-21

Qualität zeigt sich
in der Krise
von Robert A. Depner
Seite 11-13



Dirk Fischer,
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wie motiviert man Menschen bzw. Marktteilnehmer?

Das ist wohl vermutlich einer der häufigsten Gedanken, über welchen diverse Produkthanbieter oder Vermittler im ersten Halbjahr sinniert haben. Denn die Umsätze der meisten Anbieter brachen in den Auswirkungen der Finanzkrise komplett zusammen und hinterließen viele fragende Gesichter.

Der mangelnde Umsatz war ja kein Angebotsproblem – Produkte gibt es wie Sand am Meer – aber die Nachfrageseite schien spurlos verschwunden. Der Privatanleger hatte seine Tätigkeiten im Bereich der Kapitalanlage schlichtweg eingestellt. Wie ihn also zurückholen? Wie ihn motivieren? Und wohl gemerkt, ich spreche von „Motivation“ und nicht von „Manipulation“!

In der Motivationstheorie hört sich das einfach an. Es gibt die extrinsische (von außen herangetragene) Motivation und die intrinsische (Eigen-)Motivation. Der äußeren Motivation durch finanzielle Anreize, Incentives etc. sagt man nach, dass Sie nicht lange anhält. Um einen Effekt zu haben, müsste diese ständig erhöht werden, was selbstverständlich nicht dauerhaft geht. Daher ist die Erhöhung der Eigenmotivation über Lob, Titel, Verschönerung des Lebensumfelds etc. die höhere und länger anhaltende Motivation.

Aber egal auf welche Weise, bisher ist es dem Markt immer gelungen den Berater auf bestimmte Produktlösungen, die für die individuelle Finanzplanung seines Kunden passen, aufmerksam zu machen. Doch warum funktioniert das System aktuell nicht mehr und die Anleger und Vermittler scheinen derzeit immun gegen jede Art von Motivation?

Eigentlich recht einfach – der Ansatz ist falsch. Es fehlt nicht an Motivation, sondern an Vertrauen unter den Marktbeteiligten. Wirklich motivieren kann man nur Personen, die besagtem Dritten auch vertrauen. Und unsere Finanzkrise hat genau hier ihre Spuren hinterlassen.

Daher sind alle, die sich bereits jetzt mit der Ebene der Motivation beschäftigen, häufig schon wieder einen Schritt zu weit. Der Kunde ist erst wieder offen, Ihnen seine Motive darzulegen, wenn das gemeinsame Vertrauensverhältnis komplett intakt ist.

Wie schaffe ich also Vertrauen? Wie in jeder anderen Beziehung auch, indem ich aus den bisherigen Schwachpunkten (in unserem Fall der Finanzkrise) lerne. Und indem ich mit meinem Partner (unserem Kunden) unter Einbringung eines offenen Ohres und des nötigen Einfühlungsvermögens über das Erlebte rede sowie die gewonnenen Erkenntnisse (aus einem Konsens) in zukünftige Entscheidungen als Verbesserung einfließen lasse.

So entstehen bei der Patriarch Produktinnovationen, wie beispielsweise der Patriarch Multi Asset Dynamisch oder die Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten. Lösungen, die das Vertrauen Ihrer Kunden rechtfertigen werden.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihr Dirk Fischer

IHRE ANSPRECHPARTNER

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

Birgit Freitag
Vertriebsleiterin

birgit.freitag@patriarch-fonds.de

Alex Nuss
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 SELECT DACHFONDS FEIERN IHREN DRITTEN GEBURTSTAG – EINE ERFREULICHE ZWISCHENBILANZ UND ZUWACHS IN DER FONDSFAMILIE

Es war August 2006, als sich die Patriarch Multi-Manager GmbH entschied, mit Blick auf die drohende Abgeltungsteuer, ihre bewährte PatriarchSelect Vermögensverwaltung (feiert im Oktober 2009 ebenso ihren mittlerweile 7. Geburtstag) im Interesse der Kunden zu klonen und in der steuerbegünstigten Hülle von Dachfonds parallel an den Markt zu bringen.

Als Manager konnte in bewährter Art und Weise die DJE Kapital AG für die damals neuen Fonds gewonnen werden, welche auch bis heute das Managementmandat inne hat. Eine Bestätigung unserer Wahl sind die zahlreichen Auszeichnungen für die DJE Kapital AG und Dr. Jens Erhardt im besonderen („Man of The Year 2008“, „Fondsmanager des Jahres 2006“ oder „Fondsboutique des Jahres 2009“) in dem Zeitraum seit Auflegung unserer Fonds.

Die bekannten Patriarch Multi-Manager Kriterien, wie:

- jederzeit Austausch des fremdmandatierten Management durch die Patriarch möglich

- kein Zielfondsanteil von Patriarch-Eigenprodukten (Vermeidung von jeglichen etwaigen Interessenkonflikten im Vorfeld)
- maximaler Zielinvestmentanteil des mandatierten Managements von 15% pro Strategie

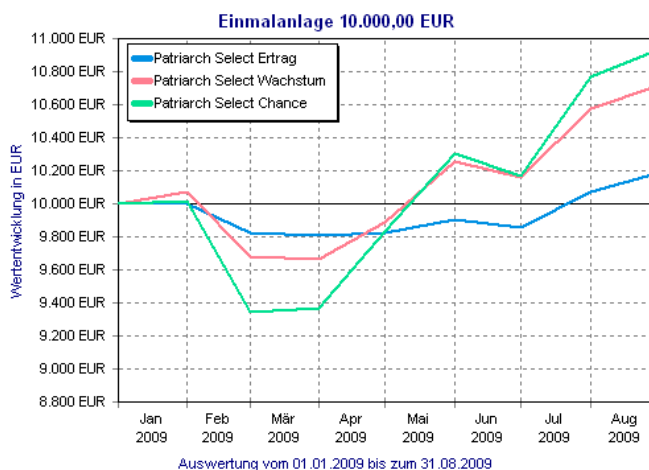
konnten auch bei den Patriarch Select Dachfonds in gewohnter Art und Weise umgesetzt werden.

Seit damals ist viel passiert – Zeit eine erste Bilanz zu ziehen.

Die Fonds erfreuen sich bis heute hoher Beliebtheit und haben die PatriarchSelect Vermögensverwaltung als Schwerpunktprodukt in der Gunst der Anleger mittlerweile sogar abgelöst. Selbst in den zuletzt schwierigen Marktphasen, als nahezu alle anderen Fondsanbieter Nettomittelabflüsse beklagten, hatten die Fonds stetige Nettomittelzuflüsse, was für das Vertrauen der Berater und Kunden in die Produktqualität spricht.

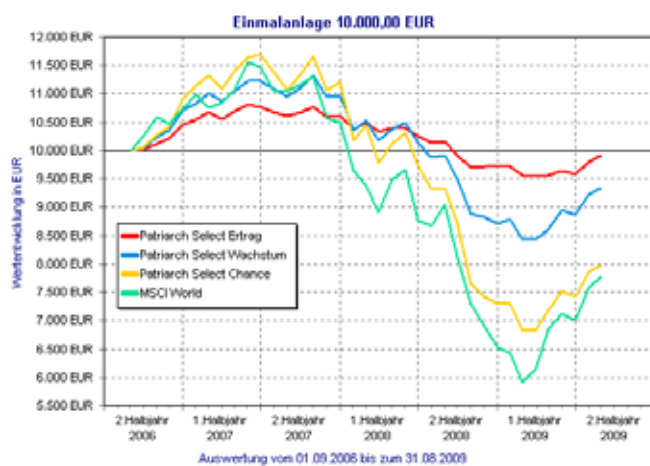


Der konstante Managementansatz der DJE Kapital AG bescherte den seit Auflegung investierten Anlegern in schwierigen Zeiten die versprochene Sicherheit und konnte per Stichtag 31.08.09 bei den beiden Fonds Patriarch Select Ertrag und Patriarch Select Wachstum Kapitalverluste für die Anleger trotz der aktuellen Finanzmarktkrise nahezu komplett vermeiden. Selbst beim extrem aktienlastigen offensiven Investment des Patriarch Select Chance fällt der entstandene Verlust im Vergleich zum weltweiten Aktienmarkt dargestellt am MSCI World Index erträglich aus (wie die nachfolgende Grafik zeigt). Damit liegen alle drei Fonds, bezogen auf die Performance seit Auflegung, im zweiten Quartal ihrer jeweiligen Peer Group.



Quelle: FVBS

Die Anleger, welche diese Chance zum Stichtag verpasst hatten, nutzen nun durch Einstieg in die Fonds zumindest noch den auf die Erhebung der Abgeltungsteuer bezogenen erheblichen Steuerverschiebungsvorteil, welcher ihnen immer noch einen deutlichen Zinseszinsvorteil bringt (siehe performer-Ausgabe 5 | April 2009).



Quelle: FVBS

Viele Anleger nutzten vor dem Abgeltungsteuerstichtag zum 31.12.08 noch den Sprung in die Patriarch Select Dachfonds, um sich bei jeglicher weiterer Flexibilität des Managements die letztmalige Freiheit auf Kursgewinne zu sichern und liegen bereits in diesem Jahr schon deutlich im Plus (siehe nachfolgende Grafik). Hier wurden speziell die aktienlastigeren Fonds favorisiert, welche mehr an Kursgewinnen partizipieren, wie der Patriarch Select Wachstum und Chance.





Bereits in der erst kurzen Zeit ihres Bestehens gab es weitere besondere Ereignisse, über die unsere Anleger und wir uns freuen durften. So wurde z.B. der Patriarch Select Ertrag vom Vormundschaftsgericht München im Jahr 2008 als „mündelsicher“ eingestuft (Akt.-Z.: 711 XVII 03388/06), was sicherlich ein großes Kompliment für die gegebene Produktkonstruktion darstellt. Der gleiche Fonds erhielt im selben Jahr den österreichischen Dachfonds Award als bester Fonds in seiner Peer Group bei Betrachtung der Performance über ein Jahr. Diese Auszeichnung „aus dem Land der Dachfonds“ hat uns ebenso sehr stolz gemacht.

Mit Interesse schauen wir nun den in Kürze erwarteten ersten neutralen Bewertungen der verschiedenen renommierten Fondsratingagenturen entgegen, die nach einem Fondsalter von drei Jahren üblicherweise vergeben werden.

Mit den drei Patriarch Select Fonds wusste der Kunde in der letzten Börsenkrise sein Geld in sicheren Händen und kann sich auch in Zukunft darauf verlassen, gut betreut zu sein.

Konsequenterweise wurde die Patriarch Dachfondsfamilie nun in 2009 mit einem interessanten Kapitalabsicherungsfonds abgerundet – dem Patriarch Multi Asset Dynamisch. Die beschriebene Managementleistung von der DJE Kapital AG für den Aktienanteil wird dabei um ein voneinander unabhängiges innovatives Risikomanagement des Institutionellen Asset Management der Berenberg Bank (Deutschlands ältester Privatbank) ergänzt. Ziel ist es, in positiven Marktphasen die Aktienchancen möglichst voll zu nutzen und bei unsicheren Märkten das Kursrisiko weitestgehend zu eliminieren. Ein Produkt, das speziell geeignet ist, um verlorenes Vertrauen der Anleger in die Fondsidee wiederzugewinnen.

Wir bedanken uns bei allen Anlegern und Beratern für ihr Vertrauen in unsere Produkte, ohne die eine solche Entwicklung nicht möglich gewesen wäre.

In diesem Sinne sehen wir dem Weg unserer „Geburtskinder“ und unseres „Nachkömmlings“ erwartungsfroh entgegen und fühlen uns im Sinne unserer Kunden bestens aufgestellt.

OVERLAY MANAGEMENT FÜR AKTIENINVESTMENTS – SYSTEMATISCH RISIKEN REDUZIEREN UND VON CHANCEN PROFITIEREN

Die Verwerfungen an den internationalen Aktienmärkten, verursacht durch die Finanz- und Wirtschaftskrise, hinterlässt viele Anleger verunsichert und ratlos. Die althergebrachte These von André Kostolany, man müsse Aktien nur lang genug halten um einen Ertrag vereinnahmen zu können, schien zumindest über die letzten zehn Jahre nicht mehr zu gelten. Investoren sahen sich mit zwei Wirtschaftskrisen und dementsprechend hoch volatilen und verlustreichen Aktienmärkten konfrontiert. Dennoch bieten richtig genutzte Aktienanlagen weiterhin ein hohes Ertragspotenzial. In Anbetracht der veränderten Rahmenbedingungen stehen aber heute intelligente Risikomanagementkonzepte vermehrt im Fokus. Eine Möglichkeit, nachhaltigen Anlageerfolg mit der Assetklasse Aktien zu erzielen, stellt die Kombination aus einem Aktieninvestment mit einem rein systematischen Overlay zur Marktpreisrisikosteuerung dar.

Aktieninvestment kombiniert mit aktivem Futures-Overlay

Unter Overlay Management versteht man generell das gezielte Steuern von Marktpreisrisiken (z.B. Aktien-

markt) innerhalb eines Portfolios. Neben der Absicherung gegen signifikante Marktkorrekturen soll die Chance auf Partizipation an steigenden Kursen erhalten bleiben. Die Umsetzung erfolgt dabei losgelöst von dem zugrundeliegenden Basisportfolio in einem separaten Overlay-Portfolio. Als Sicherungsinstrumente werden in der Regel hoch liquide Aktienindexfutures eingesetzt, die standardisiert an Terminbörsen wie der EUREX in Frankfurt gehandelt werden. Futures gewährleisten insbesondere im Hinblick auf Transaktionskosten und Schnelligkeit eine besonders günstige Umsetzung. In die Allokation des Basisinvestments in Form von Einzelaktien oder Aktienfonds wird dabei bewusst nicht eingegriffen. Generell lässt sich eine dynamische Sicherungsstrategie sowohl mit einem passiv als auch einem aktiv gemanagten Basisinvestment kombinieren.

Subjektive Entscheidungen werden verhindert

Die Entscheidungsfindung ob eine Risikoabsicherung durchgeführt wird, kann sowohl einem „klassischen“ Manager als auch quantitativen Computermodellen überlassen werden. Das Overlay Management der Berenberg



Andreas Neumann, CIIA

Leiter Investment Advisory

Herr Neumann war von 1995-2000 bei der Dresdner Bank tätig, wo er zunächst seine Bankausbildung absolvierte und im Anschluss im Wertpapiergeschäft arbeitete. Von 2000-2003 war er bei der Bremer Landesbank in der Wertpapierberatung tätig. Vor Eintritt in die Berenberg Bank war Herr Neumann 2 1/2 Jahre im Institutionellen Asset Management von FRANKFURT-TRUST für die Beratung von Unternehmenskunden zu Asset Management Lösungen und Pension Solutions verantwortlich. Herr Neumann hat ein Diplom in Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Finance und Rechnungslegung an der Hochschule Bremen erworben und zudem ein geisteswissenschaftliches Studium mit dem Titel Magister Artium abgeschlossen. Seit 2007 ist er zertifizierter Investmentanalyst (DVFA) mit den Titeln CEFA sowie CIIA.

Bank agiert jedoch ausschließlich auf Basis einer systematischen Multi-Modell-Architektur. Um eine dynamische Risikosteuerung im Zeitablauf zu gewährleisten, werden Modelle mit unterschiedlichem Zeithorizont eingesetzt – mittel- und langfristig. Durch diese Quantifizierung wird eine hohe Konsistenz und Wiederholbarkeit aller getroffenen Entscheidungen sichergestellt. Zudem wird jegliche subjektive Einflussnahme verhindert, was den langfristigen Anlageerfolg sicherstellen soll.

Risiken reduzieren – von Chancen profitieren

Erkennen die quantitativen Modelle einen signifikanten Abwärtstrend am Aktienmarkt, so wird über Futureskontrakte eine partielle oder vollständige Absicherung des Aktienrisikos im Basisportfolio vorgenommen. Der Anleger erhält damit eine synthetische Geldmarktverzinsung und wird von Kursschwankungen verschont. Steigen die Kurse jedoch nachhaltig, so werden die Absicherungsgeschäfte aufgelöst und der Investor kann an einer positiven Aktienmarktentwicklung partizipieren. Mit diesem Ansatz sollen längere Verlustphasen und starke Preisschwankungen vermieden werden. In guten

Börsenphasen kann die Sicherungsstrategie dafür leicht an Rendite kosten.

Overlay Konzept auch für Privatanleger investierbar

Mit dem Dachfonds Patriarch Multi Asset Dynamisch wird das bisher institutionellen Investoren vorbehaltene Konzept der dynamischen Sicherung auch für Privatanleger investierbar. Dabei findet eine klare Rollenverteilung der involvierten Partner statt: Während die DJE Kapital AG die grundsätzliche Zusammensetzung des Basisinvestments steuert, verantwortet das Asset Management der Berenberg Bank die dynamische Risikosteuerung (Equity Overlay Management).



Benjamin Kaden, CFA

Fixed Income & Equity Management

Herr Kaden war vor Eintritt in die Berenberg Bank als Händler für Zinsderivate im Kapitalmarktbereich einer deutschen Landesbank u.a. für den Eigenhandel sowie für die Entwicklung und Umsetzung systematischer Handelsstrategien verantwortlich. Als Portfoliomanager im Bereich Asset Management der Berenberg Bank ist er für die Entwicklung und Analyse quantitativer Modelle sowie die Umsetzung der systematischen Strategien zuständig. Herr Kaden hat ein Universitätsdiplom in Volkswirtschaftslehre mit Spezialisierungen u.a. in Bankbetriebslehre, Finance und Investment Banking erworben. Herr Kaden ist zudem lizenziertes EUREX-Börsenhändler.



PRISMALIFE VERSICHERUNGSHAFTUNGSDACH – POWERED BY PATRIARCH VERSICHERUNGSBERATUNG LEICHT GEMACHT FÜR SÄMTLICHE VERTRIEBSFORMEN DES FREIEN VERMITTLERMARKTES

Seit April des Jahres bietet die Patriarch Multi-Manager GmbH mit ihrem Partner, der PrismaLife AG, ein am deutschen Markt einzigartiges Versicherungshaftungsdach für freie Finanzdienstleister an. Diese Lösung für alle Finanzdienstleister, die in den Versicherungsvertrieb wollen, aber noch keine § 34d GewO Zulassung und Registrierung bei der IHK haben, hat in den ersten Monaten selbst optimistische Erwartungen übertroffen und man kann schon heute von einem Erfolgskonzept sprechen.

Das Besondere daran ist das Besondere darin. Im PrismaLife Versicherungshaftungsdach wird der Partner für maximal 12 Monate direkt bei der Versicherung als gebundener Agent unter Vertrag genommen, bei der IHK entsprechend registriert und kann dann sofort mit dem eigenständigen Vertrieb von PrismaLife-Produkten beginnen – ohne eigene § 34d GewO Zulassung. Eine Lösung, die von Rechtsanwälten als der Königsweg in der Umsetzung der Regelungen zur Versicherungsvermittlerrichtlinie gilt.

Parallel dazu hat die Patriarch Multi-Manager GmbH ein Service-Paket geschnürt, welches neben der wohl üblichen (auch stufenweisen) Provisionsabrechnung, über die Produktschulung zur PrismaLife-Tarifwelt sowie die Organisation der notwendigen IHK Ausbildung beinhaltet und somit einem wirklichen „Rundum-Sorglos-Konzept“ für den angehenden Vermittler entspricht.

Dieses Gesamtpaket haben mittlerweile mehrere Zielgruppen für sich als hervorragende Möglichkeit und Schritt in den begleiteten Versicherungsvertrieb entdeckt.

Die ersten Monate seit Konzeptführung am Markt zeigen, dass neben den versicherungs- und finanzdienst-

leistungsaffinen Branchennewcomern im Besonderen auch ehemalige Banker diesen Weg suchen, da bei der Patriarch Multi-Manager GmbH eine enge Begleitung in die gewünschte Eigenständigkeit erfolgt. Der Erhalt der Erlaubnis ist zur Ausübung des Versicherungsgeschäftes für diese Zielgruppe meist aufgrund der bisher fehlenden langfristigen Versicherungserfahrung besonders schwer, oder ansonsten auch gar nicht, erhältlich.

Ein weiterer stark nachfragender Interessentenkreis sind etablierte freie Finanzdienstleister, welche bisher nur im Produktbereich der Baufinanzierung oder mit offenen und geschlossenen Fonds (somit im § 34c GewO Erlaubnisbereich) für ihre Kunden tätig waren. Die aktuelle Finanzkrise bringt viele von ihnen zu Umdenkungsprozessen und hin zu einer gewünschten Erweiterung der eigenen Angebotspalette um den Versicherungsbereich. Doch auch hier steht einer sofortigen Erlaubnis nach § 34d GewO die bisherige Erfahrung als KO-Kriterium entgegen. Auch hier ist das Versicherungshaftungsdach die Lösung.

Die bisher stärksten Nutzer des Versicherungshaftungsdachs sind aber derzeit die Vertriebsorganisationen. Was macht für diese Zielgruppe den besonderen Anreiz aus?

Viele Vertriebsorganisationen nutzen das gemeinsame Versicherungshaftungsdach von PrismaLife und Patriarch hierbei speziell als Möglichkeit, neu akquirierte Mitarbeiter in das Versicherungsgeschäft einzuführen.

Die Vorteile liegen dabei auf der Hand. Neben dem Aspekt, dass der neue Vertriebler sofort Provisionserlöse erwirtschaften kann, hat man selbst keine Haftungsübernahme, da der Partner bei der Versicherung direkt angebunden ist. Eine Festanstellung ist somit nicht erforderlich. Durch die zusätzliche Nutzung des Schulungs-Service-Pakets der Patriarch Multi-Manager

GmbH fällt außerdem kein eigener Aufwand für die Schulungsorganisation an. Nach bestandener Prüfung kann sich der Vertriebsmitarbeiter seine eigene § 34d GewO Zulassung abholen. Nach maximal 12 Monaten hat die Vertriebsorganisation einen fundiert ausgebildeten Mitarbeiter zur Teamverstärkung ohne eigenen Zusatzaufwand.

Mittlerweile nutzen Vertriebe dies erfolgreich auf „Bewerbertagen“ als Akquisitionsmethode für neue Mitarbeiter.

Als Schmankerl beteiligt sich die Patriarch Multi-Manager GmbH durch ein Sponsoring an den IHK Ausbildungskosten. Bei einem Eigenumsatz von 150 T-Euro Bewertungssumme in 12 Monaten bezuschusst die Patriarch die Hälfte, bei einem Umsatz von 350 T-Euro Bewertungssumme im gleichen Zeitraum sogar die gesamten Ausbildungskosten von 1.450 Euro.

Neben dem Service-Paket der Patriarch Multi-Manager GmbH hat auch die Produktpalette der PrismaLife mit ihren stornofreien Tarifen genau für diese Zielgruppen das richtige Produkt anzubieten. Im PrismaRent- und PrismaJunior-Tarif (Schicht 3) ist durch die Kostenausgleichsvereinbarung der Provisionserlös für den Vermittler stornofrei. Der Vorteil für Vertriebsorganisationen ist hier klar ersichtlich. Sollte der neu gewonnene Vertriebsmitarbeiter doch nicht zum Unternehmen passen, sind die bis dahin erwirtschafteten Erträge nicht durch evtl. Storni von Verträgen gefährdet, sondern von der ersten Minute an für alle Beteiligten verdient.

Außerdem bietet die PrismaLife AG zum wiederholten Mal mit dem Tarif PrismaBasis den besten fondsgebundenen Rürup-Tarif im Bereich Spezialtarife. Gemeinsam mit der Rating-Agentur Franke & Bornberg hat Focus Money die Top-Tarife unter den Rürup-Policen ermit-



telt – und PrismaLife liegt erneut an der Spitze! Gute Finanzstärke, faire und transparente Bedingungen sowie hohe Rentenleistungen sind die maßgeblichen Vergleichskriterien des Ratings. Von den Mitbewerbern setzt sich die PrismaLife speziell durch besonders hohe Renten ab. Dazu tragen unter anderem die hohe Produktivität und die Effizienz der Abläufe bei, die eine günstige Kostenstruktur garantieren.

Als Fazit kann man zusammenfassend sagen, dass das PrismaLife Versicherungshaftungsdach mit seinem umfangreichen Serviceangebot, einer rechtlich einwandfreien Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen zur Vermittlerrichtlinie, einem großzügigen Ausbildungskosten-sponsoring und den vom Markt ausgezeichneten Produkten der PrismaLife eine Chance für jedermann bietet, fair und transparent in das Versicherungsgeschäft einsteigen zu können – ohne eigenes Risiko und ohne hohe Kosten in der Ausbildungsphase.

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten erhalten Sie unter www.versicherungshaftungsdach.de.

Nutzen Sie diese Chance! Wir freuen uns darauf, Sie und Ihre Kollegen beim Weg ins Versicherungsgeschäft unterstützen zu dürfen.

GS&P

Institutional Management

Grossbötzl, Schmitz & Partner

Kapitalfonds L.K.**Klug investiert.**

Kapitalfonds L.K. Family Business

Chancen familiengeführter Unternehmen nutzen

Morningstar Rating



Familienunternehmen: Nachhaltig erfolgreich!

Mit dem Kapitalfonds L.K. Family Business erwerben Sie:

- den Pionier, der die Idee des Investments in börsennotierte familiengeführte Unternehmen als erster umgesetzt hat und als einziger einen sechsjährigen Track Record aufweisen kann.
- den Fonds, der bei Bedarf als einziger Fonds seiner Kategorie bis zu 20% des Fondsvolumens absichern kann.
- ein aktiv verwaltetes, konzentriertes Europaportfolio, das mit nur ca. 40 Titeln eine signifikante Outperformance erzielt.
- ein Management, das neben dem quantitativen Research auch eine qualitative Bewertung der Unternehmen vornimmt.
- eine Performance, die seit Auflage des Fonds deutlich mehr Rendite als die Benchmark brachte, und das bei einem deutlich geringeren Risiko.

Kurzportrait:

WKN / ISIN	593125 / LU0179106983
Auflagedatum	18.11.2003
Ausgabeaufschlag	Bis zu 5%
Gewinnverwendung	Ausschüttend
Verwaltungsgebühr	1,30% p.a.
Fondsvolumen	EUR 55,50 Mio.

Performance 2009: 19,19%

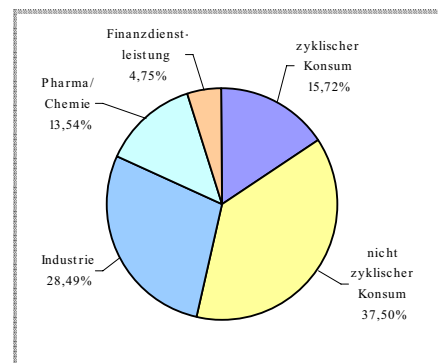
Der von der GS&P Kapitalanlagegesellschaft S.A. aufgelegte Kapitalfonds L.K. Family Business erhält von den Ratingagenturen Bestnoten. Seit Auflage Ende 2003 hat dieser außergewöhnliche und erfolgreiche Fonds ein Plus von 63% erwirtschaftet - dies entspricht einer durchschnittlichen Wertentwicklung von 8,91% p.a. und damit einer jährlichen Outperformance von 5,28% gegenüber seiner Benchmark. (Stand 31.08.2009)

Performance 2008: -29,23%

Investmentphilosophie: Der Kapitalfonds L.K. Family Business nutzt die überdurchschnittlichen Ertragspotentiale familiengeführter Unternehmen. Zahlreiche wissenschaftliche Studien belegen, dass sich eignergeführte Unternehmen aufgrund der hohen Interessenkongruenz der Eigentümer mit den Interessen des Unternehmens langfristig erfolgreicher entwickeln als managergeführte Unternehmen.

Performance 2007: 8,16%

Der Kapitalfonds L.K. Family Business eignet sich für private und institutionelle Anleger, die nachhaltig, value-orientiert und mit einem aktiven Risikomanagement anlegen möchten. Der Kapitalfonds L.K. Family Business ist ein einzigartiges Investment.



41,90 %	Deutschland
19,00 %	Schweiz
12,50 %	Frankreich
5,30 %	Italien
3,30 %	Großbritannien
3,20 %	Schweden
2,90 %	Belgien
2,70 %	Spanien
2,10 %	Niederlande
1,10 %	Österreich



Kontakt:

Helmut Dörrbecker
Direktor



GS&P Institutional Management GmbH
Königsallee 60
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 - 13699-22
Doerrbecker@gsp-im.com
www.gsp-im.com
www.kapitalfonds-lk.com

GS&P

QUALITÄT ZEIGT SICH IN DER KRISE – DIE STÄRKEN EINER PROFESSIONELLEN VERMÖGENSVERWALTUNG!

Die individuelle, unabhängige Vermögensverwaltung ist die Königsdisziplin der Kapitalanlage. Eine Disziplin, die nur ganz wenige in Deutschland bankenunabhängig beherrschen und anbieten dürfen. Nicht einmal 750 freie, unabhängige Vermögensverwalter gibt es noch in Deutschland, was natürlich u.a. auch an den strengen gesetzlichen Rahmenbedingungen liegt.

Diejenigen, welche dieses Handwerk verstehen, blicken auf viele ereignisreiche Berufsjahre zurück. Was denkt eigentlich ein solch langjährig erfahrener Börsenexperte, der stets das Wohl seiner Kunden im Blick hat, über die aktuelle Marktphase?

Zeit für uns, ein echtes „Urgestein“ der Vermögensverwalterzunft in der Sache zu befragen.

Patriarch sprach mit Robert A. Depner, seit 1992 Vorstand der VCH Vermögensverwaltung AG und Aufsichtsratsvorsitzender des Patriarch-Mutterkonzerns, der Altira Group.

Herr Depner, Sie sind seit über 30 Jahren an den Märkten im Auftrag Ihrer Kunden aktiv. Was können wir aus Ihrer Sicht von der aktuellen Krise lernen?

Herr Depner: Wir sehen die aktuelle Weltwirtschaftskrise als eine große Chance, durch antizyklisches Handeln das Vermögen der Kunden zu mehren, denn es war immer sinnvoll, entgegen der Tendenz der Masse zu handeln. Blättern Sie nur 6 Jahre zurück, nämlich auf den Juni/Juli 2003. Die Geschichte wiederholt sich nicht, aber es gibt Analogien und das werden wir jetzt erleben.

Sind nur Analogien, aber keine wiederholenden Muster sichtbar?

Herr Depner: Ja, denn aus einer Krise derartigen Umfangs entstehen meist völlig neue Trends, die mit den

alten Modellen so gut wie nichts zu tun haben. Deshalb sind alle bisherigen Modelle der Konjunkturprognose deutlich zu relativieren. Krisen fordern Innovationen. Dies belegen alle Krisen der vergangenen 150 Jahre. Mit Ausnahme von 1929 führte die enorme Ausweitung der Geldmenge zu einem Wiederaufleben der Wirtschaft. 1929 wurde dies erst viel zu spät realisiert, sodass aus der Krise eine Depression wurde. Denn gerade die Ausweitung der Verschuldung ist die Voraussetzung für eine relativ schnelle Erholung. Durch die Krise wird das Bewusstsein geschärft, was nötig ist und unmittelbar anzufassen wäre. Es werden jetzt Dinge angestoßen, die vorher vernachlässigt worden sind.

Verstehe ich Sie richtig: Die Krise sehen Sie positiv formuliert als einen Innovationstreiber, eine Chance für einen Neuanfang?

Herr Depner: In der Tat! Die klassischen Industrien wie Stahl, Chemie oder Elektrotechnik inklusive Autos sind keine Wirtschaftsmotoren – sie produzieren auf bestehenden Kapazitäten und schaffen kaum neue. Aber denken Sie einmal z.B. an die Zukunft der Energieversorgung – weg von den fossilen Energieträgern wie Gas und Öl. Unter Berücksichtigung der Klimaproblematik wird dies zu einer globalen Existenzfrage.

Die Märkte haben zwar einen Teil der erwarteten Entwicklung vorweggenommen, doch das ist nicht ungewöhnlich, sollte allerdings auch nicht zu unüberlegten Investitionen verleiten. Bei dieser Frage stehen wir noch sehr am Anfang.

Was bedeutet das für Finanzberater und deren Kunden?

Herr Depner: In der Krise liegt ein unglaubliches Potenzial: Viele Anleger und Investoren wenden sich von den Banken ab, weil sie sich in der Krise unzureichend betreut fühlten. Sie wenden sich an unabhängige



Partner. Solche, mit denen sie gemeinsam unter Analyse der eigenen Situation und der Märkte, frei von internen Verkaufsvorgaben und bankgebundenen Interessen, ein Portfolio nach dem „Best-of-Class“ Prinzip zusammen stellen.

Dafür muss sich der Berater jedoch entweder einem Wertpapierhaftungsdach untergliedern oder braucht eine KWG-Erlaubnis zur Vermögensverwaltung in Reinkultur, welche jedoch nur die wenigsten Finanzberater haben!

Herr Depner: Richtig, hier setzt ein bankenunabhängiger Vermögensverwalter mit seiner § 32 KWG-Lizenz Akzente, da dieser keinen Konzernrestriktionen oder Interessenkonflikten mit Mandanten unterliegt.

Bei der von der VCH Vermögensverwaltung AG angebotenen individuellen Vermögensverwaltung offerieren wir beispielsweise je nach persönlichen Wünschen und der Lebensplanung des Kunden eine „konservative“ bis „offensive“ Anlagestrategie. Die Erhaltung des Vermögens steht dabei immer im Vordergrund. Die letztendlichen Konzepte für den Vermögensaufbau der Kunden sind aber immer individuell auf die Kundenwünsche abge-

stimmt. Als Assets werden neben Fonds und Zertifikaten über das hauseigene Brokerage auch Aktien, Edelmetalle, Rohstoffe sowie weitere börsenfähige Wertpapiere für die Kundendepots verwandt. Bei Bedarf auch unter Einbeziehung von Portfolioabsicherungsstrategien.

Bekommen Sie auch Kundenempfehlungen von Kollegen, die ihre Kunden in den Genuss einer individuellen Vermögensverwaltung kommen lassen möchten, diese aber nicht selbst anbieten können? Wenn ja, verliert der Finanzberater dann seinen Kunden, wenn er sich an Sie wendet?

Herr Depner: Oh ja, dass kommt sogar recht häufig vor, da eine solche Zusammenarbeit eine echte „Win-Win-Situation“ für den Kunden, den empfehlenden Berater und die VCH Vermögensverwaltung AG darstellt. Und nein, der Finanzberater verliert seinen Kunden nicht! Die Zusammenarbeit ist absolut kooperativ, es besteht strikter Kundenschutz. Finanzberater ohne entsprechende KWG-Lizenz können sich mit bestehenden oder potenziellen Kunden an unser Haus wenden. Der Berater behält dabei den Kunden vollumfänglich, wird aber bei der Entwicklung und Umsetzung von maßgeschneiderten Lösungen durch den Vermögensverwalter

unterstützt. Dies schließt eine persönliche Beratung des Vermögensverwalters in Begleitung des Finanzberaters direkt beim Kunden ein.

Welche Vorteile hat der Finanzberater?

Herr Depner: Er erschließt neue Kundenpotenziale und Kundengruppen. Einerseits kann er durch die Hinzunahme des Vermögensverwalters bei bestehenden Kunden neue Potenziale heben, da sich das Produktuniversum und die Handlungsmöglichkeiten erweitern. Zum anderen bekommt er bei potenziellen Kunden einen exklusiven Zugang, den er aufgrund seines bisherigen Produktuniversums nicht bekommen hätte.

Zudem bietet sich dem Finanzberater die Möglichkeit, gestärkt durch die hochspezialisierte Mitarbeit des Vermögensverwalters, seine eigene Position auf ein noch höheres Beratungsniveau zu heben.

Ihrer Meinung nach stehen also in der aktuellen Krise die Chancen für freie Berater gut, den immer umworbeneren, wohlhabenden Kunden zu gewinnen. Es hängt natürlich von der Erfahrung und Qualität des Beraters ab.

Herr Depner: Ohne Frage ist das eine riesige Chance! Doch lassen mich noch zwei Faktoren aus meiner Erfahrung ergänzen: Zum einen ist ein kontinuierlicher, stetiger und nachvollziehbarer Beratungsansatz unersetzlich. Zum anderen ist eine für den Kunden verständliche Formulierung bei den Erläuterungen immer noch der Schlüssel zum Erfolg.

Werden beide Selbstverständlichkeiten vom Berater beherzigt und gelebt, wird der Kunde dies zwingend positiv erleben und der Erfolg kommt automatisch.

Herr Depner, herzlichen Dank für das Gespräch!



Robert A. Depner

Robert A. Depner verfügt über eine mehr als 30-jährige Erfahrung im Bankwesen und der Vermögensverwaltung.

Seine Bankkarriere begann er bei der Dresdner Bank in Köln. Er wechselte dann zum Bankhaus Marcard Stein & Co., wo er als stellvertretender Abteilungsleiter für Rentenhandel und Auslandsbörsen zuständig war. Weitere Stationen waren Merrill Lynch, New York, und Société Générale-Elsässische Bank, Köln, dort verantwortete er als Hauptabteilungsleiter die Wertpapierabteilung sowie das Börsenbüro Düsseldorf. Sein weiterer Werdegang führte Herrn Depner als geschäftsführenden Gesellschafter zu einer privaten Vermögensverwaltungsgesellschaft. Dort war er für den Bereich Akquisition und Betreuung von Privatkunden und institutionellen Anlegern verantwortlich. 1983 wechselte er als Generalbevollmächtigter zum Bankhaus Carl M. Götte, Köln, deren persönlich haftender geschäftsführender Gesellschafter er 1986 wurde.

Seit 1992 ist Herr Depner Vorstand der VCH Vermögensverwaltung AG. Neben seiner Vorstandstätigkeit nimmt er diverse Aufsichtsratsmandate wahr.

WER FÜR ZUKÜNFTIGE UNWEGBARKEITEN DER BÖRSEN GEWAPPNET SEIN UND SICH TROTZDEM ALLE CHANCEN DER MÄRKTE UNEINGESCHRÄNKT OFFEN HALTEN WILL, MUSS AUS DER AKTUELLEN KRISE LERNEN.

Die neue „Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten“ zeigt wie sich intelligente Produkte aufstellen sollten.

Während andere Marktteilnehmer die Börsenkrise nach wie vor zu lähmen scheint, hat die Patriarch ihre Lehren aus der Krise schon lange verinnerlicht und in konsequenter Weise in ihren aktuellen Produktinnovationen umgesetzt.

Ganz aktuell wurde eine neue innovative Vermögensverwaltungsstrategie an den Markt gebracht, auf die sich wegen ihren außergewöhnlichen beinhalteten Assets ein genauer Blick lohnt.

„Der erste Schritt, unseren Kunden aus den Erkenntnissen der aktuellen Marktentwicklungen abgeleitete innovative neue Produktlösungen bereitzustellen, mit welchen er bestens gewappnet den nächsten Krisen entgegenschauen kann, war unser gemeinsam mit der DJE Kapital AG und dem Institutionellen Asset Management der Berenberg Bank neu kreierte konkurrenzloses Absicherungskonzept rund um unseren **Patriarch Multi Asset Dynamisch Fonds**,

wofür wir vom Markt und der Presse mit viel Lob für das Konzept und die einfache Umsetzung bedacht wurden“, so Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH.

„Der zweite konsequente Schritt ist nun unsere neue **Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten**.

Diese neue Form der Vermögensverwaltung ist aus der aktuell noch andauernden Diskussion entstanden, welche Konzepte in den letzten Krisen sinnvoll gewesen wären und welche gegen zukünftige Krisen schützen werden“, erläutert Fischer.

„Wem hierbei unsere Inhouse-Lösung mit dem Patriarch Multi Asset Dynamisch Fonds nicht genügt, derjenige hat nun über die Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten eine Produktlösung, welche über alle erfolgreichen „Kriseninvestments und -strategien“ der diversen Produkthanbieter, speziell aus der letzten Abwärtsphase streut. Diese Spezialitäten des Investmentbereiches kommen schwerpunktmäßig aus dem Bereich der marktneutralen Managementansätze und stellen überwiegend kleinere noch weitgehend unbekannte Perlen unter den Fondsanbietern dar“.

Für die Zusammenstellung der Assets ist es der Patriarch Multi-Manager GmbH gelungen, den renommierten Vermögensverwalter Grossbötzl, Schmitz & Partner (GS&P) in Düsseldorf zu mandatieren.

Vielfache Auszeichnungen belegen, dass GS&P mit den bisher betreuten Fondsmandaten in Eigen- und Fremdprodukten ausgesprochen erfolgreich war – und insbesondere immer in Marktkrisen deutlich outperformt hat.

Aber wer ist GS&P genau? performer schaut näher hin.



Die Düsseldorfer Vermögensverwaltersozietät Grossbötzl, Schmitz & Partner wurde im Jahre 1986 gegründet. Spezialisiert auf die Verwaltung von Wertpapieren und mit einem aktuell betreuten Vermögen von 1,65 Mrd. Euro zählt GS&P heute zu den großen unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland.

Die Gesellschaft befindet sich seit ihrer Gründung im Privatbesitz von drei Partnern. Zur GS&P-Gruppe gehören neben der Vermögensverwaltersozietät, die sich um

die Betreuung von wohlhabenden Privatkunden ab einer Anlagesumme von 1 Mio. Euro kümmert auch die GS&P Kapitalanlagegesellschaft. Hierbei handelt es sich um die in Luxemburg ansässige KAG der Gruppe auf deren Plattform derzeit 18 Publikumsfonds verwaltet werden. Als dritte Säule vervollständigt die GS&P Institutional Management GmbH, die sich um die Betreuung der institutionellen Kunden kümmert, die Angebotspalette der GS&P-Gruppe.

Grossbötzl, Schmitz & Partner - Gruppe



Die Fonds-Familie von GS&P zeichnet sich durch einen aktiv vermögensverwaltenden und quantitativ value-orientierten Investmentstil aus. Kapitalerhalt geht über aggressives Wachstum. Als Fondsboutique hat GS&P besondere Spezialitäten im Angebot wie z.B. den Kapitalfonds L.K. Family Business und den Kapitalfonds L.K. Schwellenländer, die seit Jahren zu den erfolgreichsten Fonds ihrer jeweiligen Kategorie zählen.

Neben den ca. 400 Individualmandaten betreuen die GS&P-Berater eine Vielzahl von institutionellen Mandanten wie Banken, Versicherungen, Verbände, Pensions- und Versorgungskassen im deutschsprachigen Raum. Speziell für die Deutsche Lufthansa AG und die Ford AG verwaltet man die Mitarbeiterfonds im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung.

Durch die Expertise dieses Managements findet der potenzielle Anleger mit der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten ab sofort alle aktuell diskutierten, favorisierten Lösungsansätze des Fondsmanagements wie Managed Futures, Volatilitätsmanagement, Arbitragemanagement, Absolut Return Rohstofffonds, Superfonds, Multi Asset Fonds etc., in einer Produktlösung breit gefächert. Somit muss ein Kunde im Bereich der „krisentauglichen“ Lösungen nicht eine „Entweder-Oder-Produktlösung“ wählen, sondern kann hier ganz entspannt auf eine „Und-Strategie“ als Kombination der favorisierten Investmentlösungen setzen, die durch ein Top-Management verantwortet und begleitet wird.

Die ausgewählten Fondsspezialitäten befinden sich natürlich in der täglichen Überprüfung durch das mandatierte Management und finden nur so lange Berücksichtigung wie es die GS&P für sinnvoll erachtet.

Das Ergebnis ist somit in Kombination ein Multi-Style-, Multi-Management- sowie Multi-Asset-Ansatz innerhalb eines Produktes wie er für den hier favorisierten

„Spezialitäten-Investmentbereich“ am Markt noch nicht vorhanden sein dürfte.

Damit dürfte die Patriarch eine absolute Marktnische für die Anlageberater und deren Kunden erschlossen haben und ihrem Ruf als hochqualifizierter Konstrukteur von Produktspeziallösungen einmal mehr gerecht werden.

Eine gesetzliche Vorgabe zum neuen Produkt musste die Patriarch Multi-Manager GmbH jedoch hinnehmen:

Da für die Zielinvestments der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten aufgrund der günstigeren Kostenstruktur bevorzugt institutionelle Assetklassen (die häufig nicht zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind) gewählt werden, ist dieses Produkt ausschließlich durch Vermittler mit einer Vermögensverwalter-Lizenz nach KWG § 32 oder als vertraglich gebundener Vermittler eines in Deutschland zugelassenen Haftungsdaches vertreibbar.



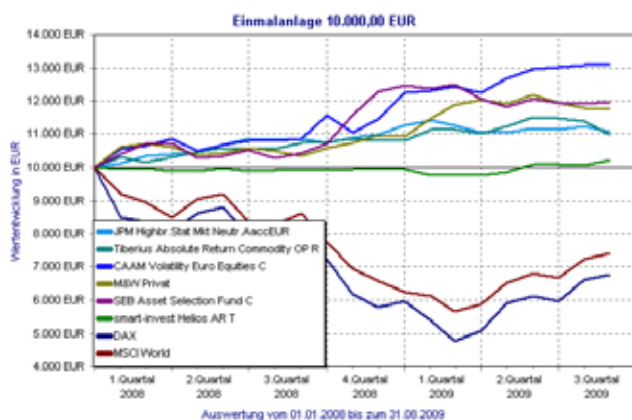
„Diese gesetzliche Einschränkung für den Produktvertrieb erreichbaren Vermittlerkreises haben wir zugunsten des viel attraktiveren Ziellassetuniversum und zum Wohle des Endkunden gerne akzeptiert.

Im Gegenteil, dies beweist sowohl dem Berater als auch dem Endkunden eindrucksvoll, dass wir hierbei nicht den maximalen Umsatz und damit eben den größtmöglich erreichbaren Beraterkreis im Blick haben, sondern die maximale Produktqualität im absoluten Vordergrund steht!“, ergänzt Fischer.

Die verbindliche Verwahrstelle für das Produkt ist die Augsburger Aktienbank AG.

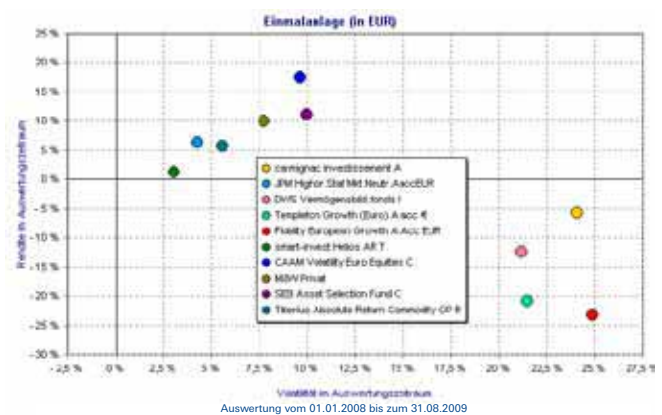
Mit diesem Produkt erlebt die bei der Einführung der Abgeltungsteuer aufgrund ihrer steuerlichen Nachteile zuletzt gescholtene Vermögensverwaltung eine spektakuläre Wiedergeburt.

Die Ergebnisse der für die Erstallokation identifizierten Assets sprechen gerade in der letzten Krisenphase (siehe Grafik im Vergleich zu den üblichen Indices) absolut für sich. Genauer gesagt, gab es mit solchen Assets überhaupt keine Marktkrise, sondern nur zufriedene Kunden.



Quelle: FVBS

Wer nun meint, dass dies durch das Eingehen höherer Risiken zu erzielen ist, der wird bei Betrachtung des Volatilitätenvergleiches in der zweiten Grafik wieder überrascht sein. Im Vergleich zu den Klassikern des Marktes, beispielsweise im Aktienfondsbereich, sind die Konzepte der Fondsspezialitäten sogar im Gegenteil deutlich schwankungsärmer.



Quelle: FVBS

Wer also, egal ob Vermittler oder Endkunde, skeptisch der näheren Zukunft entgegenschaut und voll Unsicherheit vor der nächsten Krise bangt, scheint mit der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten goldrichtig aufgestellt – das Gegenteil ist wohl eher der Fall, die nächste Krise kann getrost kommen.

OFT VERWENDET, KURZ ERKLÄRT – DAS SHARPE RATIO

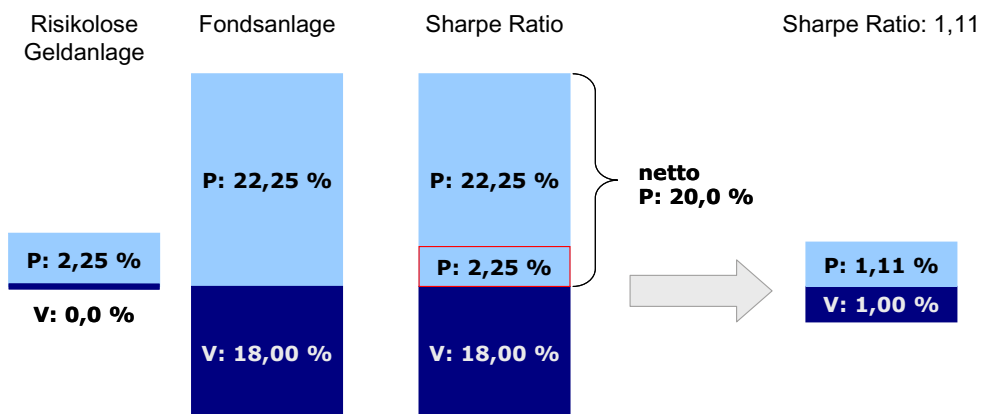
In unserer neuen performer-Rubrik „Wissen“ wollen wir uns heute den häufig verwendeten Anglizismen stellen. Speziell im Fondsbereich wimmelt es nur so von englischen Begrifflichkeiten und wir verwenden sie alle mit der gewohnten Routine.

Aber können wir sie auch wirklich alle erklären? Was z.B. bedeutet eine der wichtigsten Fondskennzahlen überhaupt, das Sharpe Ratio?

Das Sharpe Ratio geht auf William F. Sharpe (* 16.06.1934) zurück, der eine Kennzahl suchte, welche den Mehrertrag einer Geldanlage in Abhängigkeit vom Risiko (Volatilität) zu einem risikofreien Zinssatz misst.

Einfach gesagt zeigt das Sharpe Ratio, ob und inwieweit sich das eingegangene Risiko bei der Geldanlage gegenüber einem risikolosen Zinssatz rentiert hat. Im Vergleich zu Fonds der gleichen Peer Group ist derjenige Fonds zu bevorzugen, welcher das größere Sharpe Ratio vorweist, da hier in der Vergangenheit bei gleichem Risiko eine höhere Mehrrendite erreicht wurde. Die risikolose Geldanlage ist nicht gesondert definiert. In der Praxis wird daher meist der Libor (London Interbank Offered Rate) oder Fibor (Frankfurt Interbank Offered Rate) verwendet.

Beispiel:



Die risikolose Geldanlage sei angenommen bei 2,25%. Der Fonds brachte bei einer Volatilität von 18% eine Rendite von 22,25%. Das Sharpe Ratio setzt voraus, dass der risikolose Zinssatz auf alle Fälle erreicht wird und wird deshalb von der Fondsrendite abgezogen. Dabei ergibt sich eine „Nettorendite“ von 20%, die ins Verhältnis zur Volatilität von 18% gesetzt ein Sharpe Ratio von 1,11% oder eine Mehrrendite von 0,11% pro 1% Volatilität (Risiko) gegenüber der risikofreien Verzinsung ergibt.

Mit dem Sharpe Ratio können rückwirkend Fonds vergleichbar gemacht werden, was zeigt, welches Management Mehrrendite erwirtschaftet. Ein negatives Sharpe Ratio ist im Endeffekt nicht aussagekräftig und zeigt lediglich nur, dass der risikolose Zinssatz nicht erreicht wurde. Nutzen sie das positive Sharpe Ratio zum Vergleich von Fonds der gleichen Peer Group. Die Wichtigkeit der Kennzahl wird dadurch unterstrichen, dass William F. Sharpe neben Harry Markowitz 1990 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten hat.



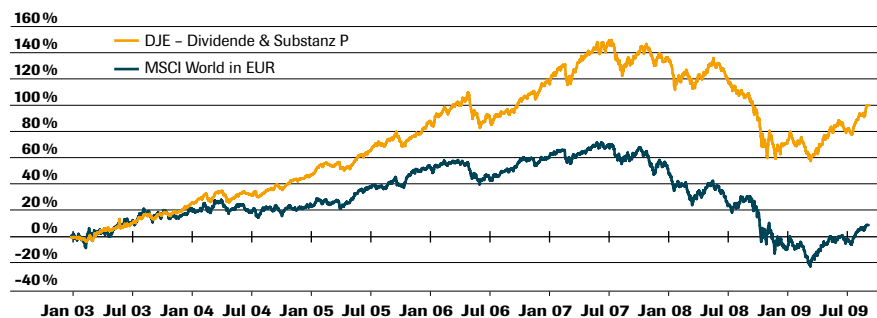
DJE – Dividende & Substanz

Ein Fonds auf Erfolgskurs dank Ertragskraft und Bilanzstärke.

Das Rezept ist so einfach wie einleuchtend: **Gute Substanz + ausgezeichnete Bilanzqualität + hohe Dividendenrendite bei möglichst abgesicherter Ertragslage = werthaltige Aktien.**

Mit ihnen kann ein Anleger langfristig Anlageerfolge erzielen. Denn empirische Analysen haben gezeigt, dass dividendenstarke Werte insbesondere in schwierigen Marktphasen eine wesentlich sicherere Anlageform waren als dividenschwache Papiere, da eine stabile Dividende als Puffer vorübergehende Kursverluste abmildert. Es kommt allerdings darauf an, diese Aktien zielsicher zu identifizieren. Dazu sind ein tiefgründiges Research und ein erfahrener Asset Manager erforderlich, der Umsicht und Können sowohl in Hausse- als auch Baisse-Phasen schon bewiesen hat. Beides finden Sie beim Fondsmanager DJE vor, der mit dem DJE – Dividende & Substanz einen Fonds verwaltet, der langfristig die Chancen von werthaltigen Unternehmen nutzt.

Wertentwicklung seit Auflegung am 27.01.2003*



WKN: 164325 | ISIN: LU0159550150

Quelle: Bloomberg

*Aktueller Stand der Wertentwicklung per 02.09.09. Provisionen, Gebühren und andere Entgelte können zu einer Reduktion der individuellen Wertentwicklung führen. Die Darstellung der früheren Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Aktienkurse können markt- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auch festverzinsliche Anlagen unterliegen je nach Zinsniveau Schwankungen und bergen ein Bonitätsrisiko. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind kostenlos bei der DJE Kapital AG erhältlich.
**Ein Rating von Citywire oder einem anderen Research-Unternehmen ist keine Empfehlung zum Kauf und Verkauf eines Investments.



Der Fondsmanager Jan Ehrhardt erhielt im Zeitraum über 3 Jahre per 30.06.09 ein AAA Rating in Deutschland für die Wertentwicklung.**

DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten.

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

DJE Investment S.A.

Dr. Jens Ehrhardt Gruppe | München | Frankfurt | Köln | Luxemburg | Zürich

ERFOLG IST KEIN ZUFALL!

PRISMALIFE AG – GELEBTE VERTRIEBSNÄHE GANZ IM SINNE DER PATRIARCH-KUNDEN

Seit einigen Jahren sind die PrismaLife AG und die Patriarch Multi-Manager GmbH verlässliche Partner. Zusammen gehen sie einen sehr erfolgreichen Weg. Auch in diesem Jahr braucht man kein Prophet zu sein, um bereits nach neun Monaten zu erkennen, dass der gemeinsam erzielte Umsatz zum Jahresende wieder ein neues Rekordergebnis bescheren wird.

Was ist es, dass die Kunden der Patriarch an der Zusammenarbeit mit PrismaLife besonders zu schätzen wissen? Was macht die PrismaLife anders als andere Versicherer?

Das Gefühl und die Sensibilität für die Bedürfnisse des Marktes machen die PrismaLife aus und zwar in Verbindung mit deren zeitnaher und flexibler Umsetzung - eben das offene Ohr für den Vertrieb und den Endkunden.

Konkrete aktuelle Beispiele machen dies besonders deutlich:

- Zum Jahresanfang wurde die Erlaubnis nach § 34d GewO zur Pflicht für die Versicherungsvermittlung. Dadurch wurden viele Vermittler in ihrer Existenz gefährdet, da sie aktuell nicht über diese Erlaubnis verfügen.

Die Lösung: PrismaLife AG und Patriarch Multi-Manager GmbH führten ihr Versicherungshaftungsdach ein. Dadurch konnte den betroffenen Vermittlern geholfen werden.

Fazit: Gemeinsame Lösungen erarbeiten, von welchen alle profitieren, ist mit der PrismaLife möglich.

- Im Bereich der VWL-Anlagen gab es seit den Änderungen im Investmentgesetz nur noch wenige attraktive Produkte für den Vermittlermarkt, worüber sich viele Berater beklagen.

Die Lösung: Die PrismaLife bringt eine VWL-Police mit kleinen Monatsprämien zwischen 15 Euro und 40 Euro auf den Markt. Gleich nach Markteinführung ist diese sowohl bei Beratern als auch bei Endkunden gleichermaßen beliebt.

Fazit: Die PrismaRentVWL bietet Arbeitnehmern die Möglichkeit, mit dem extra Geld vom Chef eine zusätzliche Altersvorsorge aufzubauen.

- Viele Berater und Kunden ziehen die Riester-Rente der Rürup-Rente vor. Als Begründung wird immer wieder der vergleichsweise geringe Sparbeitrag bei der Riester-Rente angeführt.

Die Lösung: PrismaLife bringt die PrismaBasis25 auf den Weg und schafft somit eine Produkterweiterung zur PrismaBasis. Damit können Anleger auch bereits mit einem fixen Monatsbeitrag von nur 25 Euro von den Vorteilen der Rürup-Rente profitieren.

Fazit: Eine Produktinnovation aus dem Hause PrismaLife, die für kleines Geld einen sinnvollen Einstieg in die staatlich geförderte Altersvorsorge bietet.

- Die Finanzkrise führte unter anderem zu einer Vertrauenskrise bei den Anlegern. Auch beim Versicherungsabschluss achtet der Kunde mehr denn je auf die Solvenz des Versicherers und ist kritischer und vorsichtiger als je zuvor.

Die Lösung: PrismaLife lässt ihre Kapitalkraft von externer, neutraler Seite überprüfen. Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) bescheinigte der PrismaLife im März dieses Jahres eine „extrem starke Kapitaladäquanz“ und einen mit Bravour bestandenen „Stresstest“. Auch bei der „Finanzkraft“ erhält

die PrismaLife das Rating „AA“, was der Einstufung „besonders stark“ entspricht.

Fazit: Ein überzeugendes Argument, das gerade jetzt für die Berater in den Gesprächen mit ihren verunsicherten Kunden höchst wertvoll ist.

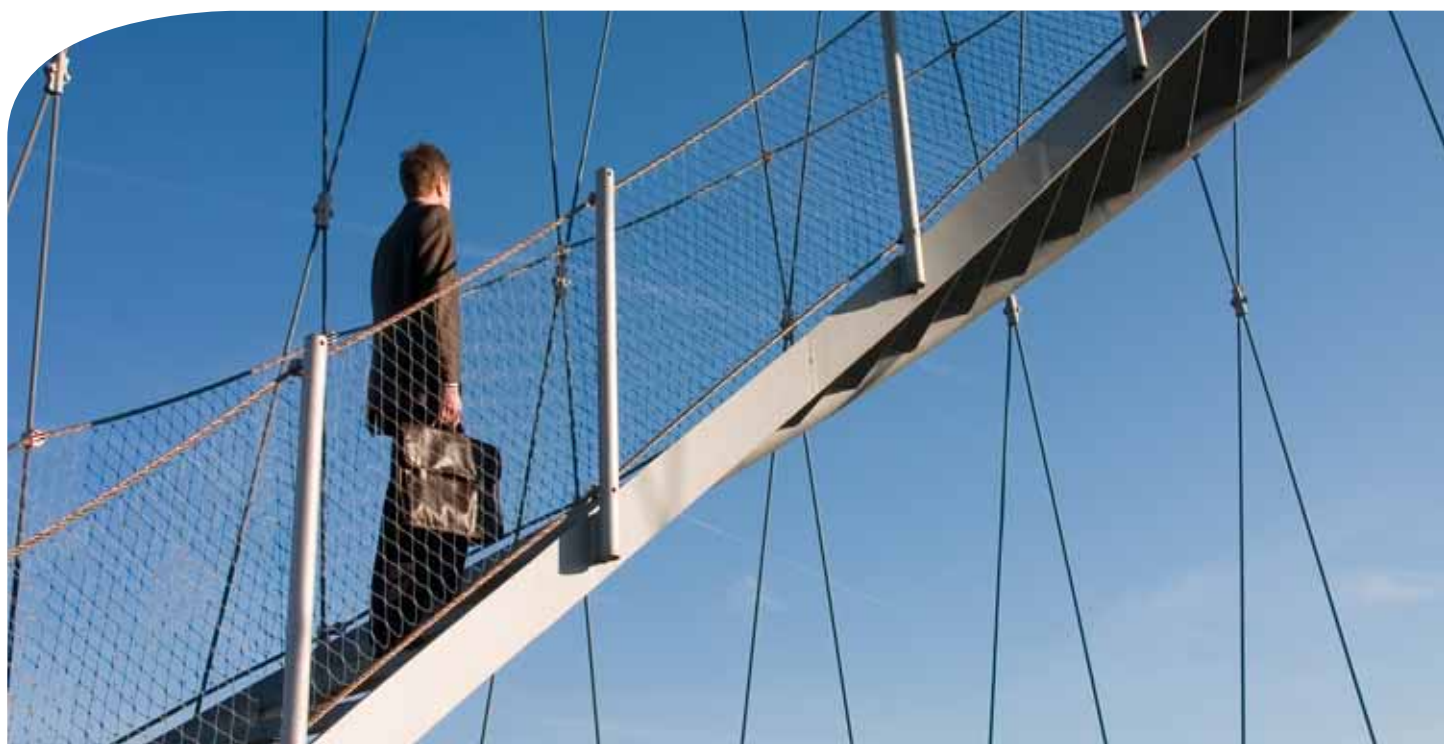
Dies sind jedoch nur einzelne Bausteine im Gesamtkonzept der PrismaLife, im Rahmen ihrer Zusammenarbeit mit Patriarch. Neben der hohen Produktqualität sind die absolute Kostentransparenz und auch die stornofreie Verprovisionierung innerhalb der Tarifwelt entscheidend. Und speziell für die Patriarch-Vertriebspartner ist natürlich auch die feste Integration der Patriarch-Fondswelt in den Versicherungsprodukten der PrismaLife für die Beitragsverwendung von hoher Bedeutung. Die beraterfreundliche Software und die kundenfreundlichen Antragsformulare runden das Gesamtbild ab.

Einige dieser Rahmenbedingungen haben auch andere Versicherungsunternehmen im Umfang ihrer Zusam-

menarbeit mit Vertriebspartnern zu bieten, doch die Vorteile der PrismaLife sind klar ersichtlich. Dies machen auch die Rückmeldungen der Berater deutlich. Und es sind die Berater, welche die Unterschiede in der täglichen Praxis erleben.

PrismaLife steht für gelebte Vertriebsnähe und Flexibilität in der Zusammenarbeit, gepaart mit der zeitnahen Entwicklung innovativer und ausgezeichneter Vorsorgeprodukte sowie der schnellen Umsetzung der Prozesse. Zusammen mit der konsequenten Schulungs- und Vertriebsbetreuung durch Patriarch macht genau das den Unterschied für die Berater aus.

Gemeinsam werden PrismaLife und Patriarch jeden Tag weiter daran arbeiten, um den Ansprüchen von Beratern und Endkunden noch besser gerecht zu werden. Erfolg wird daher auch in Zukunft kein Zufall sein!



DER PEARLFISHER EQUITY FUND – VIER JAHRE VOLLER KURSDRAMATIK UND WECHSELNDER GEFÜHLE BEIM ANLEGER

Erinnern Sie sich noch an das Jahr 2006?

Zu Beginn des Jahres ging der Pearlfisher Equity Fund an den Start. Ein Investment, mit einer neuen Idee aus dem Bereich der institutionellen Anleger, welches in börsennotierte Private Equity-Titel investiert und somit im Vergleich zu einem geschlossenen Private Equity-Fonds seinem Anleger jederzeit eine Transparenz bietet. Denn Zu- und Verkäufe sind dabei jederzeit möglich. Eine echte Innovation!

In Deutschland wird der liechtensteinische Fonds innerhalb der Policenhülle der PrismaLife AG für Kunden angeboten. Für ratierliche Sparer und für Einmalanleger.

Das Jahr 2006 brachte auch direkt eine Rendite von über + 30% p.a. und die Begeisterung war groß. Das Jahr 2007 jedoch korrigierte die Erwartungen mit einer negativen Rendite von knapp über -20% p.a. und nun war allen Beteiligten die Schwankungsbreite eines transparenten Private Equity-Investments bewusst.

Das Jahr 2008 wird als das Jahr der Bankenkrise in die Geschichtsbücher Einzug halten. Was dies für den Private Equity-Markt bedeuten sollte, konnte sich damals kaum jemand vorstellen. Mitten in der Bankenkrise wurden den

Private Equity-Machern die für die Verwirklichung von Projekten benötigten Kredite von den Banken grundlos verweigert, womit auf einmal alle Rahmenbedingungen des Private Equity-Marktes ad absurdum geführt wurden. Und weil die Börse gerne Branchen in Sippenhaftung nimmt, waren beim allgemeinen Kurssturz im Rahmen der Finanzkrise auch gelistete Private Equity-Unternehmen betroffen, die nicht auf Fremdkapital angewiesen waren - so wie die Unternehmen im Pearlfisher Fund. Die Kreditrestriktionen waren somit nur ein Teil des Gesamteffektes.

Als weiterer Aspekt wurden Investitionen komplett zurückgestellt, Projekte verschoben und im Zuge der deutlichen Börsenkorrektur fielen in der Übertreibungsphase der Märkte am Ende auch die normalerweise recht unkorrelierten Private Equity-Werte erheblich.

Das Ergebnis all dieser Faktoren war ein dramatischer Kursabsturz des Pearlfisher Equity Funds auf einen nie dagewesenen Tiefstand.

Jetzt zahlte der Pearlfisher Equity Fund den Preis für seine Transparenz. Während bei einem geschlossenen Private Equity-Fund in einer solchen Phase vielleicht die Ausschüttung geringer oder gar ganz ausfiel und dies



mit einem simplen Anlegerschreiben von Seiten der Emittenten belassen wurde, blieb dem Anleger bei einem Listed Private Equity-Funds, wie dem Pearlfisher Equity Fund, aufgrund seiner täglichen Kursfestlegung auf Basis der Portfoliowerte nichts erspart. Für einen täglich verfügbaren offenen Fonds gibt es hier kein Verstecken. In guten, wie in schlechten Zeiten.

Das Vertrauen in den neuen Bereich „Listed Private Equity“ war auf dem Nullpunkt angekommen. Einige Vermittler hinterfragten sogar beim Management, wie lange der Fonds noch erwerbbar wäre.

Und heute, im Jahr 2009?

Alles scheint schon wieder vergessen. Nach dem deutlichen Tief erleben die Anleger im laufenden Jahr eine merkliche Erholung des Fonds. Nach den ersten acht Monaten des Jahres liegt die Wertentwicklung bereits bei über + 25% p.a.!

Die Gründe sind dieselben wie in der Absturzphase. Die Banken- und Kreditkrise entspannt sich und Geld wird wieder zur Verfügung gestellt. Der Kurssturz der Private Equity-Aktien normalisiert sich und verschobene Projekte kommen endlich zur Umsetzung.

Was können wir nun aus diesen Kursextremen in beide Richtungen in Bezug auf den Pearlfisher Equity Fund als Erkenntnis festhalten? Ist er ein lohnendes, gutes Investment oder nicht?

1) Die Grundidee des transparenten Private Equity-Investments funktioniert. Liquidität ist immer gegeben. Bei allem „Wohl und Wehe“ im Bereich Listed Private Equity, sieht der Anleger in diesem Bereich zumindest immer klar wie sich seine Geldanlage entwickelt und erlebt keine „Black Box“ wie im geschlossenen Fonds.

- 2) Die Kursschwankungen sind in dieser Anlageklasse hoch. Das muss ein Anleger „aushalten“ können. Somit ist dieses Instrument nur für wirklich risikofreudige Anleger zu empfehlen.
- 3) Die Assetklasse ist für einen ratierlichen Sparer innerhalb der PrismaLife-Police sehr interessant. In dieser Form wird der Cost-Average-Effekt ausgenutzt. Für Einmalsparer ist diese Anlageklasse eher weniger geeignet (höchstens als Beimischung), da hier das Timingrisiko hoch ist.
- 4) Die Korrelation zu den Aktienmärkten ist bedingt gegeben, aber weitestgehend ausgeschaltet, wie an den Einzelrenditen beobachtet werden kann.
- 5) Die letzten vier Jahre waren sicherlich keine Sonder-situation. Auch in anderen Phasen wird börsennotiertes Private Equity mit ähnlichen Ausschlägen reagieren.

Vermutlich gilt auch für den Private Equity-Bereich, aller fehlender Korrelation mit den Aktienmärkten zum Trotz, doch die alte Börsenweisheit: „Kursgewinne sind Schmerzensgeld. Erst kommen die Schmerzen über die Schwankungen, dann das Geld!“

Für einen spekulativen Anleger ist Listed Private Equity und somit auch der Pearlfisher Equity Fund, aller Schwankungen zum Trotz, sicherlich nach wie vor eine hochinteressante Anlageform als Beimischung in einem insgesamt ausgewogenen Portfolio.



Für alle, die nicht 08/15, sondern wie die Nummer 1 behandelt werden wollen.

Kommen Sie zur Versicherung, die neue Maßstäbe setzt: für Sie und Ihre Kunden.

Immer mehr Menschen denken, dass Versicherungen und Finanzdienstleister ihre Versprechen nicht halten. Das wollen wir ändern und mit neuem Denken und Handeln neue Maßstäbe setzen: beim Service, bei den Produkten und der Beratung bis hin zum täglichen Umgang mit unseren Geschäftspartnern und Kunden. Das Ergebnis werden Sie in allen Bereichen spüren. Sie haben mit uns einen zuverlässigen Partner, der nicht nur Produkte anbietet, sondern individuelle Rundum-Lösungen. Einen Partner, der für Sie da ist, wenn Sie ihn brauchen. Kurzum: einen Partner, dem es nur um eins geht – um Sie und Ihre Kunden.

Maßstäbe / neu definiert



DER EIGENE DACHFONDS IN DEN ZEITEN DER FINANZKRISE – UNSER PARTNER GVS CONSULTING STELLT SICH UNSEREN FRAGEN

Dahinter einen eigenen Fonds zu managen, steht stets eine gut gereifte Entscheidung. Häufig waren dies in der jüngsten Vergangenheit offensive Fondskonstrukte, um der eingeführten Abgeltungsteuer aktiv zu begegnen. Ein defensives Fondskonstrukt, wie das unseres Partners GVS Consulting, ist dabei eher der seltener gewählte Weg.

Grund genug für den Performer bei den Machern des Fonds der GVS, Herrn Grimm und Herrn Schuler, nachzufragen, wie ihr Managementansatz sich seit Fondsgründung in den bewegten Märkten bewährt hat.

Was war Ihre Intention bei der Auflegung eines selbst gemanagten Fonds?

Herr Grimm: Den letzten Anstoß für die Auflegung eines Dachfonds gab sicherlich die Neuregelung der Besteuerung der Kapitaleinkünfte. Auch bisher managten wir – vor allem bei unseren Unternehmenskunden – schon sehr erfolgreich große Volumen konservativer Anlagen. Um dies auch in der Zukunft steuerbegünstigt zu gewährleisten, schichteten wir einen Teil der defensiven Investments vor dem Jahresende 2008 in unseren neuen Fonds um.

Herr Schuler: Die Auflegung wäre aber ohnehin früher oder später erfolgt, da wir unsere erfolgreichen Anlagestrategien, die wir bis dato aufwendig in einzelnen Kundendepots umsetzten, vereinfacht und kostengünstiger für alle Anleger anbieten wollten. Dies war jedoch nur über den Umweg einer Fondskonstruktion möglich. Eine Anlageentscheidung kann nun effizient und gleichzeitig für alle Kunden in unserem Fonds umgesetzt werden. Außerdem bietet uns diese Vorgehensweise weitergehende Möglichkeiten des effizienten Managements von Chancen und Risiken.

Herr Grimm: Die Entscheidung für einen eigenen Fonds fiel uns also leicht. Allerdings wäre uns die letztlich kurzfristige und professionelle Umsetzung unseres Projektes ohne Patriarch nicht gelungen. Herr Brumm

und Herr Fischer zeigten uns – auch aufgrund Ihrer großen Erfahrung im Bereich der Labelfonds – auf, wie wir die Interessen aller Partner und vor allem unserer Kunden in einem fairen Konzept vereinen konnten. Die von uns ansonsten befragten Anbieter gingen die Angelegenheit sehr umständlich und nach „Schema F“ an – wir fühlten uns eher wie eine Nummer denn als ein Partner auf Augenhöhe. Somit war uns sehr schnell klar, dass uns nur Patriarch eine gute und faire Begleitung für diesen wichtigen Schritt bieten konnte. Die positiven Erfahrungen der letzten annähernd zwei Jahre bestätigen uns dies nachdrücklich.

Erläutern Sie bitte Ihren Investmentansatz

Herr Schuler: Unser Dachfonds zeichnet sich durch seine defensive Ausrichtung, eine sehr breite Diversifikation sowie hohe Flexibilität aus. Durch den Einsatz nicht korrelierender Assets wird angestrebt, die Schwankungen der Kapitalmärkte zu glätten und in nahezu jeder Marktentwicklung positive Renditen zu erzielen. Der Anlageausschuss des GVS investiert dazu derzeit in offene Immobilienfonds, Unternehmensanleihen, Geldmarktfonds, Deep-Discountzertifikate, Wandelanleihen sowie defensive Mischfonds. In besonderen Marktsituationen werden zur Absicherung des Bestands in geringem Umfang auch Short-Positionen eingegangen.

Die breite Diversifikation wird durch den Einsatz von Zielfonds realisiert. Der Anlageausschuss des GVS trifft seine Anlageentscheidungen täglich. Das Management ist aufgrund der intern kurzen Wege auch innerhalb weniger Minuten handlungsfähig und kann so besondere Situationen an den Märkten gewinnbringend nutzen.

Nennen Sie doch bitte ein konkretes Beispiel für eine solche besondere Situation.

Herr Grimm: Großen Nutzen zogen wir aus den bizarr anmutenden Kurskapriolen der VW-Aktien im Herbst

2008. Der exorbitante Kursanstieg der VW-Aktie an nur einem Tag und der gleichzeitig dramatische Rückgang nahezu aller anderen DAX-Werte war nach unserer Meinung großteils VW-Short-Sellern zuzuschreiben, die über den Kauf des DAX-Futures und den gleichzeitigen Verkauf von Optionen auf alle anderen DAX-Werte synthetisch die VW-Aktie erwarben, um ihre Verluste einzugrenzen. Wir nutzten diesen Tag, um weitere Deep-Discountzertifikate auf ausgewählte, konservative DAX-Titel aus den Bereichen Versorger und Pharma zu erwerben. Mit der Erholung der anschließenden Tage erzielten wir außergewöhnlich hohe Gewinne – und dies trotz unseres defensiven Ansatzes, der einen obligatorischen Risikopuffer von mindestens 40% bei derartigen Wertpapieren vorsieht.

Herr Schuler: Außerdem haben wir uns bis in den Frühling 2009 hinein mit Unternehmensanleihen hoher Bonität - meist A+ und besser - eingedeckt, welche bis heute zwischen 10% und teilweise über 20% Kursgewinne aufweisen. Auch hier erkannten wir die spezielle Situation einer markanten Unterbewertung aufgrund des damaligen massiv verunsicherten Umfeldes und nutzten sie konsequent.

Wie sieht das Chance-Risiko-Profil Ihres Fonds aus?

Herr Schuler: Die angestrebte Zielrendite beträgt grundsätzlich 2 - 3% p.a. über dem Zinsniveau kurz- und mittelfristiger Euro-Staatsanleihen, derzeit also ca. 5% - 6% p.a. Seit Jahresbeginn weist unser Dachfonds per 20.08.09 eine Wertentwicklung von 5,6% aus – wir sind somit deutlich über Plan und besitzen ein komfortables Polster.

In der Krisenphase des Jahres 2008/2009 konnten wir beweisen, wie vorteilhaft sich die umgesetzte Anlagestrategie für die Anleger unseres Fonds auswirkt: Quartalsverluste konnten auf -2,8% begrenzt werden, der höchste Verlust im 1-Jahreszeitraum betrug gerade einmal -5,4% und dies bei einer sehr geringen Volatilität.

Wie managen Sie Chancen und Risiken?

Herr Grimm: Aufgrund der genannten hohen Portfolio-Diversifizierung und konservativen Basisinvestments verlangen hauptsächlich die Zertifikate und Anleihen



Michael Schuler

Diplom-Wirtschaftsingenieur, geschäftsführender Gesellschafter

Vor seinem Eintritt in die GVS Consulting war Michael Schuler als Leiter der zentralen Unternehmensentwicklung der Verlagsgruppe Weltbild zuständig für das Beteiligungsmanagement, Merger & Akquisition sowie das Risikomanagement und Beratungsprojekte.

Davor war er in der Falk-Gruppe als Direktor Finanzen und Personal tätig und hier maßgeblich am erfolgreichen Aufbau der Falk New Media beteiligt.

Umfangreiche kaufmännische Erfahrungen und Kompetenzen erwarb Herr Schuler nach seinem Studium zum Diplom Wirtschaftsingenieur in verschiedenen Positionen innerhalb der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck, zuletzt als kaufmännischer Leiter.

nach einer täglichen Beobachtung. Insbesondere für die Discountzertifikate und die Unternehmensanleihen haben wir ein selbst entwickeltes Controlling-Programm entworfen, das uns einerseits Worst-Case-Szenarien bzw. deren Auswirkungen auf unsere Einzelpositionen darstellt. Die Erkenntnisse hieraus setzen wir in konkrete Transaktionen zur Optimierung des Chance-Risiko-Verhältnisses um. Außerdem werden Assets, die eine dem aktuellen Umfeld jeweils angepasste Mindestrendite auf Endfälligkeit unterschreiten, identifiziert und gegen höherrentierliche Anlagen ausgetauscht. So bleibt gewährleistet, dass nur gezielte Geldmarktanlagen eine geringere Rendite als die erwünschte Mindestrendite aufweisen.

Wer ist GVS Consulting und was qualifiziert Sie zum Managen eines Fonds?

Herr Grimm: GVS Consulting berät seit 1997 vermögende Privatkunden, Unternehmer und Freiberufler in ihren anspruchsvollen Vermögensangelegenheiten sowie bei unternehmerischen Entscheidungen.

Mittelständische Unternehmen beraten wir u.a. in den Bereichen Treasury, insbesondere der Absicherung von Fremdwährungs- und Rohstoffpositionen sowie Finanzierungen.

Herr Schuler: Die hohe Qualifikation unserer Berater und deren langjährige Erfahrungen im Bank- und Finanzbereich bilden die notwendigen Voraussetzungen für eine professionelle und erfolgreiche Betreuung unserer Kunden. Herr Grimm verfügt aufgrund seiner früheren Tätigkeit als Verantwortlicher des Depot-A-Managements bei einem Kreditinstitut über alle zusätzlich notwendigen theoretischen und praktischen Kenntnisse, die zur erfolgreichen Führung eines Fonds notwendig sind.

Herr Grimm, Herr Schuler, wir bedanken uns für das Gespräch.

Konkrete Details zu diesem über Patriarch aufgelegten Fonds finden Sie unter www.patriarch-fonds.de (Rubrik „Labelfonds“) oder per Kontaktaufnahme zu GVS Consulting über www.gvs-consulting.de.



Thomas Grimm

Bankbetriebswirt (SBW), geschäftsführender Gesellschafter

Thomas Grimm war vor Gründung der GVS Consulting als Leiter der Anlage- und Vermögensberatung eines Kreditinstitutes beschäftigt. Dort war er neben der Führung der zentralen Abteilung und der Betreuung der Vermögens- und Anlagebereiche der Hauptgeschäftsstellen persönlich verantwortlich für die Betreuung der vermögenden Firmen- und Privatkunden, den Wertpapier-Eigenhandel (Depot A) sowie die strategische und organisatorische Positionierung des Anlage- und Wertpapiergeschäfts.

Nach seinem Studium zum Bankbetriebswirt (SBW) schloss er umfangreiche Weiterbildungen im Bereich Portfolio Management mit dem Spezialistenseminar für Vermögensberatung an der Deutschen Sparkassenakademie in Bonn ab.

DAS KONSUMENTENNETZWERK – KEIN NETZWERK WIE JEDES ANDERE

Liebe Vertriebspartnerin,
lieber Vertriebspartner,

die aktuelle Wirtschaftskrise trifft viele Kunden und Berater derzeit sehr hart.

Das Problem liegt auf der Hand. Neben der immer noch anhaltenden allgemeinen Vertrauenskrise, ist das Grundproblem vieler Anleger und Berater grundsätzlich dasselbe, nämlich die Einnahmenseite. Wem weniger Einkünfte zur freien Verwendung übrig bleiben, dem fehlen schlicht und einfach die Mittel um z.B. Finanzvorsorge zu betreiben.

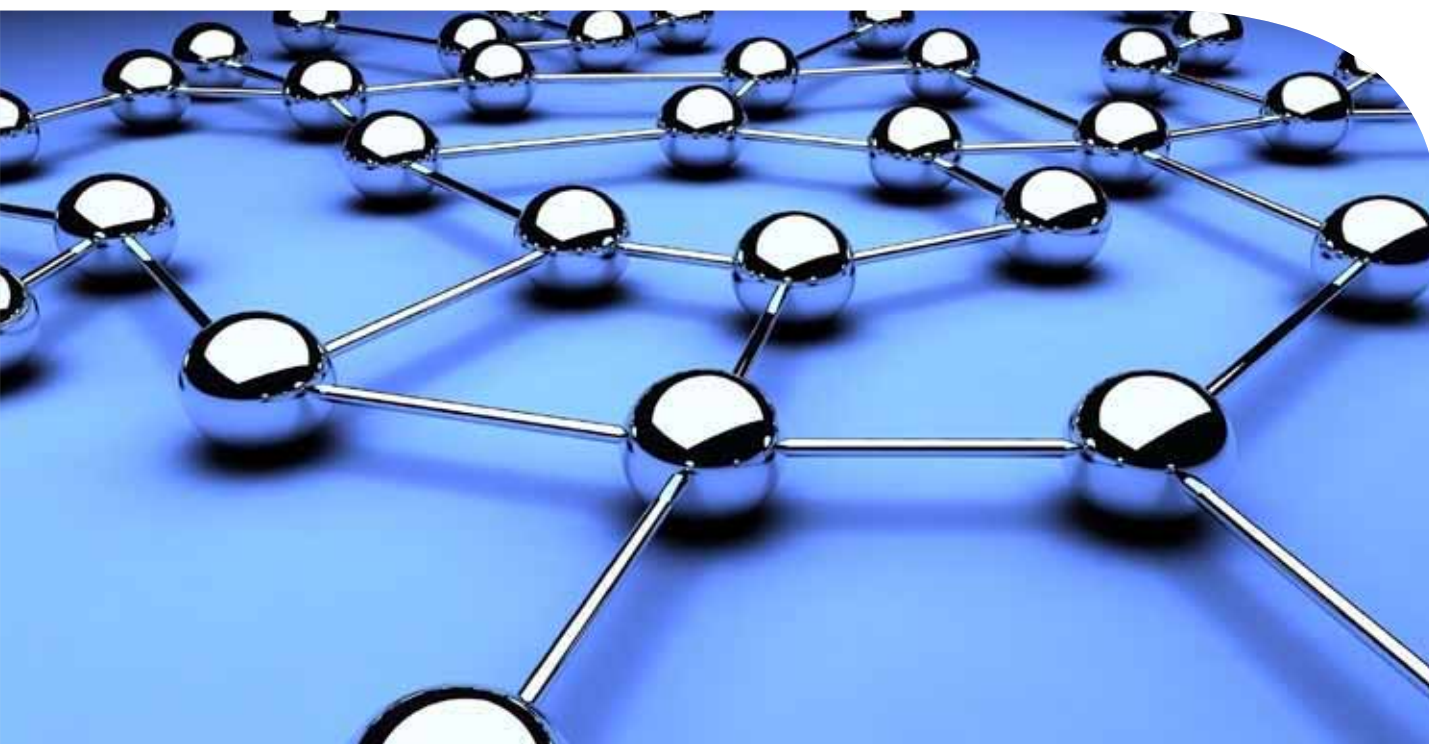
Eine solche wirtschaftliche Phase brachte aber auch immer besonders stark die Kreativität Einzelner zum Vorschein, Lösungen für Probleme dieser Art zu finden. Manchmal erscheinen solche Wege auf den ersten Blick ungewöhnlich, vermutlich aber nur, weil wir sie bisher einfach nicht gewohnt sind.

Daher möchte ich Ihnen im Folgenden einmal die Erfahrungen eines Ihrer Kollegen näherbringen, der

vorher geschilderten Situation im Sinne seiner Kunden zu begegnen. Diese hat mich stark beeindruckt und ist vielleicht auch für Sie von Interesse.

Als unabhängiger Finanzexperte und selbständiger Geldtrainer kümmert sich Dipl.-Kfm. Leander Thomas Bröder aus dem schönen Lahntal, schon seit vielen Jahren um Menschen und deren Finanzen. Mittlerweile betreut er mit seinem Beratungsunternehmen mehr als 1.500 Kunden.

Seit einigen Monaten fällt ihm in seiner täglichen Praxis auf, dass er in zunehmendem Maß immer mehr auf Menschen trifft, die einfach nicht mehr über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, um für ihre Familie und deren Zukunft angemessen vorzusorgen. Die aktuelle Wirtschaftskrise übersteigt in ihrer Stärke und auch Härte alle anderen Krisen der vergangenen 20 Wirtschaftsjahre seines beruflichen Daseins. Das tägliche Leben ist für viele zum täglichen Überlebenskampf geworden. Der „Teuro“, die Gesundheitsreform, Hartz IV und die Rentenreform hinterlassen schon länger ihre Spuren.



Im Moment vergeht kaum ein Monat, in dem Kunden sich wegen Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit oder sogar Krankheit und Perspektivlosigkeit bei ihm melden. Rücklagen aus Depots werden geplündert, Sparpläne für die Zukunft und Altersversorgung still gelegt, wichtige dynamische Anpassungen ausgesetzt. So kommt es auch vermehrt zu Kündigungen. Neuanlagen werden einfach nicht mehr getätigt, weil „man ja nicht weiß, was noch kommen wird...“.

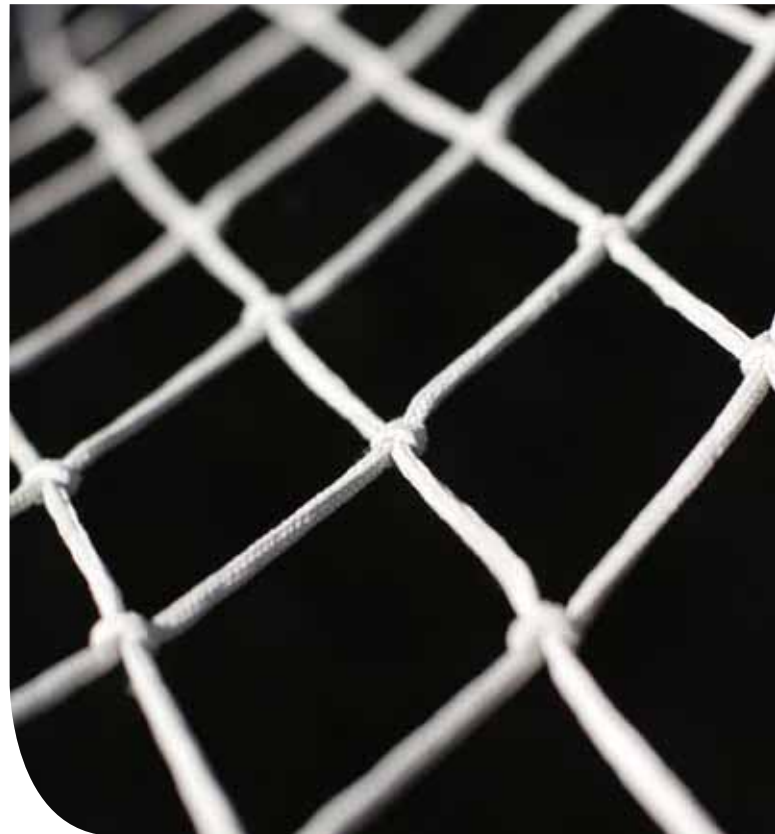
Da Brüder nicht nur ein „Schönwetter-Berater“ sein möchte und seinen Kunden auch in gewissen Notlagen adäquater Ansprechpartner sein will, hat er sich auf die Suche nach einer Lösung gemacht. Und diese Lösung hat er vor einiger Zeit – sozusagen eher durch Zufall – gefunden: ein Konsumenten-Netzwerk.

Ein befreundeter Finanzberaterkollege erzählte ihm damals folgende Geschichte:

Stellen Sie sich eine Straße vor - seit Jahr und Tag gibt es am einen und anderen Ende der Straße jeweils eine Tankstelle. Die eine heißt A., die andere B. Beide hochmodern, mit riesigen Überdachungen, großem Servicegebäude, Einkaufsshop und Servicepersonal und abends tauchen blaue und grüne Leuchtstoffröhren beide Tankstellen ins rechte Licht.

Eines Tages steht plötzlich genau in der Mitte der Straße eine dritte Tankstelle. Es ist eine sehr ungewöhnliche Tankstelle, nämlich nur eine Zapfsäule, ohne Überdachung, ohne Servicegebäude, ohne Shop, ohne Servicepersonal und schon gar nicht mit farbiger Neonbeleuchtung. Nur eine einsame, aber nagelneue Zapfsäule mit einer Tastatur. An dieser Zapfsäule, die jeder selbst bedienen muss, bekommt man ebenfalls – wie an den anderen beiden Tankstellen – jeden gewünschten Treibstoff, in absoluter Spitzenqualität. Jedoch hat diese Tankstelle ein einzigartiges Preissystem.

Wie ein Lauffeuer spricht es sich herum, dass es plötzlich diese Tankstelle gibt. Auch Carlos hat davon erfahren und will diese



Tankstelle ausprobieren, also fährt er hin und will tanken. Doch bevor er den Tankrüssel von der Halterung nehmen kann, wird er aufgefordert, seinen Namen sowie den Namen und die Kundennummer der Person in die Tastatur einzutippen, welche ihm davon erzählt hat. Carlos geht die Anweisungen Schritt für Schritt durch, gibt zusätzlich noch seine Bankverbindung für die Abbuchung an und tankt für 85 Euro.

Drei Tage später bekommt Carlos zu seiner Überraschung Post von dem Tankstellenunternehmen mit der einsamen Zapfsäule. In diesem Schreiben bedankt sich die Firma bei ihm und teilt ihm seine Kundennummer mit.

Genau einen Monat später bekommt Carlos erneut Post von der Tankstellenfirma. Diesmal erhält er eine genaue Abrechnung über seine Tankfüllungen und zu seiner großen Überraschung ist ein Scheck über 148 Euro beigelegt.

Carlos war überrascht, als er las, dass dies kein Versehen, sondern eine Belohnung dafür war, dass er über diese besondere Zapfsäule mit seinem Vater, seiner Schwester, seinem Kumpel und seiner Tante Mizie gesprochen hat und diese ebenfalls an besagter Zapfsäule ihr Auto betankt haben. Seine Freude und Begeisterung über den Scheck war so groß, dass er in der darauffolgenden Woche noch weiteren Freunden und Bekannten davon erzählte und diese ebenfalls ab dann an dieser besonderen Tankstelle ihren Sprit bezogen.

Wieder genau einen Monat später bekam Carlos erneut Post von der Tankstellenfirma und neben seiner eigenen Tankabrechnung war wieder ein Scheck, diesmal über 305 Euro, beigelegt. Carlos konnte es zunächst gar nicht fassen, dass es so etwas gab. „Wie war das möglich?“ fragte er sich. Er hat doch gar nichts besonderes gemacht, außer über die neue Zapfsäule in der Straße zu sprechen. Und genau das gleiche haben sein Vater, seine Schwester, sein Kumpel und Tante Mizie eben auch getan, mehr nicht.

Aber es kam noch besser! Denn die Personen mit denen er darüber gesprochen hatte, berichteten ihm erfreut am Telefon, dass sie auch Post mit einem Scheck von der Tankstellenfirma bekommen haben (denn auch diese hatten Freunden geraten dort zu tanken).

Sie werden mir bestimmt 100%ig zustimmen, dass Carlos selbst kein Benzin verkauft hat, oder? Seinen Sprit aber schon einige Monate sozusagen kostenlos erhält und darüber hinaus noch Geld übrig behält. Er hat nur einige Empfehlungen ausgesprochen, nicht mehr und nicht weniger!

Carlos bekam nun pünktlich jeden Monat einen Scheck. Die Beträge darauf stiegen langsam aber stetig an. Wie es sich in den darauffolgenden Jahren entwickelte, überlasse ich Ihrer Phantasie. Carlos geht es heute finanziell deutlich besser als bisher und er bekommt immer noch regelmäßig Schecks.

Wenn es eine solche Tankstelle im wahren Leben tatsächlich gäbe, würden Sie da auch tanken? Und Ihre Kunden? Diese Geschichte ist nicht erfunden und diese „Tankstellenfirma“ gibt

es tatsächlich! Allerdings bietet diese Firma kein Benzin. Es handelt sich um ein einzigartiges „Konsumenten-Netzwerk auf Selbstbesteller-Basis“ (genau wie das Selbsttanken!). Die Art der Produkte oder Dienstleistungen sind vielschichtig, das faire System ist entscheidend.

Als langjährig erfahrener Berater war Bröder besonders skeptisch, denn natürlich wusste er genau, dass die Angebote, die jeder Vertriebler aus dem Networking-Bereich bekommt, schon gar nicht mehr gezahlt werden können. Und alle versprechen dasselbe: Ein hohes Einkommen, erzielbar mit geringem Aufwand und mit wenig Arbeit. Und immer geht es normalerweise um das Verkaufen.

Aber trotzdem war seine Neugier geweckt und er musste feststellen, dass es auch angenehm anders geht. Nämlich wie in der vorangehenden Geschichte aufgezeigt, tatsächlich über Empfehlungen und nicht über das Verkaufen. Nicht über ein „Masterprodukt“ sondern über eine breite Produktpalette, die zum täglichen Bedarf nutzbar und verbrauchbar ist. Ohne anfänglichen Kapitaleinsatz und vertraglichen „Leistungsverpflichtungen“ etc.

Dieser seriöse Ansatz erschien ihm für viele seiner Kunden von Interesse, um ihre monatlichen Einkünfte mit überschaubarem Aufwand nebenberuflich aufzubessern, denn es bietet eine Perspektive, die viele Berufs-



Birgit Freitag
Vertriebsleiterin

birgit.freitag@patriarch-fonds.de

bilder nicht aufweisen können: ein kontinuierlich fließendes residuales Einkommen und somit - langfristig gesehen - eine stabile und sofort beginnende „Rente“.

Heute (sein Konsumenten-Netzwerk umfasst nach kurzer Zeit mittlerweile über 200 Beteiligte, von denen er aufgrund der regen Akzeptanz und Multiplikation durch seine Kunden allerdings nur einen Teil selbst direkt eingebracht hat) ist es ihm möglich, interessierten und nach einer Lösung suchenden Kunden eine Möglichkeit anzubieten, mit der sie sich ohne Risiko und ohne Kapitaleinsatz eine „zweite finanzielle Einnahmequelle“ aufbauen können.

Und so kann Bröder seinen geliebten Job als Finanzberater noch besser zum Nutzen der Menschen bzw. Kunden leben. Denn er hat, neben dem Predigen von Konsumverzicht (Ausgabenseite), nun zusätzlich die Möglichkeit, seinen Kunden auf der Einnahmeseite etwas anzubieten und damit Geld in die Kasse der Familien zu bringen. Dieses zusätzliche Geld gibt den Menschen, die das System „Empfehlungsmarketing“ für sich nutzen möchten, seit langem wieder eine echte Perspektive. Das Besparen von Sparplänen wird dadurch erst wieder möglich. Rücklagen bleiben Rücklagen. Rentenvorsorge und die Absicherung der Ausbildung der Kinder sind wieder machbar. Und ein weiterer Nebeneffekt stellte sich ein: Neukundenempfehlungen!

Hört sich zu fantastisch an, liebe Leser? Nicht für Herrn Bröder und seine Kunden. Ungewöhnliche Zeiten erfordern halt manchmal ungewöhnliche Lösungen.

Ich bin hier bewusst nicht ins Detail gegangen, da ich die sicherlich vorhandenen Skeptiker unter Ihnen, welche einem solchen System von vorneherein mit Ablehnung begegnen werden (zu denen gehörte ich übrigens auch einmal) nicht langweilen wollte. Wenn Sie also mehr zu fairen Konsumenten-Netzwerken erfahren möchten, informieren Sie sich gerne selbst unter www.dergeldtrainer.de.

Vielleicht erlebt aber der eine oder andere unter Ihnen ja derzeit Ähnliches wie Herr Bröder und ist auch für – auf den ersten Blick – ungewöhnliche Anregungen dankbar.

Ihre

Birgit Freitag
(Vertriebsleiterin Patriarch)

Impressum

Herausgeber

Patriarch Multi-Manager GmbH
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt/Main

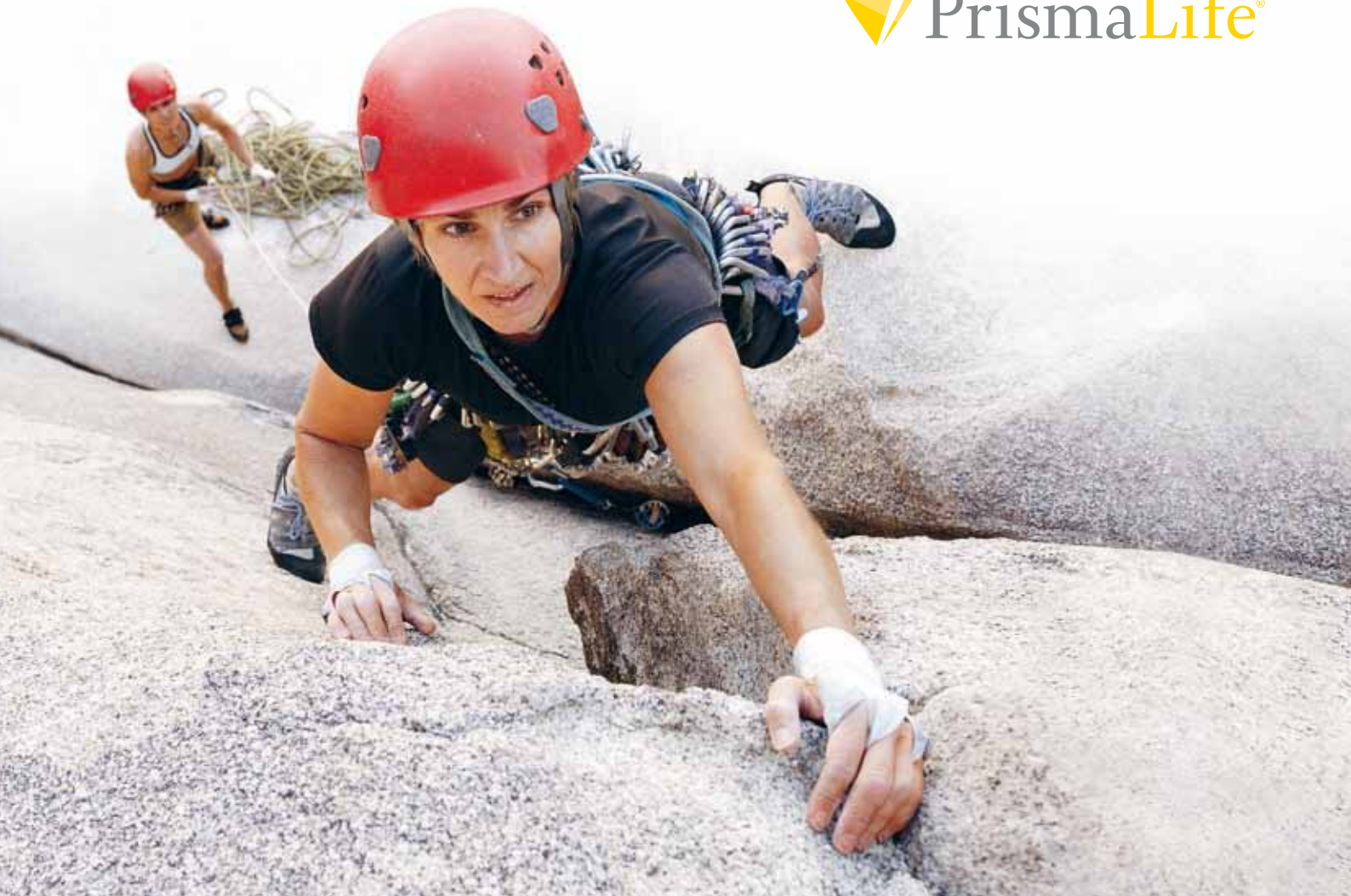
Tel.: +49 (0)69 - 715 89 90 - 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 - 38

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.



Partnerschaften sind Versprechen,
die sich jederzeit neu einlösen.
Dafür tragen wir Verantwortung.

PrismaLife als leistungsstarker Partner – eine Beziehung mit Zukunft!

