



# performer

DAS INVESTMENTMAGAZIN VON PATRIARCH

## Zwei Jahre nach der Finanzkrise

... die Rückkehr zur Normalität? Seite 12-14

**Patriarch-Fondsprodukte  
auf der Überholspur**

Seite 6-7

**Rubrik Wissen:**

**Wie ist die Aussagekraft  
von Ratings?**

Seite 30-31

**Patriarch-Wettbewerbe**

2010/2011

Seiten 32-33 und 42-44

**Gastbeitrag Mack & Weise:**

**Nach der Krise  
ist vor der Krise**

Seite 16-20



Dirk Fischer,  
Geschäftsführer  
dirk.fischer@patriarch-fonds.de



## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

das Jahr der Fußballweltmeisterschaft geht langsam seinem Ende entgegen. Nun müssen wir wieder vier Jahre auf ein solches Event mit all seinen Facetten warten. Aber ist das wirklich so? Ich denke nein, denn sowohl der Aktienmarkt mit seinen Teilnehmern und Möglichkeiten als auch die stetigen Anforderungen unserer Kunden, passende Problemlösungen zu finden, bieten uns täglich die gleichen Emotionsschübe. Wird nicht bewusst eine gute Asset-Allokation schon immer plastisch am Beispiel einer Fußballmannschaft erklärt? Die offensiven Bausteine sorgen für die Performance und die defensiven „Spieler“ bürgen für die Sicherheit der Gelder. Und mit all ihren Marktteilnehmern und Anlegern haben die Börsen der Welt sicherlich auch nicht weniger Aufmerksamkeit oder „Fans“ als die besagte Fußballweltmeisterschaft. Ebenfalls der Krake Paul, der mit der Treffsicherheit seiner Prognosen die Gemeinde der Fußballsachverständigen zum Erstaunen brachte, hat in der Börsenwelt sein Gegenstück. Bei uns sind es allerdings eher Affen mit Wurf Pfeilen oder intelligente Papageien, die schon häufig den besten Analysten oder Fondsmanager mit ihren Vorhersagen das Fürchten lehrten. Apropos Fondsmanager – ja, auch bei uns gibt es sie, die Ronaldos, Eto'os, Drogbas, Messis und Rooneys dieser Welt. Nur die Namen sind mit beispielsweise Kaldemorgen, Sweeting, Carmignac oder Scurlock eben andere. Der Rummel um deren Künste ist aber derselbe. Trotzdem mussten wir parallel bei WM und Fondsmarkt in diesem Jahr mal wieder lernen, dass Leistungen aus der Vergangenheit keinerlei Garantie für Erfolg bei aktuellen Herausforderungen sind. Auch den „Nachwuchsbereich“ gibt es in unserer Branche ebenso parallel. Hier tummeln sich die kleineren Gesellschaften der Branche, wie vielleicht eine Neue Vermögen, eine Mack & Weise und sicherlich auch eine Patriarch. Parallel zu einem Thomas Müller aus der Fußballwelt liegt hier noch der

Großteil des Weges vor der jeweiligen Adresse – erste große Erfolge und bewiesenes Können sind aber bereits deutlich sichtbar geworden und der Respekt der Kollegen ist bereits erarbeitet. Was unterscheidet denn nun diese „etablierten“ und „aufstrebenden“ Fondsanbieter markant? Das Spielsystem der aufstrebenden Gesellschaften ist anders, neuartiger sowie innovativer und macht ihren Fans bzw. Kunden viel Spaß. Denken Sie noch einmal an die WM zurück: Frankreich und Italien schieden mit überalterten Systemen in der Vorrunde aus, während die vier Halbfinalisten der WM mit sehr modernen und ausgereiften Spielkonzepten unabhängig voneinander erfolgreich waren. Ein weiterer Aspekt ist die Frage nach dem Traumjob – Manager oder Trainer? Im Fondsgeschäft ist das einfach zu beantworten. Wer als Berater Trainer sein will, muss die Fonds selbst zusammenstellen. Dies erfordert viel Know-how, birgt jedoch auch Stress, da alle Erfolge und Misserfolge am Trainer festgemacht werden. Das kommt Ihnen aus dem Fußballgeschäft bekannt vor, oder? Als Manager unter den Beratern suche ich mir den bestmöglichen Trainer und lasse ihn in Ruhe arbeiten. Diesen Ansatz verfolgen wir und unsere Kunden in den Patriarch Dachfonds und Patriarch Fonds-Vermögensverwaltungen. Sollte es doch einmal einen Misserfolg geben, ist ein Trainerwechsel immer eine zu prüfende Option. Sie sehen also, wir haben jeden Tag Weltmeisterschaft in unserem Beruf. Damit Sie auch aktuell wieder ganz vorne im täglichen Wettbewerb landen, haben wir wieder viele gute Tipps in unserem Performer für Sie gesammelt.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen nun

Ihr Dirk Fischer  
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

## IHRE ANSPRECHPARTNER

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

Alex Nuss  
Vertriebsleiter

alex.nuss@patriarch-fonds.de

Michael Kopf  
Vertriebs- und Schulungsleiter

michael.kopf@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm  
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

## BELIEBT WIE EH UND JE – ENDKUNDENABENDE MIT DER PATRIARCH MULTI-MANAGER GMBH

Selten waren präzise Informationen und gelebte Kunden-nähe für engagierte Berater wohl wichtiger als heute. Stichworte wie Finanzkrise, Bankenpleiten, Inflations-ängste, Schuldenproblematik etc. verunsichern viele Anleger immer noch sehr stark.

Auf der anderen Seite ist der Bedarf nach lukrativen Lösungen im Geldanlagebereich aber weiter ungebrochen und wird sogar durch das absolute Niedrigstzinsniveau noch verstärkt.

Der einfachste, sinnvollste und mit Sicherheit effizienteste Weg dieser Situation zu begegnen, ist eindeutig der Endkundeninformationsabend. Diese Form der Informationsveranstaltung bietet dem Kunden Orientierung und Aufklärung zu den vielfältigsten Fragen des Finanzsektors. Parallel erkennt der Kunde, dass ihm sein Berater damit einen echten Mehrwert im Vergleich zu

vielen anderen Marktteilnehmern bietet. Der Berater setzt deutliche Zeichen, dass er kompetent und kundennah agiert und die richtigen Lösungen für die aktuelle Marktphase parat hat. Dazu erfährt der Berater eine Arbeitserleichterung, da er durch den „Multiplikatoren-effekt“ einer solchen Veranstaltung viel mehr Kunden gleichzeitig informieren kann, als er dies vermutlich über diverse zeitintensive Einzelgespräche gekonnt hätte.

Dies haben viele Berater längst erkannt und das Medium Informationsveranstaltung für Endkunden und Interessenten erlebt derzeit eine wahre Renaissance.

Einerseits sind die Kunden dankbar für die Informationsmöglichkeit und andererseits bietet dem Berater ein Endkundenabend reihenweise Anknüpfungspunkte für die Kundenbeziehung.



Es freut uns ganz besonders, dass so viele der freien Finanzvermittler aktuell im Rahmen der Endkundeninformationsabende auf Themen und Referenten aus dem Hause Patriarch zurückgreifen. Eigentlich ist dies kein Wunder, denn mit den innovativen Themen der Patriarch ist einem das Interesse der anwesenden Kunden gewiss. Welcher Kunde möchte in der aktuellen Marktphase beispielsweise nichts über ein intelligentes Kapitalabsicherungskonzept wie den Patriarch Multi Asset Dynamisch wissen? Oder über den neuartigen Ansatz einer Lebenszykluspolice zur Altersvorsorge, wie der A&A Superfonds-Police? Oder etwas zu einem in allen letzten Börsenkrisen stetig erfolgreichen Konzept wie der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung?

Ergänzend stellt die Patriarch Multi-Manager GmbH neben Referent und Vortrag im Rahmen ihres Serviceprogramms jedem Partner ihr Know-how und die Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Kundenaufwänden kostenfrei zur Verfügung. Mit einem solchen Gesamtkonzept kann der Berater bereits im Vorfeld



entspannt der sicherlich Erfolg bringenden Veranstaltung entgegen sehen, denn auch der Erfolg oder Misserfolg einer Endkundenveranstaltung ist kein Zufall.

Hierzu gehören vielfältigste Aspekte in den drei Phasen der Veranstaltung (Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung), die zusammenpassen müssen. In diesen „goldenen Regeln“ spiegeln sich die Erfahrungswerte von vielen Veranstaltungen wieder, von denen ein Finanzberater, welcher sich zum ersten Mal mit diesem Thema auseinandersetzt, in Zusammenarbeit mit unserem Haus zusätzlich profitiert.

Wir möchten uns an dieser Stelle ausdrücklich bei unseren Kunden für die zahlreichen Vortragsmöglichkeiten auf den vielen phantastischen und vom Ambiente stets sehr kreativen Veranstaltungen zur Endkundeninformation in den letzten Wochen bedanken.

Dies gilt u.a. für die EuroCon AG, das Osnabrücker Haus für Finanzplanung, die Scopia AG, die Badouin Finanzmanagement, die LTB Finanz, die Dr. Jung & Gaziano GmbH und und und... Das komplette Patriarch-Team hat im Rahmen dieser zahlreichen Veranstaltungen viele schöne Erlebnisse gesammelt, denn für ihre jeweiligen Kunden war den gastgebenden Vermittlern keine Idee zu ausgefallen oder zu teuer.

Angefangen von Golfevents bis hin zu Vorträgen im Kloster wurde den Kunden neben der reinen Information auch vom Ambiente und Entertainment einiges geboten. Neben dem sicherlich allorts wichtigen kurzfristigen geschäftlichen Erfolg wurde bei diesen Veranstaltungen mindestens ebenso stark das Ziel der langfristigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem Endkunden gefestigt und gestärkt.

Als Kunde kann man sich glücklich schätzen, wenn man solche Berater hat – speziell in Zeiten wie diesen.

Wenn Sie weitere Informationen zu Endkundenveranstaltungen mit dem Patriarch-Team benötigen, kontaktieren Sie uns unter [info@patriarch-fonds.de](mailto:info@patriarch-fonds.de)



**DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten**

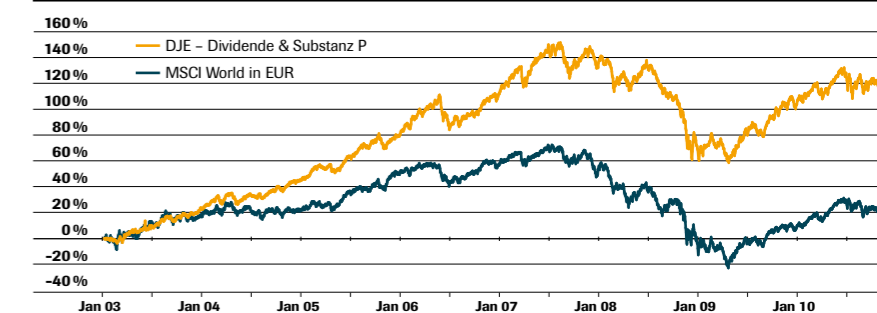
Tel.: +49 89 790453 - 0  
E-Mail: [info@dje.de](mailto:info@dje.de)  
[www.dje.de](http://www.dje.de)

## 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 1.9.10 nach BVI-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Individuelle Kosten wie Gebühren, Provisionen und andere Entgelte sind in der Darstellung nicht berücksichtigt und würden sich negativ auf die Wertentwicklung auswirken. Anfallende Ausgabeaufschläge reduzieren das eingesetzte Kapital sowie die dargestellte Wertentwicklung. Angaben zu der Entwicklung in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für künftige Wertentwicklungen. Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlungen dar. 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 Fitch oder einem anderen Research-Unternehmen ist keine Empfehlung zum Kauf und Verkauf eines Investments.

**DJE** Investment S.A.

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

**DIE PATRIARCH-FONDS IM JAHR 2010 – EINE BEEINDRUCKENDE ERFOLGSSTORY!**

Das Börsenjahr 2010 neigt sich so langsam seinem Ende entgegen, sodass sich bereits eine erste nähere Betrachtung bzw. ein Zwischenfazit lohnt.

Von allen Marktteilnehmern hört man derzeit, dass das laufende Jahr von der Managementseite her sehr anspruchsvoll verläuft. Seit Jahresbeginn zeichnet sich insgesamt eine deutliche Seitwärtsbewegung ab, allerdings unter sehr hoher Schwankungsbreite, was die Prognose von Trendverläufen ziemlich schwierig gestaltet.

Dies bewirkt, dass auf der Renditeseite bisher in 2010 für den Anleger eher weniger zu verdienen war. Ein Blick auf die Entwicklung der Indices der Aktienmärkte als „potentieller Renditetreiber“ für ein Portfolio reicht hier zur Verdeutlichung völlig aus. Zum Monatsende August liest man dort seit Jahresanfang eine Entwicklung von beispielsweise -0,54% im DAX oder -2,6% im EuroStoxx 50. Defensivere Alternativen, wie z.B. offene Immobilienfonds, sind derzeit sogar häufig geschlossen und somit illiquide, wodurch den Anleger derzeit ganz andere Sorgen quälen. Einzig und allein die Zinsseite hat bereits investierten Anlegern durch den fortlaufenden Zinsverfall wirklich Freude bereitet. Der REX hat hier z.B. bis zum Ende August seit Jahresanfang 2010 immerhin ein beachtliches Plus von 6,54% für den Anleger erwirtschaftet. Für dagegen noch nicht investierte, Alternativen suchende, zukünftige Zinsanleger ist dieses Szenario allerdings eine Katastrophe. Der noch gezahlte Zinsertrag geht über alle Laufzeiten immer mehr gegen Null und offeriert nach Inflation und Steuern sogar eine Minusrendite. Und dies noch für den Preis von zu erwartenden Kursverlusten durch zukünftige Zinssteigerungen, wenn ein Anleger seine gewählte Laufzeit durch vorzeitigen Verkauf nicht einhalten kann.

Als Quintessenz dieser schwierigen Marktsituation stellen sich die Ergebnisse der meisten Fondsanbieter ebenso schlecht dar und der Anleger erhält häufig kein Vermögenswachstum innerhalb der Möglichkeiten dieser Marktrahmenbedingungen, sondern schaut aktuell

überwiegend auf deutlich negative Resultate. Als Folge daraus sind diese Anbieter in den für einen objektiven Vergleich häufig heran gezogenen Peergroup-Ranglisten ganz nach hinten durchgereicht worden, was bei den Anlegern natürlich Enttäuschung und Verunsicherung zur getroffenen Anlageentscheidung hervor ruft.

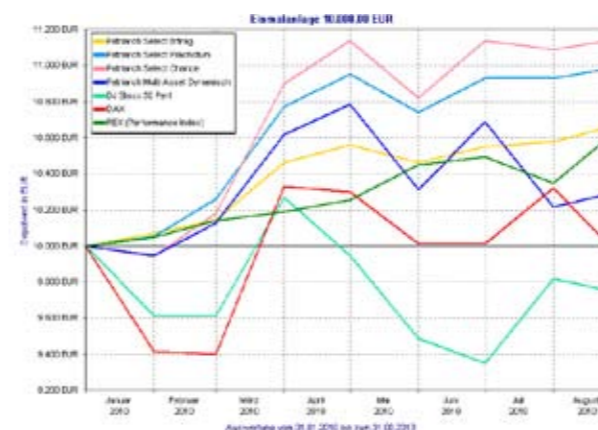
Ganz im positiven Gegensatz dazu, sind unsere Patriarch-Anleger derzeit hoch zufrieden, denn unser mandatiertes Management der DJE Kapital AG hat sich in den bisherigen acht Monaten des Jahres 2010 hervorragend geschlagen und sehr positive Ergebnisse in den einzelnen Fonds zur Zufriedenheit der Anleger abgeliefert. Gerade in schwierigen Jahren zeigt sich die Stärke des Best-Advice-Ansatzes der Patriarch-Produkte und jener des Multi-Manager-Ansatzes, eben immer das beste unabhängige Management zur richtigen Zeit für die Patriarch-Produkte zu mandantieren. Gerade jetzt hilft die langjährige Expertise der DJE Kapital AG oder das Risikomanagement Deutschlands ältester Privatbank, der Berenberg Bank, unseren Kunden besonders.

Je nach gewünschter Risikoneigung und gewähltem Fonds erzielten die Anleger der Patriarch vom 1.1.2010 bis zum 31.8.2010 folgende Rendite und fanden ihren Fonds auf der nachfolgend gelisteten Platzierung innerhalb seiner Vergleichsgruppe.

Fondsname	Ergebnis	Vergleichsgruppe	Platzierung
Patriarch Select Ertrag	+6,76%	Dachfonds überwiegend Renten	21 von 168
Patriarch Select Wachstum	+9,91%	Dachfonds Aktien und Renten	14 von 387
Patriarch Select Chance	+11,48%	Dachfonds hauptsächlich Aktien	6 von 196
Patriarch Multi Asset Dynamisch	+3,04%	Dachfonds Aktien und Renten	181 von 387

Quelle: FVBS Software

Patriarch-Fonds vs. Indices



Quelle: FVBS Software

Im Vergleich zu den vorangehend zitierten diversen Indices zeigt die Graphik auch die gute Platzierung der Patriarch-Fondslösungen und somit beeindruckende Zahlen für zufriedene Anleger. Was will man mehr? Welcher Zinsanleger hat auch nur annähernd solche Ergebnisse nach acht Monaten des Jahres 2010 vorzuweisen?

Noch deutlicher zeigt sich die herausragende Leistung des Managements der DJE Kapital AG innerhalb der einzelnen Patriarch-Fonds anhand eines zweiten Vergleichs. Die viel gelesene Zeitschrift Euro-Financen stellt bei ihrem laufenden Fondsvergleich als stetige fortlaufende Analyse für ihre Leser deutlich höhere Qualitätskriterien bei den Fonds an, sodass sich die oben dargestellten Vergleichsgruppen aus der FVBS-Software (die alle Fonds beinhaltet) bereits im Vorfeld deutlich verkleinert und nur die qualitativ hochwertigsten Fonds aus Sicht der Redaktion diese Vorauswahl bestehen. Hier fließen Kriterien wie Fondshistorie, Fondsvolumen, Managementansatz, Managementqualität, etc. ein. Das Endresultat ist die qualitative Euro-Fondsnote und nur für jene aus Sicht des Finanzen-Verlages verbliebenen Qualitätsfonds erfolgt dann der übliche Performancevergleich und das Ranking der Fonds. Ein Blick auf die letzte Auswertung dieser Art per 22.7.2010 zeigt in der Entwicklung seit Jahresanfang die Patriarch-Fonds folgender Maßen gewürdigt:

Rang Fonds	* = unterjährig	ISIN	Rücknahme- preis 22.07.10	Wertentwicklung 01.01.10- 31.08.10 per 06/10	Flop/Top-Perf. in % in einem 12-Monatszeitraum	AUTO FONDS NOTE	
<b>Dachfonds/überwiegend Aktienfonds</b>							
1		Sauren Global Opportunities A	21,18 €	9,7%	-1,2%	-42,8 / 58,2	1
2		HSBC Trinkaus Asien Top Invest	51,77 €	9,0%	-10,6%	-57,3 / 67,0	3
3		Patriarch Select Chance	9,58 €	8,9%	-16,2%	-/-	2
4		Schoellerbank All Japan T	5,73 €	8,3%	-31,7%	-38,7 / 32,9	-
5		Monega Chance	29,83 €	8,1%	-18,7%	-46,3 / 47,8	3
6		Acatris Asia Pacific Plus UI	40,66 €	7,0%	-13,6%	-37,7 / 50,9	3
7		C-QUADRAT ARTS Best Mom. T	177,92 €	6,3%	-8,0%	-33,1 / 44,8	2
8		UniStrategie: Offensiv	24,88 €	6,3%	-23,3%	-42,1 / 51,9	3
9		AHF Global Select	100,65 €	6,3%	-	-/-	-
10		Sauren Global Growth A	15,93 €	6,1%	-17,6%	-40,4 / 47,7	2
<b>Dachfonds/Aktien- + Rentenfonds</b>							
1		Patriarch Select Wachstum	10,75 €	7,6%	-2,7%	-/-	2
2		ALPHA TopSelect BALANCE	45,28 €	7,1%	-	-/-	-
3		UniStrategie: Ausgewogen	37,65 €	6,7%	-5,6%	-23,7 / 32,9	3
4		Argentum Perf. Navigator	106,61 €	6,5%	-	-/-	-
5		AZA Wachstum	13,72 €	6,4%	-1,3%	-19,8 / 25,3	4
6		MEAG GlobalBalance DF	40,17 €	6,1%	-4,5%	-20,9 / 20,7	3
7		RAM Wachstum	148,54 €	5,1%	23,1%	-8,0 / 34,8	2
8		ETF-Dachfonds P	13,06 €	4,7%	29,1%	-/-	-
9		cominvest Best-In-One Wachst.	28,38 €	4,5%	-7,7%	-23,1 / 25,5	3
10		BL Fund Selection 50	124,13 €	3,9%	-5,4%	-19,8 / 18,4	3
21		Patriarch Multi Asset Dynamisch	11,51 €	2,9%	-	-/-	-
<b>Dachfonds/überwiegend Rentenfonds</b>							
1		AZA DEFENSIV	12,59 €	8,4%	21,9%	-/-	1
2		ALPHA TopSelect DEFENSIV	49,18 €	7,4%	-	-/-	-
3		AZA Basis	14,40 €	6,8%	8,8%	-9,5 / 16,5	4
4		FT Navigator 40	55,69 €	5,4%	-0,2%	-14,4 / 14,8	4
5		Patriarch Select Ertrag	10,84 €	4,6%	1,5%	-/-	3
6		Best-Invest Bond Satellite	49,15 €	4,3%	10,0%	-11,5 / 18,6	2
7		UniStrategie: Konservativ	50,44 €	4,2%	1,1%	-13,9 / 20,9	4
8		AXA Defensiv Invest	47,35 €	4,1%	-0,7%	-11,8 / 12,4	4
9		cominvest Best-In-One Balanced	28,00 €	4,0%	-4,5%	-18,8 / 20,8	5
10		BBBank Kontinuität Union	56,03 €	3,9%	9,3%	-9,2 / 18,7	2

Wertentw. auf Basis mit Fondsverträgen, \* unterjährig. Fonds, ISIN: Internat. Wertpapierkenn-Nr. (Aufflegung: AT: Österreich, CH: Schweiz, DE: Deutschland, FR: Frankreich, GB: Großbritannien, IE: Irland, LU: Luxemburg, US: USA), Fondsname: FundAward, Risiko: ● = niedrig, ● = erhöht, ●●● = mittel, ●●●● = hoch

Quelle: Euro best-buy 08/2010

Dem ist wohl nichts mehr hinzuzufügen, denn diese Ergebnisse sprechen deutlich für sich alleine. Aber bei aller Freude rund um diese Ergebnisse, sei zum guten Schluss das Wichtigste aus Anlegersicht ebenso bestätigt. Diese Resultate für 2010 sind kein Zufall oder Sondereffekt, wie es ihn bei vielen Mitbewerbern von Fall zu Fall gibt, sondern bestätigen die seit Jahren konstant gute Arbeit des Patriarch-Fondsmanagements nur um ein weiteres Mal sehr eindrucksvoll. Hier zeigt sich dauerhafte Qualitätsarbeit, über deren Ergebnisse sich ein Anleger freuen kann und auf deren verantwortungsbewusstes Risikomanagement er sich auch in schwierigen Marktphasen immer verlassen kann. Es ist eben zu allen Börsenphasen ein gutes Gefühl, einen Patriarch-Fonds zu besitzen!

## DIE BESTE MÖGLICHKEIT, EINE KRISE ZU BESTEHEN, IST ANZUGREIFEN!

Nach wie vor ist eine tiefe Verunsicherung im Anlegerverhalten der Kunden spürbar; der durch die Finanzmarktkrise verursachte Vertrauensverlust ist immens und führt auch heute noch dazu, dass nur wenige Kunden den Mut haben und die Bereitschaft zeigen, in Wertpapiere – insbesondere in Vermögensverwaltungskonzepte – zu investieren. In der Konsequenz wird das u. a. für die Altersvorsorge dringend benötigte Kapital tendenziell auf Tages- oder Festgeldkonten zu historisch niedrigen Zinssätzen angelegt. Die Folgen sind gravierend: Die Versorgungslücken können nicht geschlossen werden und das Risiko einer Altersarmut in vielen Bereichen der Bevölkerung steigt zunehmend an.

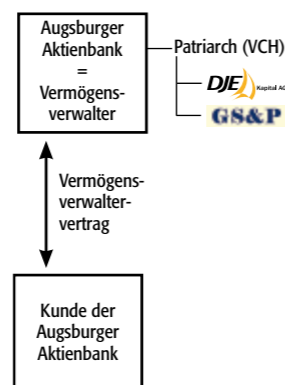
Der Berater trägt hier eine besondere Verantwortung: Er muss seine Kunden einerseits davon überzeugen, dass nur eine langfristige und kontinuierliche Anlage in bedarfsgerechte, gute Anlagestrategien genügend Renditechancen bietet, um z. B. Versorgungslücken im Alter zu schließen.

Gleichzeitig sind die haftungsrechtlichen Anforderungen gegenüber den Beratern unter anderem durch eine umfangreiche Dokumentationspflicht in der klassischen Beratung in Investmentfonds enorm gewachsen. Aus dieser Folge heraus bieten die Vermögensverwaltungskonzepte von Patriarch über die Augsburger Aktienbank AG die ideale Verknüpfung aus beidem: das Haftungsrisiko wird erheblich reduziert und dem Kunden stehen vielfältige Lösungsmöglichkeiten zur Erreichung seiner individuellen Anlageziele zur Verfügung.

Betrachten wir einmal näher, warum das Haftungsrisiko der Falschberatung bei der Vermittlung von Vermögensverwaltungskonzepten für den Berater erheblich reduziert ist: Bei der Vermögensverwaltung handelt es sich nicht um ein Finanzinstrument im klassischen Sinne, wie z.B. bei der Vermittlung von Einzelfonds, sondern um die Vermittlung einer Anlagestrategie.

Das Vertragswerk klärt eindeutig, dass bei allen Patriarch-Vermögensverwaltungskonzepten die AAB die Funktion des Vermögensverwalters übernimmt. Dies bedeutet gleichzeitig, dass die AAB sämtliche MiFID-Verpflichtungen (Markets in Financial Instruments Directive) eines Vermögensverwalters zu erfüllen hat und nicht der vermittelnde Berater des Endkunden.

### Rollenverteilung Patriarch Vermögensverwaltungskonzepte



Quelle: Augsburger Aktienbank

Dazu zählen insbesondere:

- 1. Eignungstest (Suitability-Test):** Pflicht des Vermögensverwalters zur Überprüfung, ob die ausgewählte Anlagestrategie u. a. zum jeweiligen Anlage- und Risikoprofil UND zu den Vermögensverhältnissen des Kunden passt. Dieser Eignungstest ist praktischerweise gleich in den jeweiligen Depotöffnungsunterlagen der AAB zu den einzelnen Patriarch-Verwaltungskonzepten integriert.
- 2. Reporting inkl. Performance – und Benchmarkvergleich:** Pflicht des Vermögensverwalters, über die Performanceergebnisse der ausgewählten Anlagestrategie im Vergleich zu einer geeigneten Benchmark den Kunden mindestens halbjährlich zu informieren.
- 3. Verlustschwellenwertdefinition und -mitteilung:** Pflicht des Vermögensverwalters, bei Unterschreitung einer vorher festgelegten Verlustschwelle in dem Berichtszeitraum den Kunden automatisch und schriftlich zu informieren.
- 4. Ausweis von Gesamtkosten und -gebühren:** Sämtliche Kosten (Einstiegsgebühren, Managemententgelte, Transaktionspauschale) werden dem Kunden gegenüber vollkommen transparent ausgewiesen.

Fazit zum Thema Haftung: Die Vermittlung von Vermögensverwaltungskonzepten eignet sich hervorragend für Vermittler, die nach der Erlaubnis gemäß § 34c GwO tätig sind, sofern die Asset-Allocation ausschließlich Investmentfonds beinhaltet. Dies ist – mit Ausnahme der Strategie „Spezialitäten“ – bei allen angebotenen Patriarch-Strategien der Fall (für deren Vertrieb ist die Anbindung an das Wertpapierhaftungsdach der Jung, DMS & Cie. AG Voraussetzung). Der große Vorteil liegt darin, dass die Vermittlung der Anlagestrategie nicht die Vermittlung von Finanzinstrumenten darstellt und in der Folge nicht unter die Dokumentationspflicht nach dem neuen Wertpapierhandelsgesetz fällt. Zur Vermittlung genügt ein einseitiges Vermittlungsprotokoll in Verbindung mit dem Eignungstest, der ja bereits in den Depotöffnungsunterlagen (s. Punkt 1.) der AAB integriert ist. Dadurch wird die Komplexität der Dokumentationspflicht gegenüber der Vermittlung von Einzelfonds deutlich reduziert bei gleichzeitiger Senkung des Haftungsrisikos für den Berater. Die Vermögensverwaltungskonzepte bieten darüber hinaus noch weitere Vorteile für den Berater: Beispielsweise kann der Berater seine Einnahmesituation durch die Vermittlung der Vermögensverwaltungskonzepte deutlich gegenüber der klassischen Fondsvermittlung optimieren. Denn neben der gewohnten Ertragskomponente Einstiegsgebühr (= „Ausgabeaufschlag“) erhält der Berater eine kontinuier-



**Martin Schwarz**

Sales Manager

- 1972 in Lörrach geboren
- 1989 - 1992 Ausbildung zum Bankkaufmann
- 1992 - 2000 verschiedene Vertriebsstationen bei HYPO-(Vereins)bank
- 1998 - 2000 berufsbegleitendes Studium zum Bankfachwirt; Abschluss Bankfachwirt (BA) mit Meisterpreis der bayer. Staatsregierung
- 2000 Eintritt in die Augsburger Aktienbank
- seit 2002 Sales Manager, verantwortlich für Maklerpools

liche Beteiligung an der Managementgebühr als Mehreinnahme auf den Bestand, die neugeschäftsunabhängig vergütet wird. Diese Ertragskomponente kann durchaus mit einer laufenden Servicegebühr bzw. einer Honorarvergütung verglichen werden, wird aber marktüblich als Bestandsprovision ausgezahlt.

Häufig wird als Argument gegen die Investition in Vermögensverwaltungskonzepte die Thematik der Abgeltungsteuer ins Spiel gebracht. Dies scheint jedoch nur auf den ersten Blick so. Richtig ist, dass seit Einführung der Abgeltungsteuer realisierte Gewinne aus Verkaufstransaktionen in der Vermögensverwaltung – im Gegensatz zu Transaktionen innerhalb von Dachfonds – sofort steuerpflichtig sind. Die auch durch die Einführung der Abgeltungsteuer entstandenen steuerlichen Vorteile der Vermögensverwaltung hat man bei dieser Argumentation einfach vernachlässigt. Z.B. fließen realisierte Verluste aus Verkaufstransaktionen in der Vermögensverwaltung sofort in den Verlustverrechnungstopf des Kunden und können folglich mit ebenfalls angefallenen steuerrelevanten Kursgewinnen, Zinsen und Dividenden problemlos intern verrechnet werden – und das zeitlich unbefristet. Und: Ein ggf. durch den Kunden erteilter Freistellungsauftrag wird ebenfalls Jahr für Jahr vor dem Abzug einer etwaigen Abgeltungsteuer bei der Gewinnrealisierung berücksichtigt, bei einem (Dach-)Fonds hingegen erst im Jahr der Veräußerung, nach evtl. jahrelanger steuerlich ungünstiger Anhäufung der Erträge.

Aber auch die für die Asset-Allokation zuständigen Vermögensverwalter wie z.B. DJE Kapital AG oder die GS&P haben sich optimal auf die Abgeltungsteuer eingestellt. Geplante Anpassungen an die vorliegende Vermögensstruktur der Portfolios werden noch kritischer hinterfragt und vom Timing her i.d.R. seltener durchgeführt. Dies spart dem Anleger bzw. der Anlageform nicht nur Tradingkosten, sondern speziell auch Abgeltungsteuer. Wie erste Betrachtungen zeigen, geht dieses veränderte Prozedere absolut nicht zu Lasten des Ergebnisses, sondern ganz im Gegenteil. Die DJE Kapital AG hat beispielsweise im Jahr 2008 die PatriarchSelect-Strategien 23 Mal angepasst. In 2010 haben wir bis Mitte August erst sechs Veränderungen gesehen. Das herausragend gute Ergebnis der von der DJE Kapital AG

gemanagten Fonds-Vermögensverwaltungsstrategien im laufenden Jahr 2010 ist auch stark von diesem veränderten Verhalten geprägt. Den Fondsideen des Managements wird einfach länger Zeit gegeben wie zuvor, um ihre Stärken zu zeigen.

Letztendlich spielt aber doch die individuelle Kundensituation die entscheidende Rolle, ob ein vermeintlicher Steuernachteil zu einem nicht unerheblichen anderweitigen Vorteil für den Kunden der ausschlaggebende Faktor ist. In der Gesamtbetrachtung ist festzuhalten, dass gut 1 ½ Jahre nach ihrer Einführung die Abgeltungsteuer beim Entscheidungsprozess des Kunden über das Für und Wider einer Anlage in Wertpapieren erwartungsgemäß nur noch eine unwesentliche Rolle spielt.

Darüber hinaus ist der Zugang für die Kunden zu solchen exklusiven Anlagestrategien indessen auch erheblich erleichtert worden. Während die allgemeine Wahrnehmung der Kundschaft die Vermögensverwaltung als Anlageinstrument für extrem vermögende Privatkunden sieht, ist der Einstieg in die Patriarch Vermögensverwaltungskonzepte bereits ab moderaten EUR 5.000 Anlagesumme möglich. Zudem können die Konzepte zusätzlich zur Einmalanlage bequem mit monatlichen Sparraten bedient werden, wenn gewünscht.

Auch als Entnahmeplan finden speziell die Patriarch Fonds-Vermögensverwaltungen aufgrund ihrer konstant guten Ergebnisse ein immer breiteres Einsatzfeld.

Fazit: Den Beratern steht mit den Vermögensverwaltungskonzepten ein exklusives Kundenbindungsinstrument zur Verfügung, denn die für den Kunden geeignete Strategie läuft sozusagen „außer Konkurrenz“ gegenüber Vergleichsprodukten aus den Banken und Sparkassen. Die Vermögensverwaltung bietet darüber hinaus größtmögliche Haftungssicherheit und schafft durch die „Auslagerung“ des Asset Managements an einen professionellen Vermögensverwalter die nötigen Freiräume, damit sich der Berater wieder verstärkt seinen Kernkompetenzen, nämlich der Kundenberatung und -pflege, widmen kann.



Ab sofort bei PrismaLife

## Prisma BU Die neue Dimension der BU-Vorsorge

Die Berufsunfähigkeitsvorsorge für jedes Budget mit innovativem Antragsprozess, schnellster Policierung und reduzierter Haftung.

**Sie möchten die PrismaBU kennenlernen?**  
Fordern Sie unverbindlich unser Infopaket an.

## ZWEI JAHRE NACH BEGINN DER FINANZKRISE – DIE RÜCKKEHR ZUR NORMALITÄT?

Der Mensch vergisst gerne, heißt es. Gilt dies auch mit Blick auf die aktuelle Finanzkrise? Ist „aktuell“ eigentlich noch die richtige Bezeichnung? Zumindest ist es derzeit an Meldungen rund um diese Thematik verdächtig ruhig geworden. Ist dies ein gutes oder ein trügerisches Zeichen? Oder „vergessen“ die Marktteilnehmer nur und es handelt sich somit vielmehr um eine Verdrängung des Erlebten bzw. der eigentlichen Sachlage?

Der Beginn der weltweiten Finanzkrise wird gemeinhin auf den August 2008 datiert. Um die Geschehnisse fair zu bewerten und eine Analyse, d.h. ein Zwischenfazit zu versuchen, betrachten wir nachfolgend zum Vergleich die wirtschaftliche Gesamtsituation zum 1.8.2008 sowie zum 1.8.2010. Im Fokus der Betrachtung steht dabei die Situation in Deutschland. Die zur Unterstützung hinzugezogenen volkswirtschaftlichen Daten dienen lediglich zur Abrundung der Gesamtaussage und haben nicht den Anspruch einer komplexen volkswirtschaftlichen Analyse. Bevor wir uns diesen Zahlen widmen, lassen Sie uns zuerst die nüchternen Fakten betrachten. Hier sind folgende Schwerpunkte festzuhalten:

- Wir erlebten und erleben weltweit etliche Bankenpleiten (populärstes Beispiel ist Lehman Brothers). Viele Kreditinstitute mussten und müssen staatlich gestützt oder übernommen werden und sind auch heute noch stark angeschlagen und auf Jahre schwer belastet.
- Die Staatsschulden zur Stützung der Wirtschaft und des Bankensystems sind weltweit explodiert – Lasten, welche die Staaten und Steuerzahler über Jahrzehnte begleiten werden. Eine hohe Belastung speziell für nachfolgende Generationen wird durch zukünftige Zahlungsverpflichtungen aufgebaut.
- Die Banken haben das Vertrauen untereinander verloren, wodurch die weltweite Kreditvergabe quasi zum Stillstand kommt. Das hat erhebliche Folgen für viele Bereiche, z.B. auch für den Private Equity-Sektor.
- Die weltweiten Leitbörsen brachen kurzfristig drastisch ein und die Volatilität an den Märkten ist bis heute unverändert hoch geblieben.

- Einigen Staaten droht die Pleite (Island, Griechenland). Massive Stützungsaktionen wurden gerade erst initiiert und schon beginnen weitere Staaten ebenfalls bedenklich zu wackeln (Portugal, Spanien, u.a.).
- Die Politik entwickelt in hektischer Betriebsamkeit mehr oder minder sinnvolle Gesetzesänderungen, um ähnliche Szenarien in Zukunft zu vermeiden.
- Aufgrund der spürbaren negativen Auswirkungen der Finanzkrise (Emittentenrisiko, Laufzeitverlängerungen, fehlende Ausschüttungen, Wertverluste, etc.) verlieren Anleger zu diversen Finanzprodukten (geschlossene Fonds, Zertifikate) das Vertrauen.

Die Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, zeigt aber noch einmal die Brisanz der vergangenen Monate und lässt weltweit erhebliche Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum in den entwickelten Volkswirtschaften sowie dem entsprechenden Konsumverhalten als auch dem jeweiligen Arbeitsmarkt erwarten.

Doch wie schlimm ist es zwei Jahre später wirklich gekommen? Der Blick auf die aktuelle volkswirtschaftliche Situation anhand einiger Kennzahlen und Entwicklungen zum Stichtag 1.8.2010 hilft dabei:

- Bruttoinlandsprodukt Deutschland: Gesamtjahr 2008 1,3%; II.Quartal 2010 3,7%
- Zinsniveau: Deutsche Umlaufrendite 08.2008 4,4%; 08.2010 2,25%
- Euro/Dollar: Euro verliert im Betrachtungszeitraum 19% an Wert
- Edelmetalle: Gold + 53%; Silber + 20% (seit 01.01.2008)
- Rohöl: Preis pro Barroll fiel bis jetzt um 29%
- Inflation in Deutschland: August 2008 bei 3,1%; August 2010 bei 1,2%
- Arbeitsmarkt in Deutschland: August 2008 ALQ 8,7%; aktuell sinkt der Stand der Nichtbeschäftigten stetig und extrem stark

Quelle: Patriarch

Bei allem Respekt für die großen Gelehrten der Volkswirtschaft wie Keynes oder Friedman, aber wen diese Zahlen nicht überraschen oder wer eine solche Stichtagsbetrachtung erwartet hat, muss über visionäre, ja geradezu seherische Fähigkeiten verfügen. Denn dieses Zahlenbild zeigt den Status einer Volkswirtschaft, welcher es besser kaum gehen könnte: Das Wirtschaftswachstum boomt, die Arbeitslosenzahl sinkt stetig, ebenso sind Inflation und Zinsniveau auf einem Rekordtiefstand!

Nur zwei Werte lassen dagegen aufhorchen und passen nicht so ganz ins Bild. Erstens hat die Währung etwa ein Fünftel gegenüber dem US Dollar im betrachteten Zeitraum an Wert verloren. Dies erstaunt, denn dass es den USA wirtschaftlich deutlich schlechter geht, ist ein offenes Geheimnis. Allerdings fließen in den Euro auch die Entwicklungen um Island, Griechenland und Portugal ein, die sicherlich nicht minder dramatisch waren und anscheinend in der Betrachtung der Marktteilnehmer überwogen haben.

Zweitens gewinnt die Entwicklung der Edelmetallpreise als klassischer Angstindikator und Assetklasse, die als sicherer Hafen bei Sorgen um eine Geldentwertung bzw. Währungsreform vom Anleger stets gesucht werden, an Bedeutung. Trotzdem überrascht der sehr starke Anstieg auf den zwischenzeitlich höchsten Goldpreis der Geschichte doch ein wenig. Insbesondere, da mit Gold in mittelfristiger Historie nie eine Rendite zu erzielen war. Wer beispielsweise 1980 Gold erwarb, musste bis ins Jahr 2007 warten, bevor er den Wert seines Einsatzkapitales wieder erreichte!

Von diesen beiden Sonderentwicklungen einmal abgesehen, sei die Frage erlaubt, ob ein solcher wirtschaftlicher, deutscher Status Quo in irgendeiner Weise mit den vorher betrachteten Fakten zusammenhängt? Für die Beantwortung dieser Frage sei noch ein abschließender Blick auf die Entwicklungen einiger Börsenindices im Zeitraum vom 1.8.2008 bis zum 1.8.2010 erlaubt. Bei dieser Betrachtung reibt man sich endgültig verwundert die Augen! Entgegen der gefühlten Erwartung eines mit der Wirtschaftskrise

einhergehenden extremen Kurseinbruches an den Aktienmärkten, zeigen die Indices verblüffende Entwicklungen:

- DAX: -5%
- TecDAX: +/- Null
- S&P 500: +4%
- Euro Stoxx: -13%
- Nikkei: + 6%
- HangSeng: + 11%

Fazit: Wenn man den aufgezeigten aktuellen Börsen- und Wirtschaftsdaten vertrauen kann, ist kein reales Wirtschaftsproblem (mehr) ersichtlich. Im Gegenteil, die meisten Daten stehen heute deutlich besser da als zu Beginn der Finanzkrise im August 2008.

Wie ist dies nun zu interpretieren? Und welche Schlüsse kann ein Berater oder Endanleger daraus für sich ziehen? Zunächst einmal bewährt sich hier die alte Weisheit, dass die Leitbörsen immer der Aktualität in etwa ein- einhalb bis zwei Jahre voraus sind und die Erwartungen für diesen Zeitraum vorwegnehmen. Die Erwartungen für die nächsten zwei Jahre sind unbestritten positiv, da die Wirtschaft nach vielen drastisch einschneidenden Maßnahmen nun eine deutliche Erholungsphase erlebt und noch erleben wird. Dies ist und war an vielen verschiedenen Frühindikatoren deutlich abzulesen, womit Kurserholungen sicherlich berechtigt und überfällig gewesen sind. Gleichzeitig muss man auch eingestehen, dass die heute betrachteten Wirtschaftszahlen von einem extrem niedrigen Niveau zurückkommen und hier ein deutlicher Nachholeffekt in die aktuellen Zahlen mit einfließt. In diesem Szenario liegen die aktuellen Chancen des Aktienmarktes auf einer positiven Kursentwicklung in der nahen Zukunft.

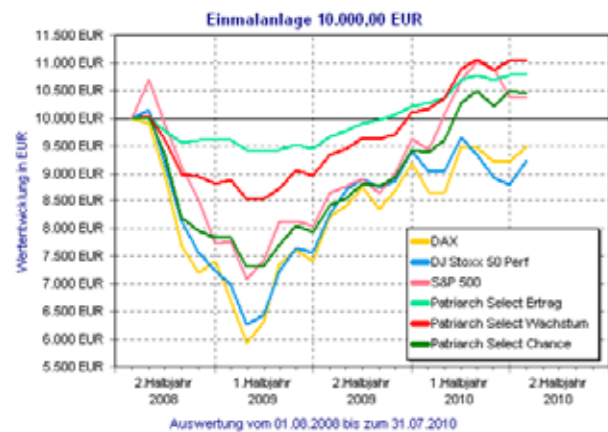
Fakt ist dennoch, dass die mit der Finanzkrise einhergehenden Probleme (massiver Ausbau der Staatsverschuldung, marodes Banksystem, Kreditengpässe, Immobilienblase, etc.) bei weitem nicht behoben sind, sondern den Steuer-

zahler noch über Jahre bis Jahrzehnte begleiten werden. Kann da eine Kursbewertung, die das gleiche Niveau wie vor Beginn der Krise wiedergibt, an den Weltbörsen realistisch sein? Wer dies verneint, muss sich eines zeitgleich eingestehen: Wenn die Börsen somit ihren derzeit realistischen Wert deutlich überstiegen haben, liegt ein erhebliches Rückschlagspotential vor!

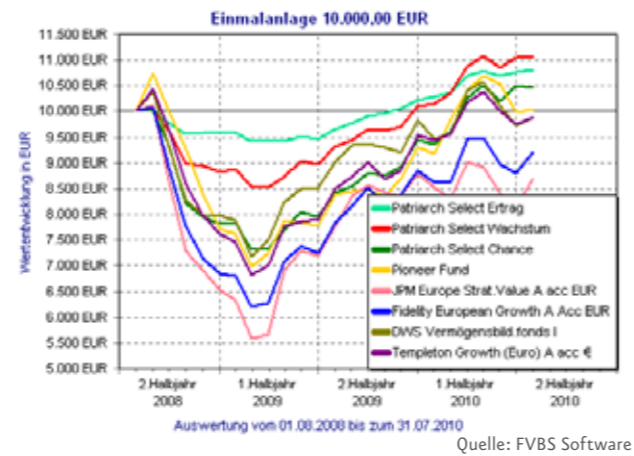
Wie sollte nun ein Anleger mit so einer bipolaren Situation umgehen? Aus unserer Sicht sollte er sich die Chancen des Aktienmarktes offen halten, aber gleichzeitig ein klares Sicherungskonzept in seiner Anlagestrategie für realistische Rückschlagspotentiale einbauen. Bei den Produktgruppen wird er wohl keine Experimente wagen wollen und schon gar nicht in Produktgruppen reinvestieren, mit denen er in der Krise schlechte Erfahrungen gemacht hat. Somit dürfte der Anleger flexible Versicherungslösungen favorisieren, die ihm das gesuchte Sicherheitsbedürfnis liefern, aber auch die Option haben, Kurschancen des Aktienmarktes mitzunehmen. Hier werden die PrismaLife-Tarifwelt und die A&A Superfonds-Police sicherlich ganz vorne in der Anlegergunst liegen, denn bei beiden Produkten mit ihren individuellen Möglichkeiten steht die potentielle Kombination zwischen Aktienmarktchance und Sicherheit durch Kapitalerhalt im Fokus.

Zusätzlich werden die wenigen exzellenten Investmentfonds, die ihre Stabilität in den letzten 2 Jahren der Finanzkrise beeindruckend unter Beweis gestellt haben, ebenfalls zu den Gewinnern gehören. Die meisten Konzepte haben, speziell

Grafik 1: Patriarch-Fonds vs. Indices



Grafik 2: Patriarch-Fonds vs. Mitbewerber



in dieser für den Anleger so wichtigen Phase, leider nicht gehalten, was sie versprochen haben. Der Anleger kann nun klar den Qualitätsunterschied anhand der Wertentwicklung erkennen. Hier können sich die Patriarch Select Dachfonds sehr gut sehen lassen. Nicht nur, dass sie in den letzten zwei schwierigen Jahren die gängigen Indices geschlagen haben (Grafik 1), sondern ebenso sämtliche populären Mitbewerber (Grafik 2). Einen besseren Leistungsbeweis in einer absoluten Extremphase der Kapitalmärkte wird sich nicht finden lassen (das gilt übrigens analog auch für die geklonten Strategien der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung). Zu guter Letzt wird die Suche nach innovativen integrierten Ansätzen, die den Schulterchluss von Partizipation an Kurschancen und weitestgehende Absicherung gegen Kursrisiken in einer Lösung bieten, weitergehen. Auch hier sind die Patriarch-Anleger bereits den entscheidenden Schritt weiter und haben mit dem Patriarch Multi Asset Dynamisch längst ihren Produktfavoriten gefunden. Und da wir auch weiterhin nicht in die wirtschaftliche Zukunft schauen können, gilt eines umso mehr: Unabhängig davon, ob sich die Volkswirtschaften bereits wieder auf der Rückkehr zur Normalität befinden und wir damit an den Märkten noch kurzfristig weiterhin positive Tendenzen erwarten, oder ob das aktuelle Bild einfach ein Bewertungsstrugschluss ist und der nächste Börsenabsturz nur eine Frage der Zeit ist – mit den auf beide Szenarien ausgerichteten Patriarch-Produktlösungen können Sie sich beruhigt zurücklehnen und die Interpretation solcher Indikatoren in Ruhe anderen überlassen.

# Globaler Investor, lokaler Partner



Frankfurt



**BNP PARIBAS**  
INVESTMENT PARTNERS

[www.bnpparibas-ip.com](http://www.bnpparibas-ip.com)

BNP Paribas Investment Partners ist ein international führender Asset Manager - jetzt auch mit der Kompetenz des bisherigen Unternehmens Fortis Investments.

- Alfred Berg
- Antin Infrastructure Partners
- Banco Estado AGF (IV)
- BMCI Gestion
- BNPP AM
- BNPP AM Brasil
- BNPP ERE
- BNP Paribas Private Equity
- BNP Paribas Discretionary Portfolio Management
- BNPP IP India (zur Zeit Fortis Investments India; Umfirmierung erfolgt in Kürze)
- CamGestion
- Fauchier Partners
- FFTW
- Fortis Investment Partners (Australia)
- Fortis Investments Turkey\*
- FundQuest
- HFT Investment Management Co. Ltd (IV) (früher Fortis Haitong)
- IMPAX
- KIT Fortis Investments (IV)
- Malbec Partners
- OAM
- PT. BNPP IP Indonesia (früher PT. Fortis Investments)
- SAIB BNPP AM (IV)
- Shinhan BNPP AM (IV)
- TEB AM (IV)\*

\*Die endgültige Struktur in der Türkei wird nach Gesprächen mit den Aktionären festgelegt.

BNP Paribas Investment Partners ist der internationale Markenname der Assetmanagement-Leistungen von BNP Paribas Asset Management. Die einzelnen zu BNP Paribas Investment Partners gehörenden Asset Manager werden nur zu Informationszwecken genannt und sind in Ihrem Land möglicherweise nicht geschäftlich aktiv. Weitere Informationen erhalten Sie von einem autorisierten Investment Partner vor Ort.

## NACH DER KRISE IST VOR DER KRISE

Eine abstrakte volkswirtschaftliche Betrachtung von Martin Mack und Herwig Weise, Geschäftsführende Gesellschafter der Mack & Weise Vermögensverwaltung, Hamburg. Fondsmanager des M & W Capital und des M & W Privat

**performer:** Weltweit haben Regierungen und Notenbanken seit 2007 die Banken mit Billionenbeträgen gestützt. Wie bewerten Sie diese Maßnahmen?

**Weise:** Die Liquiditätsmaßnahmen der Notenbanken zur Stützung des Bankensektors während der Krise waren notwendig und richtig, und um im heutigen Sprachgebrauch zu bleiben alternativlos, um die Insolvenz temporär illiquider aber eigentlich solventer Banken zu verhindern. Die Rettung insolventer Zockerbanken auf Kosten der Steuerzahler hingegen ist eine Ungeheuerlichkeit, die uns von der regierungsamtlichen Propaganda als alternativlos verkauft wird, indem diesen Finanzcasinos der Status „systemrelevant“ zuerkannt wird. Systemrelevant sind aber bestenfalls die Notenbanken, während alle anderen Wirtschaftsteilnehmer - und eben auch große Banken - die sich in die Insolvenz spekulieren, abgewickelt gehören. Ohne Wenn und Aber, so wie es Schweden in den 1990er Jahren mit seinen insolventen Großbanken erfolgreich im Interesse des Steuerzahlers getan hat! Der jetzt beschrittene Weg zementiert die seit der Rettung des Hedgefonds LTCM 1998 durch die US-Notenbank im Finanzsystem bestehenden eklatanten Fehlanreize. Natürlich werden immense Risiken eingegangen, weil Gewinne privatisiert und Verluste sozialisiert werden können. Dass die „Bankster“ sich nach diesen Regeln jetzt schon wieder Rekordgehälter und Boni auf Kosten der Steuerzahler auszuzahlen und die von den Banklobbyisten vor sich hergetriebene Politik täglich ihre Unfähigkeit oder Unwillen dokumentiert das Casino schließen zu wollen, unterminiert nach meiner Ansicht die Reste unserer Demokratie.

**performer:** Wie bewerten Sie die gesetzlichen Maßnahmen, die jetzt ergriffen werden, um die Liberalisierung des Finanzsektors rückgängig zu machen.

**Mack:** Die Liberalisierung des Finanzsektors wird häufig pauschal als Ursache der Finanzkrise benannt. Nach

meinem Verständnis von Marktwirtschaft hat es vor der Krise keine Liberalisierung des Finanzsektors gegeben, schließlich wurde allen Banken mit der Einführung von Basel II vorgeschrieben, finanzmathematische Modelle und Ratings zur Risikosteuerung einzusetzen! Die Banken haben mithilfe dieser theoretischen Modelle – die obendrein den Extremfall auch noch explizit ausschließen – die Risiken dann so kleingerechnet, dass sie ihre Bilanzsummen unendlich aufblähen konnten. Außerdem mussten viele Bankaktiva – gesetzlich verordnet! - nicht mehr mit Eigenkapital unterlegt werden, was den Prozess der Unterkapitalisierung bzw. Überschuldung des Bankensektors zusätzlich weiter förderte. Da alle Banken die gleichen unsinnigen Risikomodell und Ratings verwendeten, haben sich in ihren Bilanzen auch systematisch die gleichen Risiken, wie z. B. amerikanische Schrotthypotheken oder griechische Staatsanleihen angehäuften, was die Dimension der Finanzkrise zum Teil erklärt.

**performer:** Welche weiteren Ursachen für die Finanzkrise sehen Sie?

**Weise:** Die wesentliche Ursache für die Finanzkrise liegt bei den Notenbanken und letztendlich in der Konstruktion unseres Geldsystems, in dem Banken durch Kreditschöpfung Geld aus dem Nichts entstehen lassen können. Die in einer freien Marktwirtschaft mit planwirtschaftlicher Manier (!) agierenden Notenbanken haben vor der Krise die Zinsen viel zu lange auf historischen Tiefständen gehalten und damit die Verschuldungsblase erst ermöglicht, die jetzt geplatzt ist. Als Reaktion darauf wird nun versucht, die Folgen der geplatzen Blase mit noch stärkerer Verschuldung, insbesondere auf staatlicher Seite, zu heilen, was geradezu als absurd erscheinen muss. Kein Drogenabhängiger wird durch die Gabe von weiteren Drogen geheilt, doch genau das wollen uns die für die zahlreichen Krisen der letzten Jahrzehnte verantwortlichen Personen als ultimative Lösung „verkaufen“.

**performer:** Die Politik folgt damit der Theorie von Keynes, der als der größte Ökonom des vergangenen Jahrhunderts gilt.

**Mack:** Bei allem Respekt vor Keynes als Ökonomen, aber schon damalige Kritiker haben seine Theorie als „Ökonomie der Illusionen“ bezeichnet und keine positiven Folgen einer Inflationspolitik auf die Arbeitslosigkeit erkennen wollen. Keynes ist heute eine Art Ersatz-Religion für ausgabenfreudige Politiker, Notenbanker und deren Main Stream-Ökonomen geworden. Die Theorie selbst ist spätestens seit den 1970er Jahren widerlegt, als Helmut Schmidt, damals lieber 5% Inflation als 5% Arbeitslosigkeit forderte und schließlich beides bekam. Zudem ist es ja wohl mehr als bemerkenswert, dass keiner von den keynesianischen Ökonomen 2007 eine Krise erkennen konnte, während andererseits diese von den Anhängern der österreichischen Schule der Nationalökonomie treffend vorhergesagt wurde.

**performer:** Alle Ökonomen sagen, dass die Wirtschaft ohne staatliche Interventionen in die Depression gerutscht wäre. Das können die Staaten doch nicht zulassen?

**Weise:** Die entscheidende Frage ist, ob man an den Erfolg planwirtschaftlicher Markteingriffe glaubt oder eben nicht. Angesichts des gescheiterten sozialistischen Experiments und angesichts der bisherigen Erfahrungen grenzt es geradezu an Hybris, wenn die Verantwortlichen uns glauben machen wollen, Rezessionen oder Depressionen tatsächlich durch willkürliche Eingriffe verhindern zu können. Die politische Rechtfertigung für frühere konjunktur- und geldpolitische Maßnahmen war immer, dass die Wirtschaft vor einer Rezession bewahrt werden müsse. Das Resultat dieser Maßnahmen ist eine exponentiell gestiegene staatliche Verschuldung, ohne dass sich real nennenswert etwas verbessert hätte. Im Gegenteil, so ist die Arbeitslosigkeit immer weiter gestiegen, während die notwendigen Bereinigungen unhaltbar gewordener Wirtschaftsstrukturen, also die „kreative Zerstörung“, wie es Joseph Alois Schumpeter einmal treffend formulierte, von der Politik verhindert wurde (s. Opel, Landesbanken etc.). Kein Hobbygärtner käme auf die Idee, Unkraut unter einer Schicht Humuserde zu bedecken, nur um sich dann am nun kurzzeitig nicht mehr sichtbaren Problem zu erfreuen - die Politik jedoch schon! Letztendlich dienen alle ihre interventionistischen und Lobbyinteressen vertretenden Maßnahmen dazu, die



### Martin Mack

Geschäftsführender Gesellschafter

- Bank- und Diplom-Kaufmann
- geboren am 21. Oktober 1963 in Lübeck
- 1989 Gründung der Mack & Weise Vermögensverwaltung
- Einzeldepotverwaltung mit Schwerpunkt auf die internationale Aktienmärkte
- 2001 Initiator und Investmentberater des M & W Capital Investmentfonds
- 2006 Initiator und Investmentberater des M & W Privat Investmentfonds

Probleme – statt sie zu lösen – so lange wie möglich in die Zukunft zu schieben, nur um den heutigen Wählern so wenig „Schmerzen“ wie möglich zuzumuten. Heute haften unsere Kinder und deren Ungeborenen für Ihre Eltern, trotz gegenteiliger Behauptungen der jetzt Verantwortlichen!

**performer:** Was erwarten Sie für die nächsten Jahre?

**Mack:** Wir gehen davon aus, dass Politik und Notenbanken nicht mehr allzu lange dazu in der Lage sein werden, die Ursachen der über Jahrzehnte aufgebauten Verschuldungs-Ungleichgewichte mit billigem Geld zu überdecken. Wir meinen, dass 2007 die bisher größte jemals gesehene Verschuldungsblase geplatzt ist. Die Billionenbeträge, die jetzt benötigt werden, um die wirtschaftliche Scheinwelt noch weiter etwas aufrecht zu erhalten, bezeugen dieses eindrucksvoll. Der Ökonom und einer der bedeutendsten Vertreter der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, Ludwig von Mises, erkannte diese Entwicklungen schon 1922: „Es gibt keine Möglichkeit, den endgültigen Einbruch eines Booms zu verhindern, der durch eine Kredit (Schulden) Expansion hervorgerufen wurde. Die Alternative ist nur, ob die Krise früher kommt, als Folge einer freiwilligen Abkehr von einer weiteren Kredit (Schulden) Expansion, oder später, als endgültige und vollständige Katastrophe im betroffenen Währungssystem.“

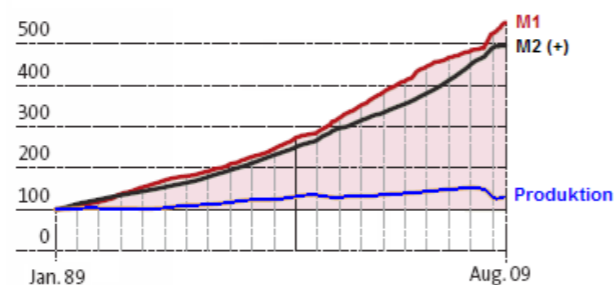
Ob sich die Verschuldungsblase nun inflationär oder deflationär bereinigt, ist heute noch nicht abschließend zu bestimmen, jedoch lieferte der deutsche Banker Carl Fürstenberg schon im vergangenen Jahrhundert die Antwort, wie das Endspiel ausgeht: „Inflation oder Deflation sind nur zwei Fremdwörter für Pleite!“

**performer:** Inflation ist allerdings derzeit das beherrschende Thema in den Finanzmedien. Müssen wir uns derzeit wirklich unmittelbar vor einer massiven Geldentwertung fürchten?

**Weise:** Eine schleichende Entwertung unser Ersparnisse ist ja leider schon seit Jahren Alltag. Es grenzt in meinen

Augen geradezu an Volksverdummung, wie die verantwortlichen Notenbankler über Preisstabilität philosophieren, die jedoch lediglich Kaufkraftzerstörung zum Ziel hat. So lobte EZB-Chef Trichet kürzlich tatsächlich, dass die EZB ihr „preisstabiles“ Inflationsziel von nahe, aber unter 2% p.a. (gemessen an der Preisentwicklung eines Warenkorb) seit der Euro-Einführung erreicht hat. Wer seinen Taschenrechner zur Hand nimmt, kann leicht ausrechnen, dass sich das Geld bei 2% Inflation innerhalb von 25 Jahren um ~40% und nach 50 Jahren schon um über 60% entwertet hat. Wer das als oberster Währungshüter, oder besser „Währungsverfallshüter“, als Preisstabilität „verkauft“, versucht einfach der Lüge neue Wahrheiten einzuhauchen. Abgesehen davon hat die EZB die Geldmenge seit der Euro-Einführung verdoppelt, was natürlich nur rein zufällig auch der von den Menschen „gefühlten“, real zu bezahlenden Inflation entspricht. Dass die Ausweitung der Geldmengen eine der wichtigsten Aufgaben der Notenbanken zu sein scheint, verrät der Blick auf die Entwicklung im OECD-Raum.

Geldmengen vs. Industrieproduktion im OECD-Raum



Quelle: OECD

Aber zurück zu Ihrer Frage. Die Flutung des Systems mit unendlicher Notenbankliquidität lässt längerfristig betrachtet eine massive Geldentwertung fürchten! Wir gehen aber davon aus, dass wir vor einer inflationären Entwicklung zuvor erst noch eine deflatorische Phase erleben werden.

**performer:** Wie passt das zusammen?

**Weise:** Ohne staatliche Eingriffe hätte die „deflationäre Abrissbirne“ aus Pleiten, Verschuldungsabbau und

sinkender Nachfrage ihre Arbeit verrichten können und alle ungesunden Strukturen beseitigt. (Damit wären die Fundamente für einen neuen und tragfähigen Aufschwung gelegt.) Selbst wenn der Staat als letzter verschuldungsfinanzierter Nachfrager einspringt, können seine Eingriffe, wie das Beispiel Japan mit seinem 20-jährigen „track record“ zeigt, diesen Prozess allenfalls verzögern aber eben nicht aufhalten. Die Hoffnungen der Keynesianer, über eine künstlich erzeugte Nachfrage der Wirtschaft zu einem selbsttragenden Aufschwung zu verhelfen, wird gerade wieder einmal durch die Realität widerlegt. Im Ergebnis sind viele der staatlichen Retter jetzt selbst vom Bankrott bedroht, wie die Staatsschuldenkrise in Europa zeigt. Unter dem Druck der drohenden Überschuldung haben die Regierungen nun erstmal Sparpakete und Steuererhöhungen beschlossen, was aber hier die Nachfrage dämpfen wird und somit deflatorische Tendenzen unterstützt. Angesichts der rekordtiefen Zinsen haben die Notenbanken auch kaum noch geldpolitischen Spielraum, um auf diese Entwicklung reagieren zu können, sodass sie in ihrer Verzweiflung dann zu einer unbegrenzten Monetarisierung der Staatsschulden übergehen könnten. Dann droht tatsächlich eine inflationäre Entwicklung, die sich außerhalb der „Kontrollmöglichkeiten“ von den Notenbanken entwickelt - im schlimmsten Fall wie 1923 in Deutschland.

**performer:** Die Anhänger der Österreichischen Schule der Nationalökonomie deuten die Expansion der Geldmenge an sich als Inflation.

**Mack:** Richtig, wenn die Expansion der Geldmenge nicht mit einem entsprechenden Zuwachs der Realwirtschaft einhergeht, so ist die darüber hinausgehende Ausweitung der Geldmenge tatsächlich Inflation, die sich früher oder später auch in den Preissteigerungen (Teuerung) eines Warenkorb bemerkbar macht. Seit der Aufhebung der Teilgolddeckung des US-Dollars im Jahre 1971 ist eine gewisse Diskrepanz – um es mal zurückhaltend zu formulieren – zwischen dem Wachstum der Geldmengen und dem Anstieg der Realwirtschaft festzustellen.

Der einzige Wirtschaftszweig, der mit dieser (Fehl-) Entwicklung mithalten konnte, ist wachstumstechnisch betrachtet der Finanzsektor, der sich mittlerweile völlig von der Realwirtschaft entkoppelt hat. Während die größere (Real-)wirtschaft Mehrwerte erarbeitet, verzockt der kleinere Anteil neben dem virtuell kreierten Geld zudem auch noch die Ersparnisse der Bürger! Mit der überschüssigen Geldmenge hat der Finanzsektor – seinen Wohlstand fördernd – vor den Augen der Notenbanken und Regulierer immer größere Finanzblasen aufgepumpt, die nach ihrem jeweiligen Platzen auch immer größere Schäden in der Realwirtschaft hinterließen.

**performer:** In den letzten Monaten wurde in den Medien das Konzept des „Crack-up Booms“, welches aus der Österreichischen Schule der Nationalökonomie stammt, populär. Könnten Sie unseren Lesern das Konzept etwas näher beschreiben?



### Herwig Weise

Geschäftsführender Gesellschafter

- Bank- und Diplom-Kaufmann
- geboren am 11. November 1965 in Lübeck
- 1989 Gründung der Mack & Weise Vermögensverwaltung
- Einzeldepotverwaltung mit Schwerpunkt auf die internationale Aktienmärkte
- 2001 Initiator und Investmentberater des M & W Capital Investmentfonds
- 2006 Initiator und Investmentberater des M & W Privat Investmentfonds

**Mack:** Der Crack-up Boom (CuB) ist auch unter dem von Ludwig von Mises geprägten Begriff "Katastrophenhausse" bekannt. Damit wird der zunehmende Vertrauensverlust der Bevölkerung in das Geldsystem beschrieben, welcher zu einer beschleunigten Flucht aus dem Geld hinein in Sachwerte führt. Im Ergebnis sieht man dann eine deutlich steigende Nachfrage, die aber nur kurzfristig zu einer scheinbar boomenden Wirtschaft und auch Aktienbörsen führt. Letztlich führt dieser Prozess zur Zerstörung der Währung, wie zuletzt in Simbabwe gesehen. Und dann zählt nur noch eines: das ultimative Zahlungsmittel - Gold. Denn Gold ist Geld!

**performer:** Ist Gold angesichts drohender Deflation für die kommenden Monate trotzdem ein gutes Investment? Warum sollte man gerade jetzt in Gold investieren?

**Weise:** Wer in den letzten Jahren die Goldanlage ignoriert hat, kommt nicht umhin, sich spätestens jetzt mit dieser Anlageform zu beschäftigen. Denn ob wir erst noch kurzfristig einen deflatorischen Einbruch sehen und erst dann eine massive Inflation, ist langfristig unerheblich. Wie die Vergangenheit beweist, bewegen sich langfristig alle Papiergeldwährungen bzw. Kreditgeldwährungen

in Richtung ihres inneren Wertes – sprich gegen Null. Gold bringt zwar keine Zinsen, aber hat eben auch keine Schulden. Mit Gold konnte man über Jahrhunderte Kaufkraft erhalten. Gold erwirbt man also nicht als Spekulationsobjekt, sondern als den Vermögensschutz schlechthin. Wir empfehlen daher unverändert, temporäre Rückschläge im Goldbereich zum Bestandsausbau zu nutzen. Ähnliche Rückschläge, wie im Herbst 2008, erwarten wir für Gold allerdings nicht mehr, da sich mittlerweile auch Notenbanken mit großen „Papiersorgen“ unter den Käufern finden. Weißmetalle wie Silber, Platin und Palladium, die stärker vom konjunkturellen Umfeld beeinflusst werden, könnten nochmals erheblich unter Druck geraten – jedoch gilt es dann, diese Schwächen zum Erwerb zu nutzen. Silber erscheint in diesem Zusammenhang besonders interessant, da neben der Industrienachfrage, die monetäre Wiederentdeckung als „Gold des kleinen Mannes“ hohes Potenzial verspricht.

**performer:** Nun ist Gold oder Silber in den vergangenen Monaten schon deutlich gestiegen, sodass hier schon von einer Blase gesprochen wird. Und nun raten Sie dennoch zum Einstieg?

**Mack:** Blasen sehen wir so einige, nicht jedoch bezogen auf Edelmetalle. Denn addiert man alles Gold bzw. Silber dieser Welt zusammen, so errechnet sich gerade mal ein Gesamtwert von etwa 6,5 Billionen USD für Gold bzw. lediglich 23 Mrd. USD für Silber. Denen stehen mittlerweile allerdings schon weltweit über 91 Billionen USD an Schulden in Form von Anleihen gegenüber – Tendenz weiter steil steigend und das mit stetig wachsender Ausfallwahrscheinlichkeit (siehe PIIGS, USA oder Japan). Allein dieses Jahr suchen weitere rund 4 Billionen USD an Schuldpapieren neue Käufer. Seit der Mensch Geldanlagen vornimmt, ist noch keine Anlageklasse so häufig ausgefallen wie die der Anleihen – Gold ist hingegen noch nie ausgefallen! Allein schon Letzteres ist Grund genug, Edelmetalle in physischer Form bei seiner Vermögensstruktur zu berücksichtigen.

Vielen Dank für das Gespräch!



ALTIRA  
GROUP

[www.altira-group.de](http://www.altira-group.de)

Unabhängige Investmentteams.  
Institutionelle Infrastruktur.

## UNTERNEHMERISCHES ASSET MANAGEMENT

Die Altira Group (WKN: 121 806) ist eine eigentümergeführte, börsennotierte Asset Management-Gesellschaft, die sich auf alternative Investmentstrategien für institutionelle und private Investoren fokussiert hat.

### — Experte für Wachstumsmärkte

Hierbei konzentriert sich die Altira Group sowohl auf etablierte als auch neu entstehende, zukunftsorientierte Wachstumsmärkte. In deren chancenreichem Umfeld sind die Investmentteams der Altira Group durch ihr spezialisiertes Wissen, ihre langjährige Erfahrung und ihre unternehmerische Denk- und Handlungsweise in der Lage, mittels eines aktiven Investmentansatzes („High-Alpha-Strategien“) eine nachhaltig überdurchschnittliche Rendite zu erzielen.

### — Kontakt

Olaf Meier, Head of Investor Relations  
T +49 (0) 69.719 12 80-123  
[investor-relations@altira-group.de](mailto:investor-relations@altira-group.de)

## WIE SIEHT EIN SINNVOLLES, EFFIZIENTES, HAFTUNGSSICHERES UND RENDITESTARKES FONDSGESCHÄFT IN ZUKUNFT AUS?

### Die Patriarch Fondsvermögensverwaltungen geben die Antwort

In den letzten Jahren hatten es Vermögensverwaltungen allerorts 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. Erfreulicherweise dreht dieser Trend derzeit allerdings massiv und die Fonds-Vermögensverwaltung steht wieder hoch in der Gunst der Berater.

Woher kommt nun dieser deutliche Sinneswandel bei den Finanzvermittlern? Schon in den letzten Monaten erreichten uns immer wieder die Klagen der Berater zu den kaum noch zu bewältigenden MIFID-Anforderungen im Beratungsprozess. Die Fondsvermittlung an einen Endkunden gerät immer mehr zu einem bürokratischen Spießrutenlauf. Insbesondere die Vermittler, die als gebundener Agent unter einem Wertpapierhaftungsdach eingebunden sind, haben mit exorbitant hohen Protokollierungsvorgaben zu kämpfen. Dies folgt daraus, dass der Gesetzgeber hier die gleichen Maßstäbe wie im Bankenvertrieb ansetzt. Speziell in diesem Bereich sind als Folge der Finanzkrise die gesetzlichen Beratungspflichten extrem verschärft worden.

Für den ungebundenen Fondsvermittler, welcher nach Erlaubnis gemäß §34c GewO berät, gelten diese Hürden zwar derzeit noch nicht, Experten erwarten aber eine Angleichung der gesetzlichen Vorgaben in kürzester Zeit. Die Flucht aus einem sinnvollen Wertpapierhaftungsdach, nur um die dort aktuell höheren Protokollierungsvorgaben zu umgehen, bringt also mittelfristig sicherlich keine Rettung. Hinzu kommt, dass ein Vermittler mit einer Vertriebs Erlaubnis nach §34c GewO nur vermittelnd und nicht beratend tätig sein darf. Zum einen wird dies in der Praxis realistisch kaum umsetzbar sein und zum anderen steht er im Haftungsfalle alleine da – ohne einen starken Mithafter, wie bei einem Wertpapierhaftungsdach.

Besonders ärgert die betroffenen Berater aber der Umfang der Neuregulierung. Nicht nur die Protokollierung beim

Erstgespräch und die sinnvolle gewünschte Ermittlung der Motive und Risikoneigung des Kunden via Fragebogen sind davon betroffen, sondern auch jede weitere Folge- oder Telefonberatung – selbst eine ohne Abschluss! Weitere Anforderungen wie das exakte Aufzeigen der Kostenstruktur des Produktes, die Übergabe sämtlicher Verkaufsunterlagen, Unterzeichnung von Risikobelehrungen und, und, und... runden dieses umfangreiche Prozedere sehr zum Leidwesen aller Beteiligten ab.

Zusammenfassend sind dies alles Faktoren, welche für den normalen Finanzdienstleister als Berater und Betreuer kaum noch zu bewältigen sind. Zumindest wenn er auch noch beratend tätig sein möchte und nicht zum kompletten Bürokraten werden will.

Bei einer Fonds-Vermögensverwaltung, wie z.B. der PatriarchSelect Fonds-Vermögensverwaltung oder der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten hingegen, stellt sich dieser ganze Sachverhalt juristisch völlig anders, nämlich deutlich einfacher, dar. Denn dort sind die oben genannten Anforderungen weitestgehend vom beauftragten Vermögensverwalter zu leisten und dieser haftet sogar für die ordnungsgemäße Erledigung der MIFID-Anforderungen. Das ist selbstredend eine immense bürokratische Erleichterung für jeden Berater! Ein Blick auf die erforderliche Protokollierung lässt dann das Berater- und Kundenherz (denn auch der Kunde wühlt sich nicht gerne durch eine unendliche Formularwelt) endgültig höher schlagen. Alles von Beraterseite benötigte, wie z.B. der zu leistende Eignungstest des Kunden, ist in einem Antrag integriert.

**So macht Fondsgeschäft wieder allen Beteiligten Spaß und die Beratung steht wieder im Fokus.**

Und wohl dem, welcher, wie bei der PatriarchSelect Fonds-Vermögensverwaltung, über ein bereits 7,5 Jahre bewährtes Produkt mit dem mehrfach ausgezeichneten Management der DJE Kapital AG und der erprobten Verwahrung über

die Augsburger Aktienbank AG verfügt. Oder, wie bei der Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten, einen absolut innovativen Ansatz zur Krisenvermeidung spielen kann, und dabei mit der GS&P wiederum einem anderen der besten unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland vertrauen kann.

Zusätzlich ist die immer stärkere Nachfrage nach einer Exklusivität und nicht zu hoher Vergleichbarkeit des angebotenen Top-Fondsproduktes des Beraters wieder stärker zu vernehmen. Ziel ist es, dem Wettbewerber „Hausbank“ konkurrenzlos die Grenzen aufzuzeigen. Dieser Ansatz sprach schon immer für die Patriarch-Vermögensverwaltungen. Exklusivität ist hier seit eh und je gegeben, da die PatriarchSelect Fonds-Vermögensverwaltungen nicht über den Bankschalter erhältlich sind 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 fünf unterschiedlichsten Risikoklassen über 7,5 Jahre dürfte gerade aktuell selten zu finden sein (siehe Grafik S. 24).

Zu guter Letzt ist die Gebührenstruktur deutlich günstiger als bei vergleichbaren Dachfonds, da sowohl der Ausgabeaufschlag, als auch die Verwaltungsvergütung niedriger ausfallen und die Performance Fee sogar ganz wegfällt. Jede Fonds-Vermögensverwaltung, also auch unsere PatriarchSelect Fonds-Vermögensverwaltung, hat aber auch klare Abweichungen zur klassischen Fondsvermittlung:

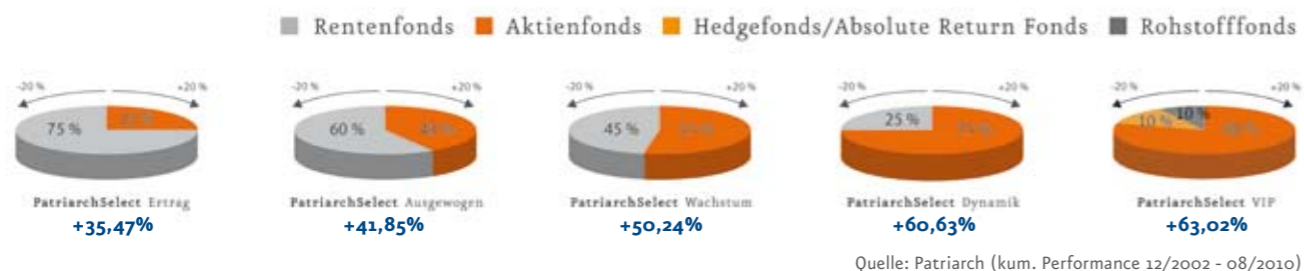
- nur eine Verwahrstelle (Augsburger Aktienbank AG) möglich
- separates Depot und damit separater Depotöffnungsantrag von Nöten (keine Integration bereits bestehender Vermögenswerte/Wertpapiere machbar)
- die Depotgebühren betragen 50 Euro p.a zzgl. MwSt., anstelle der 36 Euro für ein normales Depot (bei der AAB)
- leichte steuerliche Nachteile über die Abgeltungsteuer, da fortlaufende Versteuerung und nicht Steuerverschiebung zum Laufzeitende

Trotz der vorstehenden Unterscheidungen zum klassischen Fondspicking ist bereits eines klar ersichtlich:



# Das ZinsFix plus – Tagesgeld mit garantiertem Zins!

Aktuell kommt an einer guten Fonds-Vermögensverwaltung kein effizient arbeitender Fondsberater vorbei!



Denn nur hier stehen persönlicher Zeit- und Beratungseinsatz, Qualität des Produktes, die dauerhafte Begleitung des Kunden (durch den mandatierten Vermögensverwalter) und natürlich auch die Entlohnung des Beraters noch in einem gesunden Verhältnis. Wohl dem, welcher, wie bei den Patriarch-Produkten, aus sechs erprobten und bewährten

Strategien von zwei unabhängigen Top-Vermögensverwaltern Deutschlands wählen kann. Ihr Endkunde wird Ihnen danken, dass sein Wohl wieder im Mittelpunkt Ihres Tuns steht und nicht mehr die bürokratische Abwicklung des Geschäftsvorganges.

## MASSGESCHNEIDERTE KAMPAGNEN FÜR BERATER.



Finanz- und Versicherungsbranche ein schwieriges Geschäft, das ohne gut organisierte Vertriebsunterstützung nicht funktioniert. Problematisch für Einzelkämpfer und Vertriebsseinheiten ist die Informationsüberflutung sowie ein schwer darstellbarer Prozessaufwand, um umfassende Verkaufskampagnen im Kundenkreis zu planen und durchzuführen. Vielen Beratern fehlt hierfür die Zeit.

Jung, DMS & Cie. hat daher die Onlineplattform „vertriebsaktionen.de“ für ein

systematisches Kampagnen-Management zur Verkaufunterstützung geschaffen. Zum einen als Medium zur gebündelten Beraterinformation und zum anderen für zentral vorkonfigurierte Werbemaßnahmen, mit denen Berater ihre Kunden individuell und aktionsbezogen ansprechen und informieren können.

Die einzelnen Vertriebsaktionen werden von Jung, DMS & Cie. für alle Produktbereiche vorbereitet und auf der Seite [www.vertriebsaktionen.de](http://www.vertriebsaktionen.de) aufgelistet. Vermittler wählen das favorisierte Themen- oder Produktgebiet für ihre Kunden aus und können mittels Verlinkung auf die jeweiligen Einzelkampagnen zugreifen. Hier stehen tieferegehende Produktdetails, praktische Vertriebstipps und verkaufunterstützende Materialien zur Verfügung, beispielsweise individualisierbare Druckaufträge für kampagnenbezogene Flyer, Broschüren oder Mailingaufträge, die direkt per Mausklick gestartet werden können.

Zur vertrieblichen Unterstützung dieses aktuellen Trends am Markt, haben die Patriarch und die Jung, DMS & Cie. AG eine große Marketingaktion rund um die sechs Vermögensverwaltungsstrategien aus dem Hause Patriarch für die Berater konzipiert und bereitgestellt. Dabei werden die bekannten Produktlösungen unter dem zusätzlichen neuen unternehmensübergreifenden Label „A&A Superfonds-Portfolien“ sehr innovativ beworben und schlüssig und einfach dem Endkunden näher gebracht.

Neben Musterbriefen zu dem Thema, Postern und Flyern, rundet ein Endkundenfilm auf [poolnews.tv](http://poolnews.tv) die vorhandenen Marketingmaterialien zur Unterstützung der Berater ab. Selbst an ein außergewöhnliches Präsent des Beraters als kleines Dankeschön für das Vertrauen seines Endkunden wurde gedacht. Der Urlaubsgutscheinanbieter Connex hat dafür sein Programm holiday plus unlimited produktunabhängig für die Kundenpflege zur Verfügung gestellt (siehe Vertriebstipp aus dem letzten performer).

**3,0 % pro Jahr\***



Nutzen Sie unser Aktionsprodukt für Ihre Neu-Kundenansprache!

Vorteile für Ihre Kunden\*

- 3,0 % p. a. auf max. 10.000 EUR Anlagebetrag
- Zinsgarantie bis 30. Juni 2011
- Tägliche Verfügbarkeit

Unsere Partner profitieren von attraktiven Provisionen und perfektem Service.

Die Augsburger Aktienbank, Ihr starker Partner für Geldanlage und Kredit.

[www.aab.de](http://www.aab.de)

\* Voraussetzung: Investition in Wertpapiere in Höhe von 5.000 EUR  
 • durch Depotübertrag zu uns  
 • durch Neuinvestment

IHR STARKER PARTNER!

AUGSBURGER  
**Aktienbank**

## FREIER FINANZDIENSTLEISTER UND VERSICHERUNGSMAKLER MIT IHK-ABSCHLUSS: EINE GROSSARTIGE BERUFSSCHANCE MIT ZUKUNFT

Aktuell sind viele Menschen auf der Suche nach einer Neuausrichtung in ihrer beruflichen Karriere. Teils gewollt – teils ungewollt.

Unabhängig davon, ob Sie gerade vor kurzem Ihre Ausbildung beendet haben und Ihre Zukunft selbst in die Hand nehmen wollen, Sie Frührentner sind und noch nicht zum „alten Eisen“ gehören möchten, endlich mal Ihr eigener Chef werden wollen oder einfach Ihr Hobby zum Beruf machen möchten – die Finanzdienstleistungsbranche bot hier bisher immer einen relativ unbürokratischen Einstieg, was vielen Suchenden einer neuen beruflichen Herausforderung sehr entgegen kam.

Viele der besten freien Finanzberater, die es heute gibt, sind einmal selbst Seiteneinsteiger in unsere Branche gewesen. Ohne einen unbürokratischen Zugang in unser Berufsfeld, eigenes Engagement und Weiterbildung würden viele Kunden heute auf außergewöhnliche Persönlichkeiten und exzellente Beratung verzichten müssen. Leider hat dieser in der Vergangenheit relativ einfache Zugang zum, lt. Investmentpioneer Dr. Klaus Jung „schönstem Beruf der Welt“, auch einige „schwarze Schafe“ angezogen, deren abgelieferte Beratungsqualität der Außenwahrnehmung unseres Berufsbildes sicherlich nicht dienlich war. Typisch deutsch, fehlt es einer Berufsgruppe offensichtlich außerdem generell an Anerkennung, Renomé und Lobby, wenn der Erwerb der Berufserlaubnis verhältnismäßig einfach zu erhalten ist. In Folge dessen hat der Gesetzgeber mittlerweile hohe Hürden bei der Erlangung der notwendigen Berufszulassungen – besonders im Versicherungsvertrieb – gesetzt. Insbesondere die Fachkunde ist dabei von hoher Bedeutung. Denn ohne entsprechenden Nachweis wird niemand in Deutschland mehr zum freien Versicherungsvertrieb zugelassen.

Und was wird nun aus dem Neuanfang über den zweiten Karriereweg im Finanzdienstleistungssektor? Ist dies das Ende eines Traums? Soweit muss es nicht

kommen, denn die Patriarch hat rechtzeitig auf diese Veränderungen reagiert und bietet mit dem hauseigenen Versicherungshaftungsdach die rechtskonforme einfache Lösung für alle Beteiligten! Patriarch bietet Ihnen dabei eine kostengünstige Unterstützung zum geforderten berufsbegleitenden Abschluss als Versicherungsfachmann/-frau (IHK) an. Hierbei wird die Kostenbelastung durch ein bis zu 100%iges Sponsoring (!) der Patriarch insbesondere für den Neueinsteiger erträglich gehalten.

Während man bei vielen Vertrieben eng eingebunden wird und zu Beginn oft nur „Tipp-Provisionen“ erhält, hat man beim Versicherungshaftungsdach von Patriarch von vorn herein eigene ordentliche Provisionen und baut sich kontinuierlich einen eigenen Kundenstamm auf. Denn die Kunden, die Sie vermitteln, gehören Ihnen und nicht Dritten und werden Ihnen nach Abschluss des IHK Lehrganges selbstverständlich zugeschlüsselt. Bereits in der „Ausbildungsphase“ unterhalb des Versicherungshaftungsdaches ist der angebundene Partner sein eigener Herr. Er ist kein Mitarbeiter der Patriarch und diese hat ihm gegenüber auch keine Weisungsbefugnis. Das Versicherungshaftungsdach ist ein reines Fortbildungs- und Qualifizierungsinstrument.

Um den gesetzlichen Erfordernissen zu genügen, hat der Partner unter dem Versicherungshaftungsdach in der Ausbildungsphase die Chance, mit drei renommierten Versicherern zusammenzuarbeiten und als mehrfach gebundener Agent zu agieren – mit eigener auf 12 Monate befristeter Eintragung ins IHK Vermittlerregister! Es stehen dem Haftungsdachmitglied die Produkte der PrismaLife AG mit Schwerpunkt auf Lösungen im fondsgebundenen Rentenversicherungsbereich (Schicht 3 stornofrei), die WWK als mehrfach ausgezeichnete Versicherer mit Fokus auf der Absicherung biometrischer Risiken (Berufs- und Erwerbsunfähigkeit) sowie die Barmenia als Spezialist für das Krankenversicherungsgeschäft (KV Voll- und Zusatzversicherung) zur Verfügung.

Kurz gesagt: Er hat über unseren Ansatz die komplette Versicherungspalette bereits in seiner „Qualifizierungsphase“ zum Wohle seiner Kunden zur Verfügung. Damit hat er keine einnahmenlose Zeit zu überbrücken, sondern ist sofort vertriebslich einsatzbereit, was für viele Berufsumsteiger entscheidend ist.

Die Konzentration auf einige wenige Top-Gesellschaften erleichtert oft den Einstieg, um nicht im Tarif-Dschungel der Versicherungswelt den Überblick zu verlieren. Die Patriarch Multi-Manager GmbH unterstützt Sie bei Ihrer beruflichen Neuausrichtung mit den begleitend benötigten Vertriebs- und Produktschulungen und gibt Ihnen wertvolle Tipps für die Beratung. Auf welchem anderen Weg werden neue Kollegen derart stark und vertriebsnah auf ihrem veränderten Berufsweg unterstützt? Diese Chance sollte man sich nicht entgehen lassen. Nutzen Sie diese Option auf eine berufsbegleitende, gesponsorte IHK-Qualifikation mit eigenem Provisionsanspruch, eigenem Kundenstamm und ausgesuchten Qualitätsprodukten! Eine einzigartige Basis für einen erfolgreichen eigenständigen Karrierestart.

Ergänzend sei gesagt, dass Sie unser Angebot natürlich auch als Arbeitgeber nutzen können, wenn Sie schon etablierter Finanzdienstleister sind, Personen mit den geschilderten Motiven und Wünschen kennen und diese selbst als neue Mitarbeiter in ihr Unternehmen einbauen möchten. Hier unterstützt sie das Versicherungshaftungsdach der Patriarch gerne bei Ihren Plänen und Überlegungen.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, Sie aber noch Fragen haben, dann kontaktieren Sie uns gerne unter

069/715 89 90 90,  
[info@versicherungshaftungsdach.de](mailto:info@versicherungshaftungsdach.de)  
 oder im Internet unter  
[www.versicherungshaftungsdach.de](http://www.versicherungshaftungsdach.de).

Denn denken Sie daran: Die Zukunft ist die Zeit, in der Sie leben werden – auch beruflich. Wir begleiten Sie gerne.



## WEGE IN DEN MARKT DER UNABHÄNGIGEN VERSICHERUNGSVERMITTLUNG UND FINANZBERATUNG

Da seit dem 31. März 2009 jegliche Übergangsvorschriften in Bezug auf die Versicherungsvermittlung abgelaufen sind, hat der Gesetzgeber nun für 2011 ein Gesetz zur Kapitalanlagevermittlung angekündigt. Ein guter Zeitpunkt also, sich mit den Auswirkungen der Regulierungen auf die Nachwuchsgewinnung im unabhängigen Vertrieb zu beschäftigen.

Unbestritten ist der Vertriebsweg der unabhängigen Vermittler am stärksten von den Neuregelungen betroffen. Während gebundene Vermittler durch die Haftungsübernahme eines Anbieters quasi „vom ersten Tag an“ ohne Einschränkungen Produkte vermitteln dürfen, müssen ungebundene Vermittler zunächst eine Sachkundeprüfung bestanden haben, um dann ins Vermittlerregister eingetragen werden zu können. So lange diese Prüfung nicht bestanden ist, darf man selbst nicht als Vermittler tätig sein, ein eigener Marktauftritt und notwendige Umsätze sind nicht möglich.

Dennoch waren im Juni beinahe 78.000 Makler und Vertreter mit eigener Erlaubnis im Versicherungsvermittler-Register eingetragen. Wer den Markt kennt,

weiß aber auch, dass die Zahl eigentlich höher sein müsste. Eine Reihe von Unternehmen schaffen es unter den veränderten Rahmenbedingungen nicht, in ausreichender Zahl neue Vertriebspartner anzubinden – der Nachwuchsaufbau stockt. Wieder andere umgehen die Einstiegshürden unter mehr oder weniger eleganter Ausnutzung von Gestaltungsmöglichkeiten, wie z.B. dem Tippgeberstatus.

Die Zukunft des unabhängigen Vermittlerunternehmens wird unserer Einschätzung nach mitentscheidend davon abhängen, ob das Unternehmen auf die Frage des Mitarbeiteraufbaus eine gelungene Antwort geben kann. In den nächsten Jahren werden die Zahlen von Schulabgängern und Auszubildenden sinken (Stichwort: geburtenschwache Jahrgänge), der Bedarf an Vermittlern aber weiter hoch sein. Die Branche wird sich förmlich um den Nachwuchs „reißen“. Wie kann der unabhängige Vertrieb nun attraktiv sein für Branchenneulinge?

Hier gilt es, Berufsanfängern einen aussichtsreichen Weg in die Branche zu bieten. GOING PUBLIC! arbeitet aktiv daran, mit Vertrieben Lösungswege zu bieten, die dieses gewährleisten. Ziel solcher Angebote ist es, neue Vermittler auszubilden und erfolgreich zu machen und Ihnen schon während der Ausbildungszeit ein ausreichendes Einkommen – durch eigene Vermittlungen und Beratungen – zu sichern. Das kann durch dreijährige unternehmensintegrierte Programme für Auszubildende oder Werkstudenten geschehen, denn der Nachwuchsvermittler ist dann sozialversicherungsrechtlich angestellt und für seinen „Dienstherrn“ tätig. GOING PUBLIC! bietet solche Programme zur langfristigen Personalentwicklung.

Wem diese Formen der Ausbildung zu langfristig oder zu aufwändig in der Administration sind, für den ist das so genannte Versicherungshaftungsdach von Patriarch eine interessante Lösung: Der Nachwuchs



Quelle: Going Public

wird für eine begrenzte Zeit (12 Monate) an bestimmte Versicherungsunternehmen angehängt, die für dessen Vermittlungstätigkeit in diesem Zeitraum die Haftung übernehmen. Durch die Einbindung von drei Versicherern kann der Nachwuchsvermittler von Anfang an verschiedene Sparten und Versicherer bieten. Gleichzeitig wird seitens Patriarch eine rechtlich einwandfreie Umsetzung dieser Lösung abgesichert. Sowohl der Vermittler als auch der Vertrieb, der den neuen Mitarbeiter gewonnen hat, profitieren bereits während der Ausbildungsphase von den Vertriebsereignissen. Gleichzeitig wird der neue Mitarbeiter in diesen 12 Monaten für die IHK-Prüfung fit gemacht, ohne dass der Vertrieb sich darum kümmern muss. Durch das einzigar-

tige, modulare und bundesweite Schulungsangebot von GOING PUBLIC! ist nahezu jeden Monat ein Einstieg in einen Sachkundelehrgang „Versicherungsfachmann/-frau IHK“ möglich. Schon ab einer Bewertungssumme von TEUR 350 übernimmt Patriarch die Ausbildungskosten von derzeit EUR 1.450 für diesen Mitarbeiter gegenüber GOING PUBLIC! vollständig. Nach 12 Monaten wird der Nachwuchsvermittler dann mit eigener Vermittlererlaubnis direkt an den Vertrieb angehängt, ohne dass der Vertrieb selbst ein solch aufwändig zu organisierendes System installieren muss.

Die IHK-Sachkundeprüfung kann der Nachwuchsvermittler anschließend Schritt für Schritt ausbauen. Wer als Finanzdienstleister ganzheitliche Kundenberatung bietet, ist mit den IHK-Abschlüssen Fachberater bzw. Fachwirt gut aufgestellt. Und der Clou: Über GOING PUBLIC! und unseren Hochschulpartner WPBS kann der IHK-Fachwirt in nur 1,5 Jahren berufsbegleitend zum akademischen Studienabschluss Bachelor of Economics mit Schwerpunkt Financial Advisory Service ausgebaut werden. Denn die ersten drei Semester können durch den Fachwirt anerkannt werden. Eine Reihe von Förderprogrammen – von der jährlichen Bildungsprämie bis hin zum Meister-Bafög – können bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen die Finanzierung der Weiterbildung erleichtern. GOING PUBLIC! berät dazu gern individuell.



**Ronald Perschke**

Vorstand

Ronald Perschke (42 Jahre, Bankkaufmann, Diplom-Wirtschaftsjurist FH) ist Vorstand der 1990 gegründeten GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, die mit insgesamt 31 Mitarbeiter/-innen, 105 freiberuflichen Dozenten/Trainern sowie derzeit ca. 2.500 Seminar- und Beratungstagen jährlich einer der führenden auf die Finanzdienstleistungsbranche spezialisierten Qualifikationsanbieter und Personalentwickler ist.

## STARS UND STERNCHEN

### Welche Aussagekraft steckt hinter den Gütesiegeln der renommiertesten Ratingagenturen für Investmentfonds?

Geht es Ihnen manchmal auch so, dass Sie sich bei der Fondsauswahl an den Bewertungen orientieren, seien es Sterne, Buchstaben, Schulnoten oder ähnliche Rating-Ergebnisse? Doch was steckt eigentlich hinter diesen Bewertungen und wie aussagekräftig sind diese?

Patriarch stellt Ihnen einige der meist genutzten Ratings und ihre Bedeutung vor:

#### Morningstar

**Art des Ratings:** Rein quantitativ, basierend auf Performance

**Bewertungssymbol:** Sterne

**Bewertungsskala:** 5 Sterne (Exzellent) bis 1 Stern (Ungenügend)

Die Firma Morningstar veranschulicht die Ergebnisse durch die wohl berühmtesten Sterne. Dabei wird monatlich überprüft, wie gut einzelne Fonds in ihrer entsprechenden Peergroup abgeschnitten haben.

Die Anzahl der Sterne gibt an, wo der Fonds in Bezug auf die Performance in seiner Kategorie steht. Dabei gilt, dass bei 5 Sternen der Fonds zu den besten 10 Prozent seiner Peergroup zählt. Bei 4 Sternen liegt er zwischen den besten 10 Prozent und 32,5 Prozent, bei 3 Sternen gehört er zu den mittleren 35 Prozent und bei zwei Sternen liegt er im Bereich der unteren 32,5 Prozent bis 10 Prozent. 1 Stern bekommt ein Fonds dann, wenn er zu den untersten 10 Prozent gehört. Morningstar bezieht sich in der Vergabe seiner Sterne im monatlichen Rhythmus rein auf die Performance des Fonds.

Zusätzlich zu den Sternen vergibt Morningstar auch qualitative Ratings, basierend auf 5 Pfeilern: People (Fondsmanagement), Parent (Fondsgesellschaft), Process (Investmentprozess), Price (Gebühren) und Performance.

Dabei stützt sich Morningstar auf eigene, umfassende Daten, öffentliche Dokumente und ausführliche Interviews mit Fondsmanagern und Fondsgesellschaften. Die Einschätzungen in jedem der genannten Bereiche werden in einem Rating-Komitee geprüft, bevor das endgültige Rating festgelegt wird.

Die Abfolge lautet: Exzellent 5, Gut 4, Standard 3, Schwach 2 und Ungenügend 1.

#### Standard & Poors

Seit dem 01. Juli 2007 ersetzt das Morningstar Rating die S&P Fund Stars in allen S&P Systemen.

#### Telos

**Art des Ratings:** Rein qualitativ, basierend auf Investmentprozess und Fondsmanagement

**Bewertungssymbol:** Buchstaben

**Bewertungsskala:** AAA (höchste Qualitätsstandards) bis N (Qualitätsanforderungen sind nicht erfüllt)

Im Gegensatz zu Morningstar beurteilt Telos auf qualitative Weise den Investmentprozess, den Fondsmanager und sein Team sowie die Konstanz der Leistung. Mehr als 100 Kriterien fließen in das Rating mit ein. Diese analysiert und bewertet Telos mit Hilfe eines Fragebogens in Verbindung mit einem Fondsmanager-Interview. Alter des Fonds sowie die Größe spielen dabei für das Erstrating keine Bedeutung, so daß auch junge Fonds geratet werden. Natürlich helfen Performance- und Risiko-Kennziffern, die Konsistenz des Investmentansatzes zu beurteilen. Der Rating-Report erläutert den Managementprozess und enthält eine Angabe, für welchen Anlegertyp der Fonds in Betracht kommt. Die Rating-Skala reicht von „AAA“ (höchste Qualitätsstandards) bis zu „N“ (die Qualitätsanforderungen sind nicht erfüllt).

#### Sauren Fonds Research AG

**Art des Ratings:** Rein qualitativ, basierend auf Gesprächen mit dem Fondsmanager- /management

**Bewertungssymbol:** Goldmedaillen

**Bewertungsskala:** 3 Goldmedaillen (Exzellent) bis 1 Goldmedaille (Auszeichnung)

Im Rahmen des Fondsmanager-Ratings analysiert die Sauren Fonds-Research AG anhand von persönlichen Gesprächen das Profil eines Fondsmanagers, seine Anlagephilosophie, den Investmentprozess und die Vergangenheitserfolge. Auch das Fondsvolumen und die Frage, wie sensibel die jeweilige Anlagephilosophie auf steigende Volumina reagiert, spielen eine Rolle. Bei jährlich über 250 Interviews erhalten nur die erfolversprechendsten Manager ein Rating. Je nach Einschätzung vergibt Sauren als Gütesiegel eine, zwei oder drei Goldmedaillen. Bereits eine Goldmedaille gilt als hohe Auszeichnung.

#### Lipper

**Art des Ratings:** Quantitativer Ansatz, basierend auf den Kriterien Kapitalerhalt, Verlustrisiko, Erträgen und Gebühren

**Bewertungssymbol:** Noten

**Bewertungsskala:** 5 (Top 20% der Vergleichsgruppe) bis 1 (Letzte 20% der Vergleichsgruppe)

Lipper bewertet Fonds nach vier Kriterien.

- Kapitalerhalt (K): Verlustrisiko gegenüber der Vergleichsgruppe,
- Konsistente Erträge (E): Hoch bewertete Fonds haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, jahrelang gleichbleibende Erträge zu erzielen.
- Absolute Erträge (A): Hoch bewertete Fonds haben die Wettbewerber durch starke, absolute Erträge übertroffen.

- Gebühren (G): Kosten gegenüber der Vergleichsgruppe.

In allen Disziplinen bewertet Lipper mit Zahlen von 5 bis 1. Die jeweils 20 besten Prozent der Fonds bekommen eine 5, die nächsten 20 Prozent eine 4 und so weiter.

#### Fazit

Welches Rating hätten's denn gern? Die Frage, ob quantitativ oder qualitativ orientierte Ratings hilfreich sind, obliegt dem Berater. Denn Ratings erfolgen fast immer nachträglich, insbesondere, wenn es sich um quantitative – meist performanceorientierte – Ratings handelt.

So sind die Fonds, die (noch) kein Rating haben, nicht von vornherein von minderer Qualität. Ganz im Gegenteil, denn mitunter minimieren die Kriterien der Ratingagenturen die Möglichkeit für eine Bewertung. Ein junges Auflagedatum (bspw. mindestens 3 Jahre am Markt) oder auch die Größe und somit das Budget einer Fondsgesellschaft können bspw. einschränkend wirken. Schließlich lassen sich Ratingagenturen die sehr umfangreiche und aufwendige Prüfung durchaus teuer bezahlen, das schreckt insbesondere kleine Fonds-/Gesellschaften aus Kostengründen ab..

Ratings können somit bei der Fondsauswahl durchaus eine wertvolle Entscheidungshilfe sein, wenn bereits die Entscheidung für eine Anlageklasse bzw. den Markt/ die Branche gefallen ist. In keinem Fall ist ein (gutes) Rating der Freibrief für eine sorgenfreie Beratung, denn es kann niemals den gesunden Menschenverstand ersetzen, das hat uns die Finanzkrise unmißverständlich klar gemacht.

Ratings werden i.d.R. nachträglich vergeben. Letztlich entscheidet die Kompetenz des Beraters über den Erfolg der Anlageentscheidung, denn ein guter Berater erkennt die Fondspelen vor der Masse.

## DIE A&A SUPERFONDS-POLICE SECHS MONATE NACH PRODUKTSTART – ANGEKOMMEN IM HERZEN DER VERMITTLER!

Wie schnell die Zeit doch vergeht. Vor einem halben Jahr startete die A&A Superfonds-Police unter großer Aufmerksamkeit der Vermittlerschaft und mit einer hohen Erwartungshaltung an das Produkt. Die beteiligten Konzepture, AXA, Jung, DMS & Cie. AG sowie die Patriarch Multi Manager GmbH verfolgten diesen Markteintritt mit besonderer Spannung, da die Entwicklungszeit des Produktes mit deutlich über einem Jahr sehr anspruchsvoll war. Alle Beteiligten waren sich sicher, dass ihnen eine exzellente Lösung für nahezu jeden aktuellen und noch kommenden Kundenwunsch gelungen ist, eben die angestrebte „Lebenszykluspolice“ als Top-Lösung für alle Fragen der Altersversorgung. Aber würden dies auch die Berater so sehen? Wie würde das Konzept insgesamt ankommen? Ist der entwickelte Mehrwert dem Endkunden vermittelbar?

So war man nach dem Produktstart Anfang April 2010 doch sehr gespannt, wie sich die Geschichte dieser Exklusivpolice für die Jung, DMS & Cie- und Patriarch-Vermittler entwickeln würde. Heute, sechs Monate später, ist das abschließende Fazit schnell gezogen. Die aufwendige Produktentwicklung hat sich gelohnt und ist von der Vermittlerschaft mit starker Akzeptanz des Produktes voll honoriert worden. Die ersten Anfragen von Drittvertrieben zwecks Anbindung zum Produktvertrieb sind schon zur Prüfung eingegangen, sodass die Erfolgsstory der A&A Superfonds-Police bereits im Gesamtmarkt angekommen ist.

Markante Punkte sind u.a. die außergewöhnlich hohe durchschnittliche Versicherungssumme über alle vermittelten Verträge von derzeit EUR 45.000, welche zeigt, dass eher substanzstarke Kunden von diesem Produkt angesprochen werden. Auch die bisher sehr breite Vermittlerschaft rund um das Produkt zeugt von einer weiten Akzeptanz im Beratermarkt. Erfreulich ist weiterhin auch die klare Positionierung der A&A Superfonds-Police durch die vermittelnden Berater als favorisiertes Hauptprodukt und nicht als von Fall zu Fall in Frage kommende Nischenlösung.

Auch die AXA hat als Versicherer durch die aufwendige, aber lohnende Kreation des Produktes im Standing der Vermittler gewonnen. Befragungen zeigen deutlich, dass die AXA als innovativer, flexibler und kundenorientierter als bisher vom Vermittlermarkt wahrgenommen wird. Auf unsere Nachfrage hin haben die Vermittler noch einmal aus ihrer Sicht die Schwerpunkte genannt, warum sie dieses Produkt favorisieren:

- 1) Attraktives Fondsuniversum (u.a. über den Managed-Futures Anteil)
- 2) Garantie-Option (jederzeitiger möglicher Tausch zwischen Fondspolice und Deckungsstockvariante)
- 3) Einsatz in der Honorarberatung durch Rabattierung der Abschlusskosten möglich
- 4) Überzeugende Lebenszyklusausrichtung des Produktes über maximale Flexibilität
- 5) Viele Zielgruppen bedienbar (z.B. auch als Kinderpolice mit niedrigem Beitrag und guter BU)
- 6) Günstige Gesamtkostenstruktur

Es gibt sicherlich noch viel mehr Vorteile, aber dies waren die am häufigsten genannten Motive. Vielleicht kommt für das zweite Halbjahr 2010 nun noch ein Motiv dazu. Patriarch möchte mit Ihren befreundeten Produktpartnern, der AXA, der Jung, DMS & Cie. AG und der Superfund Asset Management AG allen erfolgreichen Vermittlern der A&A Superfonds-Police eine Freude machen und lädt die erfolgreichsten 15 Berater in diesem Zeitraum im März 2011 zu einem gemeinsamen Reisetrip in das schöne Portugal ein.

### Hier die Wettbewerbsdetaiils:

**Wertungszeitraum:** 01.07.2010 bis 31.12.2010

**Reisedatum:** 25.03.2011 bis 28.03.2011

**Wettbewerbsbedingungen:** Die 15 umsatzstärksten Vermittler (ohne Begleitung/Partner) im vorstehenden Wertungszeitraum bei der Vermittlung der A&A Superfonds-Police werden zu einem exklusiven, viertägigen Event nach Portugal (Region Estorils) eingeladen. Die Wertung erfolgt

nach Höhe der abgeschlossenen Versicherungssumme bzw. der erzielten Bewertungssumme. Wird bei der Fondsauswahl innerhalb der jeweiligen einzeln gewerteten A&A Superfonds-Police im o.a. Wertungszeitraum der Patriarch Multi Asset Dynamisch und/oder der Superfund Absolute Return I mit mindestens 50% der Gesamtparleistung berücksichtigt, wird der jeweilige Umsatz mit dem Faktor 1,1 multipliziert (Bitte beachten: Gemäß den Vertragsbedingungen ist die Allokation des Superfund Absolute Return I mit max. 30% der Gesamtparleistung möglich).

Mindestumsatz sind EUR 300.000 innerhalb des Wertungszeitraumes pro Gewinner. Gewertet werden Umsätze über die Vertriebswege der Jung, DMS & Cie. AG sowie der Patriarch Multi-Manager GmbH.

### Und darum geht es:

Begleiten Sie uns auf eine Reise nach Portugal. Nur unweit von der Hauptstadt Lissabon befindet sich der ehemals kleine Fischerort Cascais. Heute zählt er zu den exklusivsten Gegenden Estorils und hat neben einer atemberaubenden Küste zahlreiche Möglichkeiten für Aktivitäten zu bieten. Untergebracht sind Sie in einem der besten Hotels der Gegend dem \*\*\*\*\*Golfresort Quinta da Marinha. Genießen Sie zusätzlich ein abwechslungsreiches Programm! Mit



Rang	Verm.-No.	Beitragssumme	Bonus <sup>a,1,1</sup>	Ergebnis
1	11740	1.068.096 €	106.810 €	1.174.906 €
2	12780	914.640 €	91.464 €	1.006.104 €
3	13137	252.000 €	25.200 €	277.200 €
4	12995	150.600 €	15.060 €	165.660 €
5	14414	147.000 €		147.000 €
6	14343	89.232 €		89.232 €
7	12988	84.000 €		84.000 €
8	12998	67.160 €		67.160 €
9	14676	60.900 €	6.090 €	66.990 €
10	12989	64.800 €		64.800 €
11	14016	63.000 €		63.000 €
12	14809	63.000 €		63.000 €
13	11931	58.800 €		58.800 €
14	12496	51.000 €	5.100 €	56.100 €
15	12997	52.500 €		52.500 €
16	11647	45.600 €		45.600 €
17	14771	31.500 €	3.150 €	34.650 €
18	14400	30.600 €		30.600 €

Mountainbikes und Speedbooten zeigen wir Ihnen die Küste Estorils. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, bei einem Schnupperkurs einen Einblick in den Golfsport zu bekommen. Selbstverständlich soll auch etwas Entspannung im Hotel nicht zu kurz kommen, damit Sie für das Nightlife Estorils oder für einen Trip in die Hauptstadt Lissabon gerüstet sind! Freuen Sie sich auf spannende Vorträge unserer Produktpartner in der traumhaften Umgebung von Cascais.

Bisher dürfen sich oben aufgeführten Vermittler zur Halbzeit des Wettbewerbes schon einmal ein wenig Hoffnung machen – doch unabhängig vom aktuellen Wettbewerb ist eines definitiv festzuhalten: In jedem Fall ist mit der A&A Superfonds-Police innerhalb eines halben Jahres aus einem anfänglich vorsichtig beäugten Newcomer-Produkt ein voll etabliertes und vielfach gelobtes Altersvorsorgekonzept geworden, welches bereits heute aus dem Bündel der favorisierten Produktlösungen eines Beraters schon nicht mehr wegzudenken ist. Eine Entwicklung, die die Freunde der Patriarch schon mehrfach mit anderen Kundenkonzepten unseres Hauses ähnlich erfolgreich erlebt haben.

## DIE HONORARBERATUNG – EIN RANDBEREICH DER DEUTSCHEN VERMITTLUNGS- LANDSCHAFT ENTWÄCHST DEN KINDERSCHUHEN

Die Diskussion über den Beratungs- bzw. Vertriebsansatz der Zukunft ist wieder einmal in vollem Gange. Die Honorarberatung steht dabei aktuell im Mittelpunkt der Betrachtung. Entscheidend wird die Frage bleiben, ob sich dieser Weg bei der Struktur der deutschen Anlegerschaft realistisch durchsetzen lässt.

Grundsätzlich versteht man unter Honorarberatung eine umsatzsteuerpflichtige Beratungsleistung gemäß Erlaubnis nach §34e Gewo deren Vergütungsstruktur an die anderer renommierter Berufsgruppen (Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Ärzte etc.) angelehnt ist. Diese Berufsgruppen werden nicht aus einer Vermittlungsprovision eines Produktes oder einer Dienstleistung vergütet, sondern nach dem Zeitaufwand bzw. des Volumens der beratenen Leistung gegen separate Honorarrechnung.

Grundsätzlich kristallisieren sich hierbei zwei grundlegende Beratungsrichtungen heraus.

1) Der eine Beraterzweig erstellt gegen Honorar lediglich die Finanzanalyse zur aktuellen Situation des Kunden und empfiehlt als Lösung die favorisierten Produktgruppen. Eine Detailprodukt Empfehlung und die abschließende Option, das favorisierte Produkt auch beim Ersteller der Finanzanalyse beispielsweise abschlusskostenfrei gegen nochmaliges Honorar einzudecken, bietet dieser Berater nicht an. Die Begründung liegt in der dadurch von vornherein sicher gestellten Vermeidung von Interessenkonflikten.

2) Der zweite Beraterzweig liefert dem Kunden das Komplettpaket. Nach honorarpflichtiger Analyse bieten diese Berater dem Endkunden auch die häufig vergünstigte Vermittlung der empfohlenen Produktlösungen als Option an, um dem Kunden eine nochmalige Sondierung des Marktes zu ersparen. Der Kunde ist dazu aber nicht verpflichtet, sondern kann diese zusätzliche Dienstleistung wählen. Der Marktdurchschnitt liegt aber in etwa bei 80% der Kunden, die diese Option wahrnehmen. Tut der Kunde dies nun, werden ihm häufig die Honorarko-

sten für die Analyse erlassen und für die abschließende Produktvermittlung eine neue Vergütung festgelegt. Der Beratungsansatz unter Punkt 2) hat sich im Finanzdienstleistungssektor in den USA sowie in vielen anderen Ländern bereits etabliert. In Deutschland haperte es anfänglich neben dem grundlegenden Verständnis und der Akzeptanz für diese Geschäftsstrategie – vor allem auf der Endkundenseite – häufig bereits an den Grundvoraussetzungen für die Umsetzung von kostenminimierten Abschlüssen bis hin zu freien Produktlösungen für den honorarberatungsaffinen Kunden.

Sicherlich besteht hier kein Problem bei Produkten, deren Abschlusskosten vom Berater generell beeinflusst werden können, wie z.B. dem Fondsgeschäft. In anderen für die Altersvorsorge wichtigen Produktbereichen, wie z.B. dem Versicherungsgeschäft, existierte i.d.R. von Seiten des Versicherers lange Zeit nicht einmal die Bereitschaft, ein solches Konzept in die hauseigene Tariflandschaft einzubinden. Damit war einem hier tätigen arbeitenden Berater bereits die Grundvoraussetzung zur Verwirklichung seines Geschäftsansatzes schon im Vorfeld genommen.

Seit der letzten Novelle der Versicherungsvermittlerrichtlinie (VVG) hat nun aber ein deutlicher Umdenkungsprozess am Markt und insbesondere bei den Versicherern stattgefunden. Dies hat seine Ursache in der nun gesetzlich eindeutig geforderten deutlich höheren Kostentransparenz der Versicherungslösungen und der damit einhergehenden höheren Sensibilität des Verbrauchers in diesem Bereich. Seitdem hat die Honorarberatung im Versicherungsbereich einen Quantensprung vollzogen, was dem betroffenen Berater nun völlig neue Möglichkeiten bietet.

Auch Patriarch und ihre favorisierten Versicherungspartner haben diesen Prozess von Beginn an intensiv beobachtet und sich dieser neuen, aber sehr dynamischen Vermittlergruppe, zusätzlich zum etablierten Vertrieb,

geöffnet. Die Grundvoraussetzung einer möglichen Zusammenarbeit hatten in erster Linie die Versicherer zu leisten, denn nur eine sogenannte „Nettopolice“ (ein Vertrag ohne oder nahezu ohne integrierte Abschlusskosten), gibt dem Honorarberater die Möglichkeit, sein Geschäftsmodell umzusetzen. Seine individuelle Vergütung legt der Honorarberater in einem privatrechtlichen Vertrag mit seinem Mandanten separat fest. Somit darf über das Produkt selbstverständlich keine doppelte Kostenbelastung auf den Mandanten zukommen.

Für die favorisierten Versicherungspartner der Patriarch ist das kein Problem. Speziell die PrismaLife AG, welche marktweit beim Thema Kostentransparenz seit eh und je die Vorreiterrolle einnimmt, bietet einen solchen Tarif auf Abruf (also nicht in der Standardsoftware) sehr erfolgreich an. Selbst über den etablierten, abschlusskostenfinanzierten Vertriebsweg arbeitet die PrismaLife AG in der Privatvorsorge (Schicht 3) ausschließlich mit Nettopolicen. Hier werden die Abschlusskosten dem Kunden in einem separaten Vertrag, der Kostenausgleichsvereinbarung, getrennt von seiner Altersvorsorge in Rechnung gestellt. Auch unser zweiter Hauptpartner, die AXA, hat einen Tarif ohne Abschlusskosten selbstverständlich im Angebot.

Dies ist bei weitem kein Zufall, sondern klare Strategie. Der Erfolg bei neuen Zielgruppen gibt der Patriarch und ihren beiden Versicherungspartnern eindeutig Recht. Man kann über den Beratungsweg der Honorarberatung denken, wie man will. Speziell Berater, die das abschlussorientierte Vergütungssystem favorisieren, werden diesen Ansatz sicherlich nie lieb gewinnen. Eines zeigen die Zahlen der letzten Jahre aber eindeutig: Der deutsche Versicherungsmarkt vollzieht bei der Produktpolitik einen klaren Umdenkungsprozess, in dem die Honorarberatung und die damit einher gehende Produktgestaltung einen stetig wachsenden Anteil einnimmt.

Die Abschlüsse von Honorarberatern bei allen Versicherern steigen deutlich. Auch die Anzahl an Beratern, die in

diese Richtung arbeiten, wird stetig größer. Und, last but not least, hat der Endkunde für dieses Honorarmodell eine steigende Akzeptanz entwickelt. Damit tut sich für innovative Anbieter ein völlig neues Klientel auf, welches nur mit einer abgestimmten Ausrichtung der Produktpalette erreicht werden kann. Die confee AG, ein Verbund von Honorarberatern aus Bonn, ist ein sehr plastisches Beispiel. Die ca. 100 angeschlossenen Mitglieder widmen sich ausschließlich der Honorarberatung und beschäftigen sich nur mit Produkten, welche die nötigen Voraussetzungen für die Beratungskonzepte bieten. Die confee AG ist eines von zahlreichen Beispielen, die den Patriarch-Versicherungsbereich aus Sicht der Honorarberatung nutzen.

Abschließend muss man sicherlich eingestehen, dass der Honorarberatungsbereich (speziell im Versicherungsmarkt) immer noch ein zartes Pflänzchen darstellt und das gewachsene abschlussorientierte Vergütungssystem sicherlich in Deutschland nie nachhaltig gefährdet wird. Aber den Kinderschuhen ist dieses andersartige Vergütungssystem schon längst entwachsen und hat sich als eigenständiger Vertriebszweig längst etabliert. Anbieter und Vermittler, die sich mit dieser Marktentwicklung nicht auseinander setzen bzw. diesen Markttrend nicht ernst nehmen, machen mit Sicherheit einen Fehler.

Wir bei Patriarch werden die Entwicklung dieses Beratungszweiges, auch in Ihrem Interesse, in den kommenden Jahren weiter intensiv verfolgen und beobachten.



## DIE PATRIARCH-VERSICHERUNGSLÖSUNGEN UND DIE FREIEN FINANZBERATER – EINE GANZ BESONDERE BEZIEHUNG!

Seit Jahren entwickelt Patriarch ihr Versicherungsangebot zielgerichtet und sehr erfolgreich. Dieser Bereich trägt heute ca. ein Viertel zum Geschäftsergebnis der Patriarch bei und wächst seit Jahren kontinuierlich an. Auch die Anzahl an Vermittlern, welche uns in diesem Segment ihr Vertrauen schenken, wächst beständig – und dies mit einer sehr konzentrierten Produktlandschaft.

Wie viele von Ihnen wissen, agiert Patriarch im Versicherungsbereich traditionell sehr fokussiert und arbeitet bewusst nur mit wenigen, gezielt ausgewählten Produktanbietern zusammen. Mit diesen entwickelt und bewirbt sie entweder eigene, innovative Exklusiv-Konzepte (beispielsweise die A&A Superfonds-Police über die AXA) oder sie promotet für besonders einzigartig agierende Versicherungsanbieter deren Produktlösungen (z.B. die PrismaLife AG).

Für die Abwicklung des Geschäfts bedient sich die Patriarch einem spezialisierten Anbieter mit einer großen Ressourcenvielfalt in diesem Bereich, der Jung, DMS & Cie. AG.

Durch diese klare Strategie ist die Ergänzung von neuen Versicherungs-Produktpartnern nur bei konkreten

Abgrenzungen zu den bereits bestehenden Partnern sinnvoll und gewollt. Insbesondere dann, wenn die Produktlösungen für spezielle Vermittler- oder Endkundenzielgruppen sinnvoll sind. Exemplarisch geschehen ist dies durch die Aufnahme der WWK Versicherung und der Barmenia als zusätzliche Produktpartner unter dem hauseigenen Versicherungshaftungsdach.

Diese eindeutige Geschäftsstrategie selektiert den Vermittlermarkt mit seinen potentiellen Zielkunden für das Patriarch Versicherungsgeschäft bereits im Vorfeld. Ein Berater, welcher das komplette Leistungsspektrum der Versicherungswelt bei einem Anbieter sucht, wird sich an einen Poolanbieter mit hoher Produktdichte und Kompetenz im Versicherungsbereich wenden. Er wäre bei Patriarch aufgrund derer geschäftlicher Ausrichtung falsch. Der Fokus des Patriarch-Ansatzes liegt auf der Zusammenarbeit mit Beratern, die für ihre Kunden außergewöhnlich innovative und qualitativ hochwertige Lösungen im Personenversicherungsgeschäft suchen: Eben keine Konzepte „von der Stange“, sondern maßgeschneiderte Nischenlösungen.

Ebenso zeigt sich, dass sich bei Patriarch im Versicherungsbereich viele Berater zusammentreffen, die eine ganz besondere Betreuungsintensität und Informationstiefe von uns einfordern, welche ein „Allround-Versicherungsanbieter“ aufgrund seiner breiten Angebotspalette gar nicht leisten kann. Der intensive und unkomplizierte persönliche Kontakt zu den Kollegen der Patriarch ist hier ebenso ein wichtiger Punkt, wie insbesondere auch das komplette Schulungsangebot rund um die Materie.

Aber genug von unserer Seite. Überlassen wir doch einigen der besten Finanzberater, die sich intensiv unseres Versicherungsbereiches bedienen, selbst das Wort. Viel aufschlussreicher – als unsere eigenen Ausführungen es sein können – ist es für Sie, von jenen direkt zu erfahren, was sie an unseren Produkten schätzen und wie sie die Zusammenarbeit mit Patriarch empfinden:



**Tobias Birtz, Geschäftsführer**

Dr. Jung & Partner GmbH, Generalrepräsentanz

*Wir als Dr. Jung & Partner GmbH, Generalrepräsentanz, empfehlen unseren Kunden mit voller Überzeugung die Produkte der PrismaLife. Keine andere Altersvorsorge hat so hohe Ablaufleistungen bei geringen Kosten und hoher Transparenz. Bei Patriarch schätzen wir unter anderem das Versicherungshaftungsdach, vor allem für unsere neuen Vertriebspartner.*



**Frank Breithaupt, Geschäftsführer**

Hanseatische Versicherungs- und Investmentmakler GmbH

*Das Schöne an der A&A Superfonds-Police ist in unseren Augen die Fondsauswahl mit den verschiedenen Strategien. Da im Gespräch oft auch die Sorge der fallenden Kurse aufkommt, können wir hier mit der Strategie Managed Futures Fonds die Angst nehmen, da diese schwankungsärmer sind und in negativen Börsenphasen sehr gute Kursgewinne ermöglichen. Ein weiterer Punkt ist, dass dieses Produkt sehr exklusiv ist und nicht von allen Anbietern am Markt angeboten werden kann. Da einige Mandanten sehr sicherheitsorientiert sind, ist die Lösung mit der Garantie-Option auch ein sehr guter Baustein, um das Produkt für dieses Klientel interessant zu machen. Meine Partner in der HVI und ich persönlich auch sind der Meinung, dass die A&A Superfonds-Police für alle Risikotypen geeignet ist. Egal, ob sicherheitsorientiert oder spekulativ.*



**Francesco Gaziano, Geschäftsführer**

Dr. Jung & Gaziano GmbH

*PrismaLife: Ein kleines, aber feines Haus aus Lichtenstein. Durch Ihre schlanke Struktur ist die Gesellschaft in der Lage, Entscheidungen recht zügig zu treffen. Die geringe Kostenquote als auch die angebotene Fondspalette machen das Produkt „Fondspolice“ sehr interessant und attraktiv, sowohl für die Kunden als auch für den Vermittler. Das Haus hat den Mut, neue und innovative Wege zu gehen – siehe Kostenausgleichsvereinbarung – und ist somit ein idealer Partner der Patriarch. A&A: Das wohl derzeit interessanteste und innovativste Produkt auf dem Markt. Es berücksichtigt die demografische Entwicklung als auch die möglichen Veränderungen während eines Lebenszyklus und liefert hierfür passende Lösungen, ohne dass sich diese Veränderungen durch Anpassung nachteilig auswirken. Mit der Axa Versicherung steht uns ein renommierter Partner zur Seite. Die Fondsauswahl ist überschaubar und vielversprechend, denn hier stehen auch Absicherungsstrategie-Fonds zu Disposition. Vorteilhaft sind das Garantie-Modul als auch die Möglichkeit, bei Bedarf (schlechte Börsenwetterlage) in den Axa-Deckungsstock umschichten zu können. Auf rheinländisch: Axa und Patriarch sind wie Pott und Deckel. Einen weiteren wichtigen Mehrwert um die beiden innovativen Versicherungslösungen herum bildet das Patriarch-Team, deren Betreuung und Unterstützung nicht nur im Versicherungsbereich, sondern ebenso im Fondsgeschäft vorbildlich und zu empfehlen ist.*



**Jürgen Schmutz, Geschäftsführer**

Finanz-Hausse GmbH

*Die A&A Superfondspolice mit dem Patriarch-Fondskonzept ist ideal für Kunden, die eine langfristige positive Performance erzielen wollen, welche höher liegen dürfte als bei vergleichbaren Konzepten bei einem geringeren Risiko. Die überaus günstige Kostenstruktur der Police und auch des Patriarch Fondskonzeptes begünstigen diese hohe Performance. Egal, ob monatlicher Sparer, der vom Cost-Average-Effect profitieren möchte, oder der Einmalanleger, der eine stetige Rendite erzielen möchte. Das Produkt ist für jedermann geeignet. Ein weiterer positiver Aspekt ist, dass die Kunden von Vertragsabschluss bis Vertragsende absolut flexibel sind – ob weitere Zuzahlungen, Entnahmen, Beitragsfreistellung, Fondswechsel etc. – alles ist möglich.*

VERSICHERUNGEN

2  
8  
B-G-M-R-U



**Tobias Müller, Geschäftsführer**  
Die FINANZarchitekten GmbH

Wir als FINANZarchitekten sind von diesem modernen und effektiven Vorsorgeprodukt jeden Tag und bei jedem Gespräch mit Interessenten und Bestandskunden begeistert. Die Gründe liegen auf der Hand: die Police wurde von intelligenten Köpfen, die teilweise aus unseren Mutterkonzernen wie ABL, Aragon und Altira stammen, kreiert. Das Wissen und die Erfahrung der konzerneigenen Fondsschmiede Patriarch verbinden sich mit der Expertise eines der größten Versicherungskonzerne der Welt – AXA. Kontakte zu den Säulen der Performance dieser Police, wie Dr. Jens Ehrhardt und der exklusiven Berenberg Bank, sind jederzeit möglich. Wir sind deshalb in der Lage, unseren Kunden und unserem Institut ein Gefühl der Greifbarkeit sowie Kontrolle zu geben und aus der Anonymität der Versicherungsgesellschaften mit ihren Standardprodukten auszubrechen. Dadurch erhält der Kunde ein einzigartiges, elitäres und exklusives Produkt mit einer Story dahinter, die so am deutschen Markt nirgends zu finden ist. Willkommen im exklusiven Club der „A&A Superfonds-Police“-Besitzer.



**David Weinöhl, Geschäftsführer**  
ProClient FINANZ GmbH

#### Warum PrismaLife?

- Fairness gegenüber dem Kunden in Form von Klarheit und Kostentransparenz
- Offenheit aller tatsächlich anfallenden Gebühren, das Zwei-Konten-Modell – die perfekte Kostenübersicht für den Kunden
- Im Vergleich zum Markt oft über 50% Kosteneinsparung für den Kunden. Hierdurch wird die Investitionsquote des Kunden – gesehen auf den Brutto-Beitrag – stark erhöht und der Kunde kann sich schon früher an hohen Vertragswerten bis hin zu höheren Ablaufwerten erfreuen (insbesondere bei Einmalzahlung der Abschlusskosten).
- Tolle Fondsauswahl für den Kunden. Viele Anlagekonzepten mit Alleinstellungsmerkmalen, ständige Erweiterung der Fondspalette – nutzbar auch für Altverträge, direkte Umsetzung der Kundenwünsche beim Kauf- und Verkauf bis hin zur Gewinnsicherung.
- Super attraktives Taggeldkonto bzw. Taggeldfonds mit aktuell 3,75% Verzinsung, um Gelder zu parken und/oder zu sichern



#### Fazit:

Ob ein Kunde sehr konservativ ist oder eher auf der Jagd nach Renditen ist, er wird immer fündig und kann seine Entscheidung jederzeit seinen aktuellen Bedürfnissen, Wünschen und seinem Anlageverhalten anpassen. Diese Vorgehensweise, die Offenheit, gepaart mit endlosen Möglichkeiten sind der Grund, warum die ProClient FINANZ GmbH sich für die PrismaLife als Produktgeber im Anlagegeschäft entschieden hat.

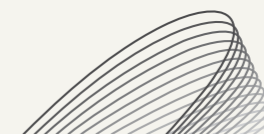
Finden Sie sich bei einigen Aussagen unserer Kunden selbst wieder? Haben Sie ähnliche Anforderungen in Ihrem Versicherungsgeschäft? Interessieren Sie weitere Details zum Versicherungsangebot der Patriarch?

Sprechen Sie uns einfach an, denn dann passen Sie vermutlich hervorragend in die Familie der Freunde der Patriarch-Versicherungskonzepte.

Wir freuen uns auf Sie!



[www.patriarch-fonds.de](http://www.patriarch-fonds.de)



**patriarch.**

MULTI-MANAGER GMBH

## Wir wechseln nur die Besten ein.



Das Patriarch-Konzept –  
perfekt für jede  
Investment-Situation

### Das Multi-Manager Konzept

Patriarch ist banken- und versicherungsneutral und wählt je nach Investitionsfokus den jeweils am besten geeigneten externen Dachfondsmanager oder Vermögensverwalter für die individuelle Produktlösung aus. Bereits mandatierte Manager werden ständig überprüft und ggf. im Laufe der Zeit gegen Bessere ausgetauscht.

### Kein Interessenkonflikt möglich

In Unterscheidung zu den Mitbewerberprodukten nutzen die vermögensverwaltenden Patriarch-Fondslösungen grundsätzlich keine „Patriarch-Zielfonds“ als Bausteine zur Vermögensaufteilung. Etwaige dem „Best-Advice-Ansatz“ gegenläufige Eigeninteressen sind somit von Anfang an absolut ausgeschlossen.

Auswahl aktueller Manager:



## EIN EINBLICK IN DIE GRUNDLEGENDE AUSRICHTUNG DES INVESTMENTANSATZES DER PATRIARCH MERCURION OFFENSIV UND MODERAT FONDS AUS SICHT DES FONDSMANAGEMENTS

### Anlage-Philosophie

Ein vermögensverwaltender Fonds hat optimale Eigenschaften, sowohl für die Investoren als auch für das Vermögensmanagement. Die Zielsetzung ist das langfristige Investment in unterschiedlichste liquide Assetklassen bei attraktiver Durchschnittsrendite, geringen Schwankungsrisiken dieser Erträge und der Vermeidung temporärer Verluste. Die Prognose des Kursverlaufs einzelner Investments ist mit der zu Investitionszwecken notwendigen statistischen Sicherheit dauerhaft nicht möglich. Mit Zunahme der Aggregationsstufe (Einzeltitel -> Branche -> lokaler Markt -> globaler Markt) verbessert sich die statistische Qualität, die Unsicherheit bleibt dennoch groß.

Die systematische Investition in Märkte ist der selektiven Investition in einzelne Titel langfristig überlegen. Die dynamische Diversifikation ist wiederum der statischen Diversifikation überlegen. Die einfache Diversifikation innerhalb von Märkten mit höherer Risikolage, wie z.B. Aktienmärkten oder Rohstoffmärkten, wirkt auf Grund gleichgerichteter Entwicklungen in Risikofällen nur geringfügig risikomindernd. Ein konkreter Risikoschutz kann im Falle eines Crashes nur durch den Verkauf risikotragender Investitionen bewirkt werden. Ein dynamisches und mehrstufiges Risikomanagement ist Grundvoraussetzung für eine stabile Entwicklung des Vermögens, mit langfristiger Aussicht auf Outperformance gegenüber passiven Vergleichsmärkten.

### Anlage-Management

In Zusammenarbeit mit der SGE Information & Investment Services AG (Sub-Advisor) wurde im Verlauf der letzten sechs Jahre ein komplexes Anlagekonzept zur Steuerung von Vermögen entwickelt. Hierbei werden auf internationaler Ebene und über alle liquiden Anlagemärkte hinweg mehr als 100 Märkte und Marktsegmente betrachtet, analysiert und in den Anlageprozess einbezogen.

### Gesamtkonzept

#### Stufe 1

Jeder einzelne Markt wird auf seine Investitionswürdigkeit hin laufend geprüft. Bei Nichtwürdigkeit wird in den betroffenen Markt nicht investiert. Die Überprüfung erfolgt neuerdings jeweils einmal in lokaler Währung und unabhängig davon in Euro. Diese Vorgehensweise führt nun zusätzlich (seit Juni 2010) zu einem integrierten Währungsmanagement.

#### Stufe 2

Wir ordnen alle Märkte ihren internationalen Grundmärkten zu. Dies sind im Wesentlichen die Weltmärkte für Standardaktien, Aktien der Emerging Markets, REITS und Immobilienaktien, Rohstoffe, Private Equity/Venture Capital, Cash, Staatsanleihen entwickelter und nicht entwickelter Länder sowie Unternehmensanleihen.

In jeder der genannten Anlageklassen (Grundmärkte) wird im Rahmen einer Trendfolgekonzeption die internationale Allokation definiert. Dies kann über unterschiedliche Untermodelle geschehen. So kann z.B. der Bereich Standardaktien über ein globales Ländermodell (z.B. 20 Länder) oder ein regionales Ländermodell (Europa/Nordamerika/Asien/Pazifik), ein globales Branchenmodell oder ein regionales Branchenmodell abgebildet werden.

#### Stufe 3

In vergleichbarer Form zu Stufe 2 werden im Nachgang auch die übergeordneten Anlageklassen zusammengeführt. Das modulare Konzept birgt sowohl auf Stufe 2 als auch auf Stufe 3 die Möglichkeit einer weitreichenden Individualisierung des jeweiligen Fonds- oder Kundenspezifischen Anlagekonzeptes.

### Historie und aktuelle Situation der betrachteten Fonds

Die Fonds existieren nun ca. drei Jahre und wurden vormals von C-Quadrat gemanagt. Im November 2009 wurde das Management der Fonds von der Mercurion Asset Management GmbH, mit Unterstützung durch die SGE Information & Investments Services AG, übernommen. Hinsichtlich der Anlagerestriktionen unterscheiden sich die beiden Fonds nur darin, dass der „Moderat“ (WKN: AoMNGM) eine minimale Rentenquote von 51% zu

berücksichtigen hat, während der „Offensiv“ (WKN: AoEQ03) hierbei vollkommen frei ist. Short-Investitionen sind (via Short-ETFs) möglich. Die Investitionen werden weitestgehend durch den Einsatz von ETFs gesteuert.

Sei dem Jahresbeginn ergibt sich eine Rendite (Risiko) zum 20.08.2010 von 0,54% (11,26%) für den Offensiv und -0,39% (5,27%) für den Moderat, sowie 16,97% (17,18%) für den MSCI World (in EUR/Benchmark des Offensiv) und 17,70% (8,46%) für die Benchmark des Moderat (49% MSCI World/51% Citi Wrld.Gov.). Die Performance des MSCI World liegt bei ca. 1,02% und die des Mischindex bei ca. 1,65% auf USD – Basis. In beiden Fällen ist also die Outperformance in EUR ausschließlich auf die Währungsentwicklung des USD zurückzuführen, in der die Benchmarks valutieren. Da das Fondsmanagement generell eine weitreichende Währungssicherung durchführt, ergibt sich so ein erhebliches Differenzial zur Benchmark, der ausschließliche USD-Währungsgewinn konnte nicht mitgenommen werden. Ohne diesen verzerrenden Einfluss läge das Ergebnis hinsichtlich der Performance in der Nähe der jeweiligen Benchmark, bei allerdings spürbar niedrigerem Risiko. Dies war auch die Zielsetzung der letzten zehn Monate, in denen mit einer volatilen Seitwärtsbewegung gerechnet wurde. Die Ausrichtung ist auch aktuell weiterhin stark defensiv.



### Alexander Tanke

CFP – Senior-Partner, mercurion AG

- 1981 - 1985 Sparkasse Krefeld
- 1985 - 1991 Wertpapierspezialist Commerzbank Krefeld
- 1992 - 2001 Seniorberater Dresdner Vermögensberatungsgesellschaft mbH, Düsseldorf
- 2001 Gründungsmitglied der mercurion AG
- Seit 1997 Certified Financial Planer ( CFP )



### Werner Egeler

Vorstand und geschäftsführender Gesellschafter SGE Information & Investment Services AG

Geboren 1958, Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt. Erfahrener Dozent und Vermögensberater, Ausbilder für CFP's an der Frankfurt School/VBB.

- 1986 bis 1992 Senior-Vermögensverwalter, Börsenhändler Bankhaus Ellwanger & Geiger, Stuttgart
- 1992 bis 1999 Ltg. Repräsentanz Bethmann Vermögensbetreuung Stuttgart
- 1999 bis 2004 Ltg. Vertrieb IKB – Fonds Düsseldorf
- Seit 2004 Vorstand der SGE Information & Investment Services AG

## LANG ERWARTET, ENDLICH GEHT ES LOS – START DES PATRIARCH VERTRIEBS-WETTBEWERBES 2010/2011

Für die 30 Besten von Ihnen heißt es im Mai 2011 – Auf nach Malta!

Nun ist es wieder soweit: Eine beliebte Tradition im Hause Patriarch, unser jährlicher Vertriebs-Wettbewerb, geht in seine nächste Runde.

Die letztjährigen Gewinner haben sicher noch die traumhaften Eindrücke aus Andalusien in ihren Erinnerungen präsent, da startet pünktlich zum Jahresendspurt per 1.10.2010 schon wieder unser neuer Wettbewerb zur kommenden gemeinsamen Vertriebsreise im Mai 2011 nach Malta und seinen Schwesterinseln Gozo und Comino – eine der schönsten Regionen des Mittelmeeres!

Möglich machen dieses Event unsere uns hierbei unterstützenden Produktpartner DJE Kapital AG, PrismaLife AG, Ergo Direktversicherung, BNP Paribas, Jung, DMS & Cie. und AXA.

Bewertet werden, wie immer, Umsätze aus dem Patriarch-Fondsbereich und aus der Vermittlung von Prisma-Versicherungsprodukten. Die weiteren Details entnehmen Sie bitte der nachfolgenden Ausschreibung.

Das Patriarch-Team wünscht Ihnen allen viel Erfolg und freut sich, 30 von Ihnen im Mai 2011 auf Malta begrüßen zu dürfen.



## PATRIARCH-SCHULUNGSREISE 2010/2011

Entdecken Sie mit uns Malta und seine Schwesterinseln Gozo und Comino – das bestgehütete Geheimnis des Mittelmeeres! Rund um die majestätische Hauptstadt Valletta erwartet unsere Gewinner eine beeindruckende Umgebung und ein einmaliges Programm. Ihr Einsatz bei der Vermittlung von Patriarch-Fondsprodukten und Prisma-Versicherungsprodukten lohnt sich also wieder einmal doppelt!

**Wertungszeitraum:** 01.10.2010 bis 31.03.2011

**Reisezeitraum:** 27. bis 31. Mai 2011

- Es zählt der Zeitpunkt des Umsatzes/Antragseingang und nicht der Zeitpunkt des Provisionsflusses
- Abwicklung über alle zugänglichen Plattformen (Ausnahme: Patriarch Vermögensstrategie Spezialitäten und PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung – hier nur AAB möglich)
- Im Fondsbereich werten wir Einmalanlagen (bei Sparplänen nur die Erstrate), ausschließlich Neugeschäft, d.h. keine Umschichtungen aus bereits bestehenden Patriarch-Fondsbeständen oder Transferzahlungen zwischen unseren Patriarch Dachfonds und unseren Patriarch Fondsvermögensverwaltungen
- Im Versicherungsbereich werten wir Abschlüsse auf alle Produkte der PrismaLife-Tarifwelt (Ausnahme: Taggeldpolice und Risikolebensversicherung). Gewertet wird die Höhe der provisionswirksamen Bewertungssumme
- Werden Produkte aus beiden o.g. begünstigten Wertungsklassen (Fonds- und Versicherungsgeschäft) im Umfang von jeweils mindestens EUR 100.000 (Fondseinmalanlage sowie Versicherungssumme) im Wertungszeitraum durch Sie vermittelt, wird der jeweilige Umsatz mit dem Faktor 1,2 für den Wettbewerb multipliziert. Wer Patriarch also im Wettbewerbszeitraum sowohl im Fonds- als auch im Versicherungsgeschäft das Vertrauen schenkt, hat einen kleinen Vorteil.
- Anzahl der Gewinner: 30 Personen



Auf unserer Schulungsreise für unsere besten 15 Fonds- und zusätzlich besten 15 Versicherungs-Vermittler des gewerteten Wettbewerbszeitraum erwartet Sie im Detail Folgendes:

Ihre privilegierte geografische Lage als Inselgruppe im Mittelmeer, die Offenheit und Gastfreundschaft der Einwohner sowie die Spuren ihrer bewegten Geschichte machen aus Malta und seinen Schwesterinseln etwas ganz Besonderes.

Die Landschaft rings um Valletta zieht Jahr für Jahr tausende kulturell interessierte Touristen an. Sie werden im exklusiven \*\*\*\*\*Hotel Phoenicia untergebracht sein.

Das Phoenicia Hotel Malta liegt vor den Toren der male- rischen und historischen Inselhauptstadt Valletta. Es gilt als ein Wahrzeichen der Stadt und bietet dem anspruchsvollen Reisenden eine idyllische und luxuriöse Unterkunft.

Das Programm ist vielseitig: Neben den Vormittags - Schulungen der Partnergesellschaften erwartet Sie unter anderem eine Speedboot-Tour zur Nachbarinsel Gozo, eine Mountainbike-Tour zu den Ggantija Temples, Kristalltauchen auf Comino sowie reichlich Clubbing in Valletta. Für erholsame und informative Stunden bleibt natürlich ebenso ausreichend Zeit.

In diesem Rahmen freuen sich unsere begleitenden Partnergesellschaften, die DJE Kapital AG, die PrismaLife AG, die BNP Paribas, die ERGO Direktversicherung, die Jung DMS & Cie. und die AXA, die glücklichen Gewinner in relaxter Umgebung näher kennen zu lernen und viele anregende Gespräche mit ihnen zu führen. **Um eine vollständige Erfassung aller Umsätze sicher zu stellen, schicken Sie bitte unbedingt die Kopien Ihrer Anträge bzw. Ihrer Fondsorter per Fax oder Mail an folgende Adresse:**

**Patriarch Multi-Manager GmbH**  
Grüneburgweg 18  
60322 Frankfurt am Main  
Tel. o 69-715 89 90-0  
Fax o 69-715 89 90-38  
info@patriarch-fonds.de

Seien Sie im kommenden Jahr auf unserer Schulungsreise nach Malta mit dabei!

Das Patriarch-Team wünscht Ihnen viel Erfolg!

## PrismaRent

# Die fehlenden Puzzleteile für den Vermögensaufbau



**Bringen Sie jetzt Stabilität in Ihr Portfolio.** Mit der fondsgebunden Rentenversicherung der PrismaLife investieren Sie über den offenen Investmentfonds MPC Prime Basket in Sachwerte wie Schiffe, Immobilien oder Flugzeuge. Setzen Sie auf „Werte zum Anfassen“, die auch in Krisenzeiten ihren inneren Wert nicht verlieren. Gepaart mit einer geringen Volatilität eignen sich Sachwerte daher ausgezeichnet zur Altersvorsorge. Fügen Sie daher jetzt die fehlenden Puzzleteile ins bestehende Portfolio ein!

**Der Lohn:** Weitgehender Inflationsschutz, Renditestärke und Unabhängigkeit vom Börsengeschehen.

Der MPC Prime Basket wird ausschließlich liechtensteinischen Versicherungsunternehmen angeboten, die diesen als Underlying ins Tarifwerk aufnehmen und in Form von Fondspolizen potentiellen Versicherungsnehmern anbieten. Außerhalb Liechtensteins können Anleger ausschließlich über fondsgebundene Rentenversicherungen an der Wertentwicklung des MPC Prime Basket partizipieren.

## LIEBE VERTRIEBSPARTNERIN, LIEBER VERTRIEBSPARTNER,

Sie suchen noch nach Gründen, um Ihre Kunden von einer privaten Absicherung der Arbeitskraft zu überzeugen? Dabei haben Sie mit der staatlichen Erwerbsunfähigkeitsrente doch schon das beste Argument auf Ihrer Seite.

Wie das? Ganz einfach! Denn wer seinen Job heute aus gesundheitlichen Gründen aufgeben muss, der steht vor existentiellen Problemen. Mit höchstens 34% des bisherigen Bruttoeinkommens fällt die staatliche Hilfe nämlich äußerst mager aus. Durchschnittlich waren es 2007 gerademal 611 Euro. Würden Sie damit auskommen? Wohl kaum. Und Ihre Kunden?

Viele Menschen verzichten dennoch auf privaten Zusatzschutz. Und das kann sich rächen. Denn jeder vierte Erwerbstätige wird vor Erreichen seiner Altersrente berufsunfähig – über 200.000 Menschen pro Jahr. Der Absturz in die Armut ist ohne zusätzlichen BU-Schutz dann so gut wie vorprogrammiert.

Was hält also trotz bester Argumente so viele Menschen davon ab, zusätzlich für den beruflichen Ausfall vorzusorgen? Eine häufige Antwort ist: Das Risiko wird unterschätzt. Doch das ist nur ein Teil der Wahrheit!

Denn auch viele Vermittler scheuen die aufwendige Beratung zur Berufsunfähigkeitsvorsorge. Wer will schon seine Zeit investieren, wenn der Kunde aufgrund von Ausschlüssen ohnehin dankend ablehnt? Wer will ihn erst schon peinlich über seinen Gesundheitszustand aushorchen und am Schluss auch noch für die wahrheitsgemäße Auskunft haften? Das Risiko erscheint manchem Vermittler dann doch zu hoch.

Doch der Performer wäre kein Performer und unser Vertriebstipp seinen Namen nicht wert, würde ich mit dieser ewigen Leier nur Ihre Zeit stehlen, ohne Ihnen eine wirkliche Alternative zu bieten.

Die Lösung heißt PrismaBU. Unter diesem Namen bietet unser liechtensteinischer Partner PrismaLife eine neue Dimension der Berufsunfähigkeitsvorsorge. Im Klartext: Leistungsstarker BU-Schutz für jedes Budget mit innovativem Antragsprozess, schnellster Policierung und reduzierter Haftung.

Die drei Tarifstufen Eco, Kompakt und Exzellent ermöglichen die individuelle Absicherung der Arbeitskraft für den kleinen Geldbeutel genauso wie für Gut- und Besserverdiener. Finanzielle Hemmschwellen werden durch die innovative Beitragsberechnung abgebaut, denn bis zum 40. Lebensjahr bezahlen PrismaBU-Kunden nur die Beiträge, die ihrem aktuellen Risiko entsprechen. So können z.B. Berufseinsteiger schon früh und mit äußerst niedrigen Beiträgen vorsorgen. Erst ab 40 stellt die PrismaLife auf konstante, aber immer noch sehr günstige Beiträge um.

Geld ist nicht alles – klar. Für Sie als Vermittler zählt zudem, inwiefern Ihnen der Versicherer unter die Arme greift. Lässt er Sie bei der Beratung allein und sich selbst auch noch zu viel Zeit bei der Ausfertigung der Verträge? Um die Vorteile eines BU-Produkts an den Kunden weiterzugeben, erwarten Sie zu Recht, in der Produkt- und Prozessentwicklung berücksichtigt zu werden.

Mit ihrer PrismaBU hat PrismaLife genau das gemacht und eine optimale Verbindung aus leistungsstarkem

BU-Schutz für den Kunden und einer vertriebsorientierten Prozess- und Produktgestaltung für Sie als Vermittler geschaffen.

Das Rezept dafür heißt Invitatio-Modell. Dabei übernimmt ab der Angebotsanfrage die PrismaLife den Prozess und klärt die Gesundheitsfragen eigenhändig per Tele-Interview. Das erspart Ihnen nicht nur Arbeit und Zeit, sondern bringt Sie darüber hinaus auch in Haftungsfragen auf die sichere Seite. Denn die PrismaLife prüft selbst, ob die Angaben der Kunden vollständig und richtig sind.

Der Versicherer aus Liechtenstein kann daher sofort ein zuverlässiges Angebot machen. Gefällt dieses dem Kunden, dann tritt der Vertrag ab Einsendung der unterschriebenen Unterlagen in Kraft. Die Policierung erfolgt ohne lästige Bürokratie und unnötigen Zeitverzug.

Wie andere Entscheidungen ist auch die für den BU-Schutz nicht in Stein gemeißelt, klar. Verschiedenste Gründe können den Kunden auch nach Abschluss noch zum Verzicht auf den so notwendigen BU-Schutz bewegen. Im Fall einer vorzeitigen Kündigung müssen Sie bei PrismaLife jedoch nicht um Ihre Provision bangen. Denn die Abschluss- und Vertriebskosten berechnet sie in Form einer separaten Kostenausgleichsvereinbarung unabhängig vom BU-Vertrag. **PrismaBU ist damit die erste „stornofreie BU“ auf dem Markt.**



Haftungsreduzierung, Provisionsgarantie und reibungslose Policierung – zu gut, um wahr zu sein? Wohl kaum, denn mit ihrem neuen BU-Produkt bietet die PrismaLife lediglich, was wir von allen Versicherern erwarten sollten!

Kundennähe ist für ein erfolgreiches Unternehmen unverzichtbar. Doch was hilft sie, wenn Prozesse und Produktgestaltung den Vertrieb außer Acht lassen. Die PrismaBU ist insofern tatsächlich eine neue Dimension in der BU-Vorsorge, die ich Ihnen und Ihren Kunden wärmstens empfehlen kann.

Ihr  
Alex Nuss



Alex Nuss  
Vertriebsleiter  
alex.nuss@patriarch-fonds.de

### 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.



## Ihr Partner mit Spitzenleistungen.

Vertrauen verdient man sich durch Leistung. Institutionelle Anleger bescheinigen uns eine hohe Beratungsqualität, einen strukturierten und transparenten Investmentprozess und eine hervorragende Reputation. Diese Gesamtzufriedenheit wird durch die TELOS-Zufriedenheitsstudie 2010 bereits zum zweiten Mal in Folge mit Platz 1 unter allen Asset Managern in Deutschland besiegelt.

### Testsieger

Berenberg Bank  
Gesamtzufriedenheit  
Gesamtsieger

Zufriedenheitsstudie  
Institutionelle Anleger  
2010

TELOS approved by

Homburg & Partner  
FACHBEREICH VERBUNDENES BANKWESEN

Private Banking • Investment Banking • Asset Management • Commercial Banking

[www.berenberg.de](http://www.berenberg.de)

Tindaro Siragusano  
Leiter Asset Management  
Telefon (040) 350 60-713

Uwe Schwedewsky  
Leiter Relationship Management  
Telefon (040) 350 60-235

Andreas Neumann  
Leiter Investment Advisory  
Telefon (040) 350 60-738

Privatbankiers  gegründet 1590  
**BERENBERG BANK**  
*Joh. Berenberg, Gossler & Co. H.F.*

# Berenberg Asset Management.