



performer

DAS INVESTMENTMAGAZIN VON PATRIARCH

Wunderwaffe vermögensverwaltende Fonds



Vom Newcomer zur
etablierten Qualitätsmarke –
Patriarch in aller Munde!

Seite 3-5

Gastbeitrag Wirtschaft
von Dr. Holger Schmitz:
Erst Staatsverschuldung –
dann Inflation!

Seite 10-14

Vertriebstipp:
Beratungsunterstützung
via Videoclip

Seiten 42-43

Gastbeitrag Bildung
von Prof. Dr. Claus Kriebel:
Über die Psychologie des
Verkaufs

Seite 6-9



Dirk Fischer,
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

so, nun ist es also gewiss: Die Fondsvermittlung der Zukunft wird definitiv neu geregelt. Der Gesetzesentwurf liegt vor und die Vermittlung von geschlossenen Fondskonzepten wird übrigens direkt mitbehandelt. Zukünftig wird die Erlaubnis nach §34f GwO für uns alle von entscheidender Bedeutung sein. Blicke es beim bisherigen Entwurf, gäbe es in Abweichung zur verabschiedeten und umgesetzten Versicherungsvermittlerrichtlinie noch nicht einmal eine „Alte-Hasen-Regelung“ für die bisherigen langjährigen Fondsvermittler. Dies können die Interessenverbände, wie beispielsweise der AfW, natürlich nicht auf sich sitzen lassen und versuchen nach ihren Möglichkeiten, Einfluss auf die endgültige Gesetzesversion zu nehmen. Sollte es aber so bleiben, droht allen, die nicht durch Zufall irgendwann einmal den Beruf des Bankkaufmannes abgeschlossen haben (solchen wird genügend Sachverstand unterstellt), die Schulbank in Form einer Sachkundeprüfung vor der jeweiligen IHK. Wie der Lehrgang und der zu erwerbende Abschluss dann genau heißen wird, ist noch nicht entschieden. Natürlich wird es eine Übergangsfrist geben, die voraussichtlich drei Jahre dauern soll (inkl. Gesetzesverabschiedung). Wem dies nicht gefällt, der hat natürlich die üblichen „Fluchtmöglichkeiten“, indem er sich einem Strukturvertrieb anschließt, sich unter einem Wertpapierhaftungsdach – nach zukünftig strengerer Ausgestaltung – bindet, Angestellter in einer Bank wird oder einfach sein Gewerbe aufgibt.

Alle Verbliebenen werden sich analog zu den Versicherungsvermittlern zukünftig registrieren lassen und damit „Seriosität erringen“. Wer nun meinen bisherigen Worten eine gewisse Skepsis entnimmt, liegt richtig. Um eines jedoch vorab ganz klar zu stellen: Ich bin ein klarer Befürworter einer vernünftigen Reglementierung!

Nach über 25 Jahren in dieser Branche habe ich die Hoffnung noch nicht aufgegeben, dass unser Berufsstand mit einer vernünftigen, vertrauensbildenden Positionierung die Chance erhält, ein positives Image in der Außenwirkung beim Endkunden aufzubauen. Die aktuellen diversen Gesetzesvorlagen bringen mich in diesem Punkt aber stark ins Zweifeln, da die zukünftigen Anforderungen an Bankmitarbeiter, Strukturvertriebsmitarbeiter und freie Finanzberater (zulasten der freien Berater) von der Strenge der Auslegung unterschiedlicher nicht sein könnten. Ich frage mich ernsthaft, in welcher Berufsgruppe in den letzten Jahren wohl die beste Beratungsqualität erbracht wurde? Man kann zumindest in Bezug auf meine aufgeworfene Frage aktuell sicherlich nicht den Eindruck gewinnen, dass der Gesetzgeber auf dem Weg wäre, die freie Beratung gegenüber anderen Vertriebswegen „zu fördern“. Insbesondere nicht bei der zusätzlichen Protokollierungsflut, welche parallel von uns abverlangt wird. Auch die fehlende „Alte-Hasen-Regelung“ halte ich für ein absolut unverständliches Ungleichgewicht zu den Vereinbarungen bei anderen Reformen. Aber sei es wie es ist – die Reglementierung kommt! Bereiten wir uns darauf vor und machen wir alle das Beste daraus, damit am Ende auch unser Berufsstand in der Gesamtheit seiner Wahrnehmung einen deutlichen Schritt nach vorne macht, was wiederum uns allen helfen würde.

Viel Spaß bei der Lektüre dieses performers wünscht Ihnen

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

VOM NEWCOMER ZUR ETABLIERTEN QUALITÄTSMARKE – PATRIARCH IN DER AKTUELLEN AUSSENBETRACHTUNG IN ALLER MUNDE!

Bei neuartigen Ansätzen gibt es stets Experten, die bereits im Vorfeld genau wissen wollen, warum eine Strategie nicht funktionieren wird. So auch nicht anders bei der Unternehmensgründung der Frankfurter Produktschmiede Patriarch Multi-Manager GmbH und deren einstigem Vertriebsbeginn mit der hauseigenen Patriarch-Select Fondsvermögensverwaltung. Die Produktkreatoren der Patriarch hatten den Markt gut analysiert und eine ganz spezielle Vision, wie ein zukunftsorientierter, anlegerfreundlicher und zugleich erfolgsorientierter Investmentansatz aussehen muss, entwickelt. Diese besteht im Wesentlichen darin, „Best-Advice“ nicht nur zu reden, sondern auch zu leben. Was damals lediglich Theorie war, ist heute bewährte Praxis.

Klare und transparente Grundsätze ...

... bilden seit eh und je bei der Patriarch ein strenges Regelwerk, das sowohl auf der Manager-Ebene als auch auf der Zielinvestment-Ebene besteht:

- Das immer fremdmandatierte Fondsmanagement (derzeit bei den meisten Mandaten die DJE Kapital AG) kann vom Produktkonstrukteur (Patriarch) jederzeit bei Unzufriedenheit gegen ein alternatives Drittmanagement ausgetauscht werden
- Die Einbindung von patriarcheigenen Zielfonds in die hauseigenen vermögensverwaltenden Fondsprodukte ist zur Vermeidung von Interessenkonflikten grundsätzlich untersagt
- Eigene Zielfonds des mandatierten Managers (z.B. DJE Kapital AG) dürfen nur mit maximal 15% in der Allokation berücksichtigt werden
- Keine bei den Zielfonds Berücksichtigung findende sonstige Fondsgesellschaft (z.B. DWS, Fidelity etc.) darf einen höheren Anteil als 10% innerhalb der Patriarch-Fondslösungen erfahren

- Zielinvestments sind grundsätzlich ausschließlich in Deutschland zum Vertrieb zugelassene Investmentfonds
- Verlustvermeidung steht stets vor Renditemaximierung

Da der Markt, die Vermittler und auch die Anleger immer erst Beweise für ein neues Konzept wollen, war es wenig erstaunlich, dass zu Beginn der Unternehmensgeschichte der Patriarch kaum jemand von diesem neuartigen Ansatz berichten wollte bzw. seinem Nutzen für den Anleger Glauben schenkte.

Heute, einige Jahre und viele erfreuliche Resultate später, ist insbesondere zur Jahreswende 2010/2011 ein „wahrer Regen an Anerkennungen und Auszeichnungen“ über die Patriarch hereingebrochen. Man fühlt sich ein wenig an ein Zitat von Victor Hugo erinnert: „Nichts ist so stark, wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist!“

Da solche Beurteilungen von neutraler Seite viele Berater und Kunden sehr interessieren, haben wir Ihnen im Folgenden eine aktuelle Auswahl der erwähnten Berichterstattungen und Auszeichnungen zusammengestellt:



- 1) Patriarch erhielt beim Österreichischen Dachfonds Award 2010 zum dritten Mal in Folge den Preis für den 1. Platz in der jeweiligen Peergroup ihrer Fonds. Im speziellen Jahr 2010 wurden sowohl der Patriarch Select Wachstum als auch der Patriarch Select Chance für ihre 1-Jahresperformance ausgezeichnet. Der vom



GELD-Magazin in Zusammenarbeit mit der Rating-Agentur Morningstar vergebene Preis hat nicht nur „im Land der Dachfonds“ eine extrem hohe Bedeutung.

- 2) Das Deutsche Anleger Fernsehen (DAF) interviewte Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH, auf der 28. Hauck & Aufhäuser Vermögensverwalter-Veranstaltung in Frankfurt zum Thema „Produktkonstrukteur Patriarch – Auf der Suche nach der Nischenstrategie“. Dabei gab Herr Fischer einen guten Einblick in die Geschäftsphilosophie der Patriarch.
- 3) Ein Firmenporträt über die Patriarch und ihre Unternehmensphilosophie sowie Produktwelt brachte kürzlich „Das Wirtschaftsforum“. Dabei wurde vor allem die bisherige Unternehmensentwicklung seit Gründung beleuchtet. Der Beitrag lief unter der Headline „Verantwortungsvolle Kundenbetreuung ist Chef-Sache“.
- 4) In der Dezember-Sonderausgabe der Cash zum Thema „Vermögensverwaltende Fonds“ sind auf Analyse der ESD Multi Manager GmbH aus Iserlohn einige Anlageempfehlungen zu diesem Segment ausgesprochen worden. Die ESD Multi Manager GmbH stützt sich dabei auf ihre umfangreiche Datenbank, welche sich ausschließlich mit vermögensverwaltenden Fonds beschäftigt. Der Patriarch Select Ertrag wurde hier als klare und eindeutige Empfehlung für defensive Anleger herausgearbeitet.
- 5) Die Honorarberater stellen seit eh und je ein spezielles und anspruchsvolles Beraterklientel dar. Deshalb freut

es uns ganz besonders, dass in der Dezember-Ausgabe des Haus- und Hofblattes „Honorarberater“ eine detaillierte Expertenanalyse und -empfehlung des Patriarch Multi Asset Dynamisch ausgesprochen wurde. Eine Information, die sicherlich nicht nur Honorarberater interessieren wird.

- 6) Besondere Beachtung fand auch, dass die Fondsgesellschaft Hauck & Aufhäuser Luxemburg, Privatbankiers, im Dezember des letzten Jahres den Patriarch Select Wachstum als Fonds des Monats auf ihrer Vermögensverwalterplattform in Luxemburg und Deutschland im Online-Schaukasten empfohlen hat. Zusätzlich wurde diese Empfehlung auch von der Fondsbörse Hamburg übernommen.
- 7) Auch in Österreich bleiben die Patriarch-Fonds neben dem deutschen Markt ein heißes Gesprächsthema. Der Pool Jung, DMS & Cie. AG (Austria) positionierte den Patriarch Multi Asset Dynamisch zum Jahreswechsel als „Konzept des Monats“ auf seiner Fondsempfehlungsseite für den österreichischen Markt.
- 8) Ein weiteres Mal behauptete sich der Patriarch Select Chance innerhalb seiner Vergleichsgruppe – dieses Mal bei der jährlich ermittelten exklusiven Fondsbilanz 2010 des Analysehauses Feri Eurorating für das Handelsblatt. Dort lag er in seiner Kategorie mit einer 1-Jahres-Performance in Höhe von 24,5% auf dem 1. Platz seiner Fondsgruppe.
- 9) Nach den vielen Awards, insbesondere aus Österreich, erhielt der Patriarch Select Wachstum bei der diesjährigen Verleihung der „EuroFund Awards 2011“ eine verdiente Auszeichnung vom Finanzen-Verlag in der Kategorie Dachfonds / Aktien- und Rentenfonds, da er



in dieser Peergroup zu den drei Fonds mit der besten Wertentwicklung über ein Jahr (2010) zählt. Der Patriarch Select Wachstum behauptete sich in seiner Vergleichsgruppe gegen 405 Mitbewerber-Fonds.

10) Eine sehr außergewöhnliche Auszeichnung erhielt der Patriarch Select Chance mit dem „VisioFund Award 2010“ in der Kategorie „Dachfonds Aktienorientiert“ für sein 3-Jahresergebnis. Die Visio Dachfonds Awards basieren auf von Beratern entwickelten Bewertungsmodellen für Dachfondsvergleiche.

Eine Auszeichnung von Beraterseite, speziell für ein offensives Produkt in schwierigen Börsenzeiten, ruft immer besondere Beachtung am Markt hervor.

11) Alle vier vermögensverwaltenden Dachfonds der Patriarch haben es aufgrund ihrer Qualität (Euro Fonds-Note) bereits vor einiger Zeit in die ausgewählte Best-Buy-Liste des Magazins Euro aus dem Finanzen Verlag geschafft. Zum Jahresende 2010 erreichten sämtliche Fonds der Patriarch-Familie in besagtem Medium einmal mehr Spitzenplätze in ihren qualitativ vom Finanzen Verlag vorselektierten Peergroups. Die 1-Jahres-Performance steht bei dieser Rangliste im Vordergrund (siehe Grafik).



Verliehen für den Patriarch Select Wachstum über die 1-Jahres-Performance im Jahr 2010



31.12.2010

Rang Fonds	* = unterjährig	ISIN	Rücknahme pres 31.12.10	Wertentwicklung 01.01.10 3 Jahre 31.12.10 per 12/10	Flop/Top-Perf. in % in einem 12-Mon-Zeitraum	EURO FONDS NOTE	
●●● Dachfonds/überwiegend Rentenfonds							
1		Allianz Best-in-One Balanced LU0072229809	29,70	10,3	2,3	-18,8 / 20,8	5
2		BBBank Kontinuität Union DE0005314231	59,24	9,9	14,6	-9,2 / 18,7	2
3		Patriarch Select Ertrag LU0250686374	11,38	9,8	7,2	- / -	3
4		Allianz Horizont Defensiv LU0103682513	112,20	9,6	16,0	-15,6 / 26,3	3
5		FT Navigator 40 DE0009770354	57,36	9,0	3,7	-14,4 / 14,8	4
6		UniStrategie: Konservativ DE0005314108	52,36	8,6	7,6	-13,9 / 20,9	4
7		AZA DEFENSIV DE0005561666	12,57	8,3	19,4	-3,0 / 14,8	1
(...)							
45		C-QUADRAT Active Bond T AT0000818117	93,33	-2,2	2,9	-2,2 / 5,0	-
●●● Dachfonds/Aktien- + Rentenfonds							
1		Argentum Performance Navigator DE000A0MY071	124,13	24,4	23,8	- / -	-
2		GECAM Global Balanced B LU0154397185	29,41	17,7	-8,4	-28,9 / 17,7	4
3		Patriarch Select Wachstum LU0250687000	11,73	17,4	7,0	- / -	2
4		GECAM Global Chance B LU0154399124	23,59	17,2	-12,8	-34,9 / 17,2	5
5		UniStrategie: Ausgewogen DE0005314116	41,08	16,7	7,4	-23,7 / 32,9	3
6		Allianz Horizont Balance LU0103682786	103,93	14,6	9,0	-28,0 / 36,1	2
7		ETF-Dachfonds P DE0005561674	14,24	14,2	36,9	- / -	-
(...)							
29		BL Fund Selection 50 LU0135981859	130,19	9,0	2,2	-19,8 / 18,4	2
30		Patriarch Multi Asset Dynamisch LU0327869953	12,19	8,9	-	- / -	-
31		Vitreo Multi Asset P LU0309871282	47,80	8,8	-6,2	- / -	-
(...)							
59		ARIQON Multi Asset Ausgewogen AT0000810643	11,24	4,5	1,7	-18,5 / 24,3	2
●●● Dachfonds/Aktienfonds							
1		UniStrategie: Offensiv DE0005314447	29,42	25,7	-3,2	-42,1 / 51,9	3
2		Sauren Global Opportunities A LU0106280919	24,07	24,7	10,7	-42,8 / 58,2	1
3		Best-in-One World DE0009787002	24,65	24,6	-8,1	-43,6 / 49,2	3
4		Sauren Global Growth A LU0095335757	18,71	24,6	2,1	-40,4 / 47,7	2
5		Patriarch Select Chance LU0250688156	10,96	24,5	-2,1	- / -	2
6		Sauren Global Growth Plus LU0115579376	9,84	24,4	9,9	-37,8 / 46,9	2
7		AHF Global Select DE000A0NEBC7	116,67	23,2	-	- / -	-
(...)							
45		DWS Fonds BRIC Rainbow LU0239998890	109,80	6,8	-18,6	- / -	-

Quelle: Euro best-buy

* Sämtliche hier nur kurz erwähnten Beiträge können Sie natürlich in ausführlicher Form über info@patriarch-fonds.de anfordern oder im Presse-Bereich der Patriarch-Homepage (www.patriarch-fonds.de) einsehen. Die zitierten Beiträge erheben selbstverständlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Wie sich die Zeiten doch ändern.

Zur Unternehmensgründung noch ein wenig als „zu gut für die harte Vertriebswelt“ belächelt, gelten die Patriarch Fonds- und Vermögensverwaltungslösungen, wie vorstehend eindrucksvoll bewiesen, mittlerweile im Expertenkreis als absoluter „Geheimtipp“. Dies natürlich zum einen wegen ihrer Ergebnisse, aber mittlerweile auch insbesondere wegen des vor einigen Jahren noch sehr skeptisch beäugten Investmentansatzes.

Umso erstaunlicher ist es, dass sich zu diesem anlegerorientierten und bewährten Ansatz bis heute kein echter „Nachahmer“ unter den Mitbewerbern der Patriarch findet.

Die Patriarch wird es nicht stören und die vom Patriarch-Ansatz profitierenden Berater und Endkunden ebenso wenig.



ÜBER DIE PSYCHOLOGIE DES VERKAUFS – HANDLUNGSÄNDERUNGEN ERHÖHEN ABSCHLUSSQUOTE

Frage ich in meinen Trainings die Teilnehmer: „Was ist Verkauf? Was heißt für Sie, etwas zu verkaufen?“, erhalte ich die verschiedensten Antworten. Der eine sagt: „Verkaufen ist Beziehungsaufbau“, der andere „Verkaufen heißt Emotionen wecken“, „Verkaufen heißt Zuhören“ oder „Verkaufen heißt Überzeugen“.

So richtig all diese Aspekte sind – so speziell sind sie auch. Grundsätzlich gesprochen heißt Verkaufen doch, ein Konsumverhalten (nicht im volkswirtschaftlichen Sinne zu verstehen) zu ändern. Bisher steckt Ihr Kunde das Geld in Reisen, Autos, Möbel und Kleidung. Nun kommen Sie und sagen: „Sie müssen mehr Geld sparen und anlegen.“

Die zentrale Frage ist also: Wie ändere ich das Konsumverhalten meines Kunden?

Hier können uns Psychotherapeuten helfen. Inwiefern? Weil Psychotherapeuten ebenso ihrem Patienten helfen wollen, ein Verhalten zu ändern. Erkennen Sie die Parallele? Bernd W. Klöckner zeigt in seinen Seminaren eindrucksvoll die Ähnlichkeit zwischen der klassischen Therapie und dem Verkauf, was zum geschützten Begriff der Verkaufstherapie® geführt hat.

Was sagen also Therapeuten? Was führt zu einer Verhaltensänderung? Das Ergebnis ist hochinteressant:

Was führt zu einer Verhaltensänderung?

40 %	Die Dinge, die der Kunde selbst tut
30 %	Chemie, Beziehung, Empathie/Rapport (d.h. den anderen Kunden ganzheitlich erfassen und dessen Gefühle verstehen)
15 %	Die Dinge, die der Berater sagt und tut
15 %	Technik

Was sind die Konsequenzen?

1. Geben Sie nicht zu viel Geld für Technik, z.B. für Software, aus. Sie mag notwendig sein (in unserer Branche mehr als in anderen), aber sie ist nicht entscheidend für Ihren Verkaufserfolg.
2. Das gleiche gilt für klassische Verkaufstrainings. Was Sie sagen, ja sogar was Sie tun, macht ebenfalls nur 15% des Erfolgs aus.
3. Wichtiger ist schon die Beziehung: Möchten Sie sich hier verbessern, ist eine kontinuierliche Arbeit an Ihrer Persönlichkeit notwendig. Dazu brauchen Sie einen Mentor, einen Coach – oder Sie haben das Glück, ohnehin sympathisch zu wirken.
4. Den Hauptposten macht aber Ihre Bereitschaft aus, den Kunden mehr einzubinden, ihn selbst mehr tun zu lassen.

Ein Grund für die Bedeutung des letzten Punktes mag der Wunsch jedes Menschen nach Anerkennung und Wertschätzung sein. Lassen wir ihn selbst mehr tun, hat der Kunde das Gefühl, von uns respektiert zu werden. Abgesehen davon kennen wir das alle vom Autofahren. Wenn wir nur mitfahren, wenn wir auf dem Beifahrersitz sitzen, fahren wir so möglicherweise sogar etliche Male ein und dieselbe Strecke mit. Müssen wir die Strecke jetzt aber selbst fahren, dann passen wir: „Du, ich bin immer nur mitgefahren, ich kenne den Weg gar nicht! Wo muss ich noch abbiegen?“

Selbst tun ist das A und O.

Was genau können Sie nun tun, damit Ihr Kunde in der Beratung mehr selbst tut? Gehen Sie die folgenden Punkte in Ruhe durch, überfliegen Sie sie nicht! Suchen Sie sich zwei oder drei aus und ändern Ihre Beratung konsequent:

Beispiele aus dem Beratungsalltag, um den Kunden mehr selbst tun zu lassen:

- Kunden ins Büro kommen lassen
- Sofern Sie beim Kunden sind: ein (möglichst persönliches) Getränk geben lassen
- Im Vorfeld den Kundenfragebogen ausfüllen lassen (Relevantes; Beratung gewünscht?)
- Offene Fragen insbesondere zu Zielen/Wünschen/Erwartungen stellen – geschlossene Fragen („Ja/Nein“-Fragen) erzeugen nicht die gewünschte Aktivität
- Haptische Verkaufshilfen (Beispiel: das Rentenspiel von Bernd W. Klöckner) mitbringen
- Den Kunden selbst rechnen lassen (mit Taschenrechner) oder Arbeitsteilung im Beratungsgespräch: „Ich rechne, Du schreibst.“
- „Laufen lassen“/„Kunden aktivieren“ – Unterlagen, Stifte, Taschenrechner holen lassen. Scheuen Sie sich nicht! Der Kunde hilft Ihnen gerne, wenn Sie nicht übertreiben
- Antrag selbst ausfüllen lassen (leider manchmal durch den Onlinewahn der Versicherer nicht mehr möglich)
- Selbst malen lassen, z.B. Zeitstrahl oder Mindmap
- Mitschreiben lassen
- etc.

Fallen Ihnen noch andere Punkte ein? Wichtig: Setzen Sie diese um und ändern Sie Ihr Beratungsgespräch. Dadurch optimieren Sie Ihren Erfolg. Falls Sie noch zögern – nehmen Sie eine Videokamera und fragen Sie Ihren Kunden vor dem Termin, ob Sie das Gespräch zu Übungszwecken aufzeichnen dürfen.

Schauen Sie sich den Film anschließend in Ruhe an. Sie werden sehen: Wir Berater fragen viel zu selten. Und wenn wir fragen, dann stellen wir oft geschlossenen Fragen oder haben die Antwort schon im Hinterkopf bzw. legen dem Kunden direkt Antworten in den Mund. Wenn Sie sich zwei oder drei Ihrer Verkaufsgespräche angeschaut haben, sind Sie therapiert, denn Sie werden vermutlich derart viele Schwachpunkte entdecken, dass Sie danach den dringenden Wunsch haben, Ihre Gesprächsführung zu ändern.

Den Kunden mehr selbst tun zu lassen ist eine einfache Methode, Ihren bisherigen Beratungsablauf zu ändern.

Es hilft am effektivsten, das Konsumverhalten Ihres Kunden zu ändern. Kann es etwas Wichtigeres geben?

Ein konkretes Praxisbeispiel zur Verdeutlichung: Es geht darum, den Kunden beim Altersvorsorgegespräch mitrechnen zu lassen (beispielhaft anhand des EINSeitenplaners, www.beratungsrechner.de, das Prinzip lässt sich auch mit anderer Software durchführen).

1. Zielvermögen 1

Lassen Sie den Kunden selbst das notwendige Vermögen ausrechnen (noch ohne Inflation):

Vermögen ohne Zins = 12 x mtl. Entnahme x Jahre im Ruhestand.

Dies wäre also das notwendige Vermögen, wenn der Zins in der Entnahmephase (im Ruhestand) 0% betrüge.

Zeigen Sie dann das notwendige Vermögen mit Entnahmezins (= Zielvermögen 1). Dieses ist geringer als das vom Kunden ermittelte Vermögen (zur Freude des Kunden).

2. Zielvermögen 2

Notwendiges Zielvermögen (ohne jegliche Einnahmen) mit Inflation (ab heutigem Alter schrittweise die Jahre hochgehen). Beispiel: „Im Alter von 35 Jahren brauchst Du EUR 2.000, dann wäre das mit 36 Jahren folgender Betrag:

EUR 2.000 x 1,03, mit 37: EUR 2.000 x 1,03², mit 38:
EUR 2.000 x 1,03³ und ...

... mit 80 (hier gleichbedeutend für die Mitte des Ruhestands):

EUR 2.000 x 1,03⁴⁵ = EUR 7.563 (ungefähr das 3,8-fache des heutigen Bedarfs).

Somit wird – recht genau – das neue Zielvermögen 2 das etwa 3,8-fache des bisher ermittelten Zielvermögens 1 betragen.

Diese Zahl kann der Kunde jetzt nachvollziehen.

3. Zielvermögen 3

Erfassen Sie dann vorhandene Einnahme- und Vermögenswerte zum Ruhestand und ermitteln Sie so eine Lücke (= Zielvermögen 3). Das Zielvermögen 3 ist also das Zielvermögen 2 abzüglich vorhandener (Renten-)Ansprüche im Ruhestand.

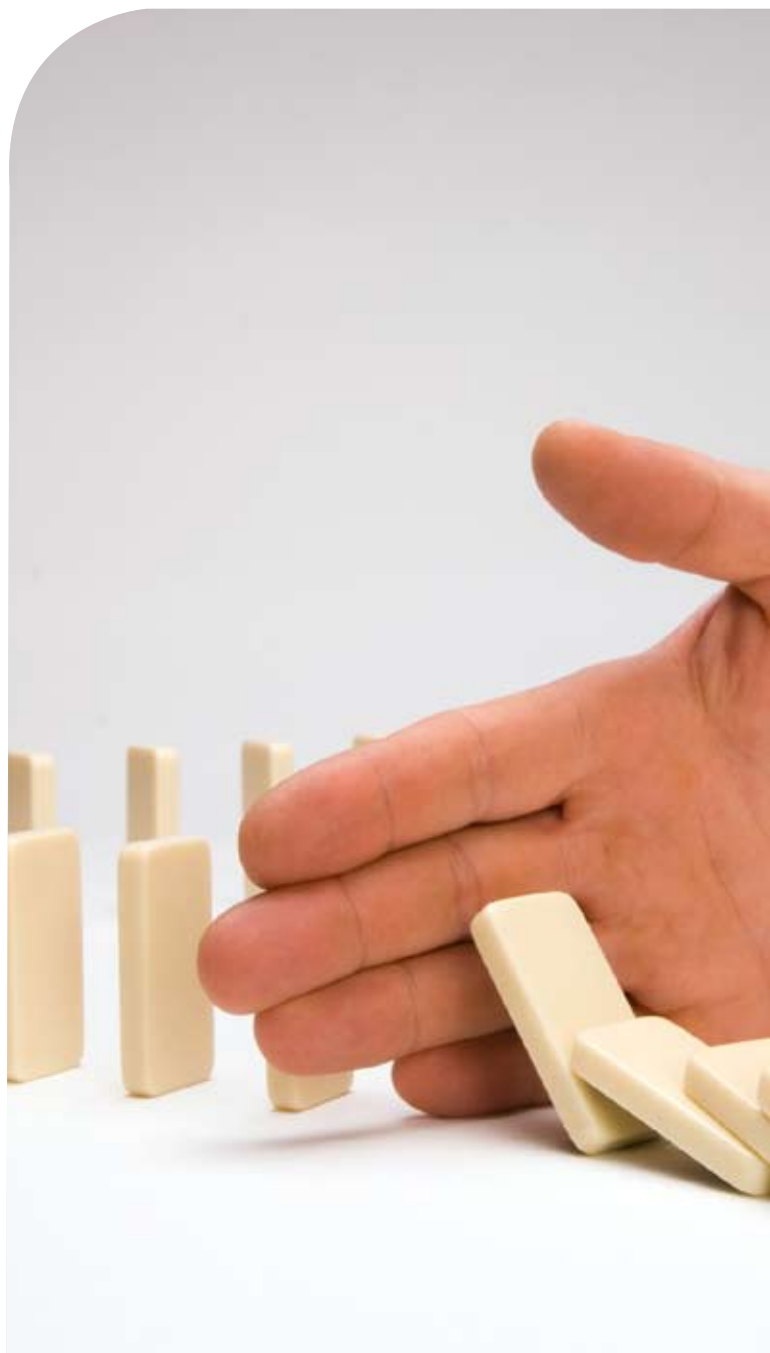
4. Sparrate für 0% Rendite ermitteln

Kunden wieder die Sparrate für 0% Zins errechnen lassen.

Sparrate = Zielvermögen 3/Monate bis Ruhestand. Dies ergibt eine hohe Zahl!

5. Nun beginnt die „Heilung“...

... indem der Berater die Sparrate mit zuerst niedriger und in einem weiteren Schritt mit etwas höherer Rendite (etwa 3,5% und 7% p.a.) errechnet. Die Sparrate sinkt also kontinuierlich im Vergleich zu Schritt 4.





Stellen Sie zum Schluss die Frage, wie viel Sparrate er sich wünscht und finanziell ermöglichen kann.

Aus Vereinfachungsgründen haben wir an dieser Stelle steuerliche Aspekte außen vor gelassen. Diese können – und sollten – jedoch an den entsprechenden Stellen eingebaut werden. Gleiches gilt für eine „Schichtenoptimierung“.

Werden Gespräche so durchgeführt, erhöht sich zwar die Dauer um einige Minuten, jedoch hat der Kunde den Vorteil, die Zahlen sehr klar nachvollziehen zu können und bei allen wichtigen Schritten nicht nur Zuhörer, sondern „Mitgestalter“ zu sein.

Entsprechend höher wird die Akzeptanz ausfallen und damit Ihre Abschlussquote.



Prof. Dr. Claus Kriebel

Finanzanalytiker und Verkaufsprofi

Prof. Dr. Kriebel studierte in Köln und schloss die universitäre Laufbahn mit einer Promotion in Physik ab.

Es folgten Stationen bei der MLP AG, Heidelberg, und bei der Münchner Beratungsgesellschaft Financial Management Group AG. Im Jahre 2002 hat er sich als Leiter des Kriebel Finanzinstituts selbständig gemacht.

In der Branche bekannt wurde Prof. Dr. Kriebel über das von ihm entwickelte Softwareprogramm Dr. Kriebel Beratungsrechner mit über 6.000 Anwendern und durch seine finanzmathematischen kurzweiligen Trainings.

ERST STAATSVerschULDUNG – DANN INFLATION!

„Der Staatshaushalt muss ausgeglichen sein. Die öffentlichen Schulden müssen verringert, die Arroganz der Behörden muss gemässigt und kontrolliert werden. Die Zahlungen an ausländische Regierungen müssen reduziert werden, wenn der Staat nicht bankrott gehen soll. Die Leute sollen wieder lernen zu arbeiten statt auf öffentliche Rechnung leben.“ Diese Aussage stammt nicht von Guido Westerwelle, der sich über die „spätromische Dekadenz“ aufregt, diese hehren Worte stammen vielmehr von Marcus Tullius Cicero, dem römischen Politiker und Anwalt, der seine Mahnung bereits im Jahr 55 vor Christus an einen über seine Verhältnisse lebenden Staat richtete.

Für eine von Cicero angestrebte Rückkehr zu soliden Staatsfinanzen ist es in den meisten Ländern schon viel zu spät. „Die Höhe der Staatsschulden westlicher Länder ist so gewaltig wie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr. Das Volumen droht über den Umfang hinauszuwachsen,

der mit normaler Schuldrückführung ohne Hilfe von Zahlungsausfällen oder Inflation zu bewältigen wäre.“⁽¹⁾ Die explizite Staatsverschuldung ⁽²⁾ der USA liegt für das Jahr 2010 bei über 90%, die Italiens bei knapp 120%, die Griechenlands bei 130% und die Japans sogar bei knapp 230% des Bruttoinlandsproduktes ⁽³⁾.

Sowohl das Defizitkriterium (3% jährliche Neuverschuldung) als auch die Gesamtverschuldung (60% des Bruttoinlandsproduktes) sind die beiden magischen Zahlen, die bei der Verhandlung des Maastricht Vertrages im Dezember 1991 festgelegt worden sind. Diese beiden Werte entsprechen fast genau dem Durchschnitt aller damals noch 15 Länder der Europäischen Union. Wie konnte es dazu kommen, dass inzwischen fast alle Staaten diese Zahlen um Längen verfehlen? Als im Vertrag von Maastricht die Schuldenhöhe von 60% festgelegt wurde, hofften die zu der Zeit verantwortlichen Politiker das weitere Anwachsen der

[1] „Hohe Staatsschulden belasten das Wirtschaftswachstum“ in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 12. Februar 2010, Seite 25. Hervorhebungen durch den Autor.

[2] Die in einigen Ländern dramatischen Unterschiede zwischen expliziter und impliziter Staatsverschuldung kann der interessierte Anleger nachlesen im Investmentfonds-Bericht Januar 2009, Seite 23 - 24; bei www.schmitzundpartner.ch unter der Rubrik „Publikationen“.

[3] Vgl. zu den Zahlenangaben Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht, November 2010, Seite 20 - 21.



Staatsverschuldung dadurch zu begrenzen, dass man das zulässige Haushaltsdefizit (die jährliche Neuverschuldung) auf 3% vom Bruttoinlandsprodukt festlegte. Und unter der schon damals heroischen Annahme, das jährliche nominelle Wirtschaftswachstum würde durchschnittlich 5% betragen, wären die Altschulden auch nicht über den Grenzwert von 60% gestiegen.

Sind sie aber, und zwar deutlich! Zum einen wegen der Ausgabenwut und der Umverteilungsgorgien der Politiker, zum anderen wegen der in den entwickelten Industrieländern auf Dauer nicht mehr erzielbaren Wachstumsraten von 5%. Die US-Ökonomen Kenneth Rogoff und Carmen Reinhart haben aus der Analyse von Finanzkrisen über die letzten Jahrhunderte einen Durchschnittswert ermittelt, ab dem die Schuldenlast für einen Staat kritisch wird: er liegt bei 90 % des Bruttoinlandsprodukts. Jenseits davon erzielen Volkswirtschaften nur noch die Hälfte des Wachstums wie jene, die weniger stark verschuldet sind (4).

Damit entfällt die schmerzloseste von vier Möglichkeiten, dem Schuldenstrudel zu entkommen: stärkeres Wirtschaftswachstum. Diese Variante hatte noch beim Abtragen des letzten hohen Schuldenberges in der Geschichte funktioniert, der durch die Folgen des Zweiten Weltkrieges entstanden war.

Darüber hinaus bleiben noch zwei andere Möglichkeiten – „deutliche Reduzierung der Staatsausgaben“ oder „weitere Erhöhung der Staatseinnahmen“. Da es die erste Variante in einer parlamentarischen Demokratie in der Geschichte noch nie gegeben hat, wird es wohl auf die zweite Alter-

native hinauslaufen. Und hier melden sich schon verschiedene politische Stimmen mit Lösungsansätzen. So schreibt der finanzpolitische Sprecher der Bundestagsfraktion Bündnis 90 / Die Grünen, Gerhard Schick, in einem Gastkommentar im Handelsblatt: „Deshalb bleibt für jeden, der sich nicht in einen blinden Wachstumsglauben flüchten will, nur ein Weg: eine Vermögensabgabe auf große Vermögen.“ Und weiter: „Das Grundgesetz sieht eine solche einmalige Vermögensabgabe nur in Ausnahmefällen vor, wie sie zweifelsohne mit der schärfsten und längsten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg vorliegt. Die einmalige Abgabe soll aber, so wie beim Lastenausgleich nach dem Zweiten Weltkrieg, über mehrere Jahre verteilt erhoben werden, um die Liquiditätsbelastung gering zu halten.“ (5)

Argumentative Unterstützung erhalten diese Ideen auch von anderer Seite. So schlägt beispielsweise das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin „höhere Steuern auf große Privatvermögen vor, um die wachsende Staatsverschuldung in Deutschland in den Griff zu bekommen.“(6) Selbst besonnene und warnende Stimmen scheinen sich in das Unvermeidbare zu fügen: „Dem Staat bleibt nichts anderes übrig, um die Stabilität und das Überleben der Gesellschaft zu sichern. Er wird dem Bürger in Zukunft Geld wegnehmen. Etwa über eine Erbschaft- oder Vermögenssteuer, Zwangsanleihen, Inflation.“ (7)

Die häufig zu hörende Behauptung, wir würden mit den heutigen Schulden unsere Enkel belasten, ist übrigens irreführend. Die Enkel werden die Schulden nicht bezahlen und die Erben der Staatsschuldverschreibungen können die wertlosen Papiere im Kamin verbrennen. Die eigentliche

[4] Vgl. hierzu die Titelgeschichte des SPIEGEL vom 3. Mai 2010: Euroland, abgebrannt – Ein Kontinent auf dem Weg in die Pleite, Seite 60 – 71; hier Seite 68. In diesem Artikel wird sehr anschaulich der Wandel von der ursprünglichen Schrottimobilienblase über die Bankenkrise und die Staatenkrise in eine Staatsschuldenblase dargestellt. Einer der Kernthesen lautet: „Die jetzige Staatsschuldenblase ist die letzte aller möglichen Blasen.“ (Seite 62)

[5] Handelsblatt vom 9. April 2010, Seite 13. Hervorhebung durch den Autor.

[6] Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 14. Dezember 2010, Seite 12.

[7] Bernhard Scherer: Schützt Euer Geld vor dem Staat. In: Handelsblatt vom 16. Juni 2010, Seite 38. Bernhard Scherer ist Finanzprofessor an der Edhec Business School in London.

Belastung und der eigentliche Raub finden nicht in Zukunft bei unseren Kindern und deren Kindern statt, sondern heute bei uns selbst: Der Staat behält etwa die Hälfte des Arbeitsproduktes der erwerbstätigen Bevölkerung ein, nimmt sich obendrein einen Teil für seine Staatsdiener und schüttet den Rest an die Unproduktiven, schöner formuliert: an die Leistungsempfänger aus. Zu diesem quasi offiziellen Teil kommt dann noch die Inflation. Das merken die Leute aber erst, wenn im Alter die (angeblich ja so sicheren) Renten und Pensionen nicht mehr gezahlt werden können, weil im Spartopf nichts ist und die Enkel nicht zahlen (8).

Damit sind wir bei der vierten und letzten Möglichkeit, den stetig steigenden Belastungen aus dem wachsenden Schuldenberg zu entkommen: „Schuldenabbau durch Inflation“. (9) Inflation ist nichts anderes als die unverhältnismäßige Ausweitung der Geldmenge im Vergleich zur Gütermenge. In den letzten zehn Jahren ist diese Geldmenge im Euroraum mehr als doppelt so stark gestiegen wie das Wachstum der Gütermenge. (10) Die Folge solcher Geldmengenausweitungen sind steigende Preise. Und steigende Preise – oder anders formuliert: sinkende Kaufkraft – helfen den hochverschuldeten Staaten, ihre enormen Belastungen zu reduzieren. Zwar nicht nominal, aber real! „Es reicht eine durchschnittliche negative Realverzinsung (Zinsen minus Inflation) von minus 7,18 %. Dann dauert es zehn Jahre – und Schulden und Vermögen haben sich real betrachtet halbiert.“ (11)

Dieser Zusammenhang zwischen Inflation und „Staatsentschuldung“ ist in der Finanzgeschichte nicht neu, wie die

auffällige Korrelation zwischen Schulden- und Inflationskrisen der letzten über hundert Jahre in der nachfolgenden Grafik erkennen lässt:

Schulden- und Inflationskrisen seit 1900¹⁾



1) Auf Basis von 66 untersuchten Staaten; ohne aktuelle Krise.
Quellen: Deutsche Bundesbank; C. Reinhart, K. Rogoff; IWF; Europäische Kommission; Eurostat; Nationale Statistikämter und Regierungen; F.A.Z.-Archiv / F.A.Z.-Grafik Brocker

Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 10. März 2010, Seite 12

Und wer immer noch meint, Inflation sei auf absehbare Zeit kein ernst zu nehmendes Thema, der wird in den nächsten Monaten wohl eines Besseren belehrt werden: „Die Inflationsangst kehrt nach Europa zurück“ titelt das Handelsblatt vom 15./16. Januar 2011 auf Seite 1 und berichtet über den Anstieg der Großhandelspreise im Jahr 2010 von durchschnittlich 5,9 % – dem höchsten Wert seit 30 Jahren! Der SPIEGEL assistiert mit „die Inflation nimmt wieder Fahrt auf“ (12), die FAZ schreibt „als letzter Ausweg wird höhere Inflation immer wahrscheinlicher“ (13) und die NZZ wählt die Überschrift „Das Leiden der kleinen Leute“

[8] Siehe zu diesen Gedanken Reinhard Deutsch: *Das Silberkomplott*, Jochen Kopp Verlag, Rottenburg 2006, Seite 188.

[9] Titel eines Artikels in der Neuen Zürcher Zeitung vom 15. Februar 2010, Seite 19.

[10] Vgl. Henrik Müller: *Sprengsatz Inflation – Können wir dem Staat noch vertrauen?*, Campus Verlag, Frankfurt am Main 2010, Seite 63 oder auch Stefan Riße: *Die Inflation kommt – Die besten Strategien sich zu schützen*, FinanzBuch Verlag, München 2010, Seite 12 - 13. Zu einem noch krasserem Missverhältnis zwischen Geldmengen- und Güterwachstum kommt der Smart Investor in der Titelgeschichte der Ausgabe im Dezember 2010 (*Inflation – vom „schönen“ Schein*), Seite 16 - 26, wo er im Euroraum ein Geldmengenwachstum (M3) von 90 % und ein Anstieg der Gütermenge von lediglich 15 % für den Zeitraum von 1999 bis 2010 konstatiert (Seite 16).

[11] Stefan Riße: *Die Inflation kommt*, Seite 205.

[12] Der SPIEGEL vom 17. Januar 2011, Seite 66.

[13] Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 21. Januar 2011, Seite 12. Ansgar Belke als Autor dieses ganzseitigen Artikels ist Professor für Makroökonomie an der Universität Duisburg-Essen und schreibt detailliert über den aktuellen Zielkonflikt zwischen Geld- und Fiskalpolitik der Europäischen Zentralbank.

und führt weiter aus: „Selbst geringe Inflation reduziert die Kaufkraft des Geldes auf lange Sicht dramatisch.“ (14) Und das ist politisch gewollt, denn: „Inflation ist im tiefsten Grund eine verborgene Form der Besteuerung oder Umverteilung von Reichtum – hin zum Staat und seinen Günstlingsgruppen und weg von der übrigen Bevölkerung.“ (15)

Daher ist es verständlich und unmittelbar nachvollziehbar, wenn sowohl die (eigentlich) für die Preisstabilität verantwortlichen Zentralbanken und erst recht die (un-)verantwortlichen Politiker an einer Veröffentlichung von niedrigen Inflationszahlen interessiert sind, denn sie wollen die Masse der nur wenig informierten Bürger nicht unnötig beunruhigen und zu eventuellen Gegenmaßnahmen veranlassen. „Notenbanken und Regierungen müssen daher solange wie irgend möglich die Inflation herunterreden, Inflationsstatistiken schönen, ständige Rezessions- und Deflationsängste wach halten, die Anleihenmärkte stabilisieren und die gute heile Welt vorgaukeln.“ (16)

Doch auch von nachdenklichen und mit wirtschaftswissenschaftlichem Sachverstand ausgestatteten Politikern - gibt es die überhaupt noch? - kann nicht ernsthaft erwartet werden, dass sie die Bürger offen darüber informieren, dass die fleißigen Sparer in den nächsten Jahren faktisch einen Großteil ihres Vermögens verlieren werden. Denn würden sie dies tun, wäre das Vertrauen der Bürger sofort dahin und die Anleger flüchteten massenweise aus dem Papiergeld in Sachwerte. Dann aber blieben die aus Politikersicht erhofften Entschuldungseffekte durch Inflation aus. Denn nur wenn die Bürger weiter brav Staatsanleihen kaufen und Festgeld und Sparbücher besitzen, lassen sie sich durch eine Inflation enteignen. Es ist also für den Schuldenabbau über Inflation unvermeidbares politisches Kalkül, die Bürger blind in die Inflationsfalle laufen zu lassen! (17)

Was also ist für den Investor die Lösung für das dargestellte Verschuldungs- und Inflationsproblem? Der schnellstmög-

liche Tausch von trügerisch sicheren Staatsanleihen in Sachwerte, insbesondere Aktien und Edelmetalle – auch wenn es den einen oder anderen Anleger Überwindungskosten wird!

„Vor uns liegt ein gutes Börsenjahrzehnt“ so schreibt das Handelsblatt in seiner Ausgabe vom 17./18. Dezember 2010 auf den Seiten 10 - 11 beim Blick auf die Aussichten für die internationalen Aktienbörsen. Es sind die Schuldenberge Europas und Amerikas, die dafür sorgen, dass Staatsanleihen mit einem Mal riskanter sind als Aktien. Nicht trotz, sondern wegen der Schuldenkrise steigen die Aktienkurse! Denn seit kurzem stellen Anleger die einfache Frage: Wo ist mein Geld sicherer aufgehoben? Bei Staaten, die auch in guten Zeiten über ihre Verhältnisse leben, die ihre Jahresbilanzen gefälscht haben, um mit Defizitkriterien zu tricksen, und die nicht einmal für einen Schuldschein mit 30 Jahren einen Emissionsprospekt vorlegen müssen? Oder doch eher in Anleihen und insbesondere in Aktien von Unternehmen, die etwas herstellen, was jeder braucht? (18)

„In Deutschland konnten die Aktionäre großer Gesellschaften ihren Besitztum über zwei Kriege retten. Mit Anleihen hat man dagegen zwei Mal alles verloren. In der heutigen Lage ist es eher ein Risiko, keine Aktien zu halten.“ (19) Auch wer es nicht wahrhaben möchte: „Mittel- und langfristig muss es Staatspleiten geben, kurzfristig

[14] Neue Zürcher Zeitung vom 18. Januar 2011, Seite 33.

[15] Roland Baader: *Geld, Gold und Gottspieler – Am Vorabend der nächsten Weltwirtschaftskrise*, Resch Verlag, Gräfelfing 2007, Seite 57. [16] Thorsten Schulte: *Silber das bessere Gold*, Kopp Verlag, Rottenburg 2010, Seite 53.

[17] Vgl. Stefan Riße: *Die Inflation kommt*, Seite 210.

[18] Vgl. Handelsblatt vom 17./18. Dezember 2010, Seite 10.

[19] Marc Faber in einem Interview mit der WirtschaftsWoche vom 21. Juni 2010, Seite 86 - 89, Zitat auf Seite 89. Hervorhebungen durch Schmitz & Cie.

kann es Staatspleiten geben.“^[20] Darüber hinaus sollte ein kleinerer Teil des Vermögens in physischem Gold und Silber mit einem Lagerort außerhalb Deutschlands investiert sein. Der Schmitz & Partner Global Defensiv Fonds (AoM1UL), welcher im Jahr 2010 eine Rendite von 11,4% bei einer Volatilität von lediglich 4,6% (Sharp Ratio von 2,2) erwirtschaftete, liefert hierfür beispielsweise eine kostengünstige und ertragreiche Problemlösung.

Wer die Augen heute nicht zum Sehen benutzt, wird sie in den nächsten Jahren wohl zum Weinen gebrauchen müssen!

[20] Janne Jörg Kipp / Rolf Morrien: Staatsbankrott voraus! Hintergründe, Strategien und Chancen, die Sie kennen müssen, FinanzBuch Verlag, München 2010, Seite 77.



Dr. Holger Schmitz

Vorstand der SCHMITZ & PARTNER AG

Dr. Holger Schmitz, Jahrgang 1961, Bank- und Diplom-Kaufmann, Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Vorstand der SCHMITZ & PARTNER AG - Privates Depotmanagement mit Sitz im Tessin, Schweiz.

Holger Schmitz ist bereits seit dem Jahr 1988 im Fach der Vermögensverwaltung tätig und arbeitete mehrere Jahre bei der FIDUKA Depotverwaltung in München im direkten Austausch mit Börsenlegende und Gründungsmitglied André Kostolany zusammen, bevor er sich 1993 selbständig machte.

Die SCHMITZ & PARTNER AG verantwortet das Management von individuellen Kundendepots mit einem Mindestanlagevolumen von einer Million Euro und berät die beiden vermögensverwaltenden Investmentfonds Schmitz & Partner Global Offensiv (WKN AoMURD) und Schmitz & Partner Global Defensiv (WKN AoM1UL).

M.E.T. Fonds - PrivatMandat

Mit Sicherheit mehr Vermögen



Investieren Sie ab und zu in Aktienfonds?

Und möchten Sie Marktchancen und Markttrends nutzen, ohne bei Abwärtstrends investiert zu sein?

Der M.E.T. Fonds - PrivatMandat ist ein Dachfonds, der durch die sorgfältige Auswahl und Risikokontrolle der Zielinvestments darauf ausgerichtet ist Marktchancen zu nutzen und in Abwärtstrends auf Nummer sicher zu gehen. Der Fonds verfolgt das Ziel, eine positive Rendite zu erzielen und insbesondere in negativen Marktphasen Verluste weitestgehend zu vermeiden.

Die dem Fonds zugrunde liegende Strategie ist bereits seit Mitte der 90er Jahre praxiserprobt und gehört zu den erfolgreichsten Konzepten seiner Klasse.

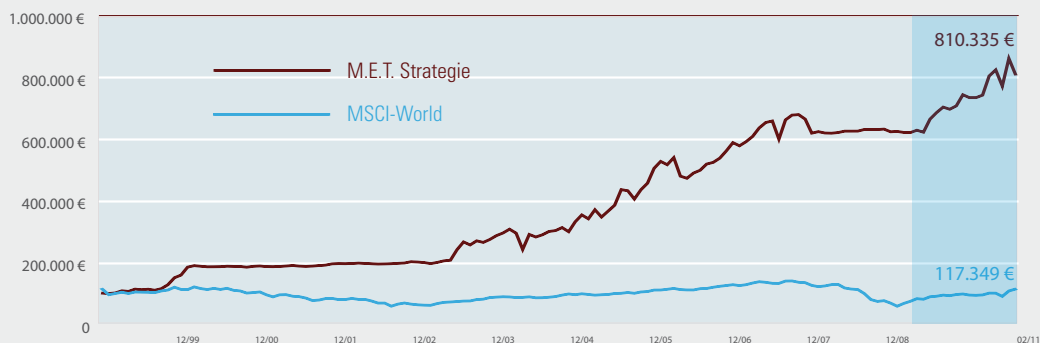
Durch aktives Management konnte in den vergangenen Jahren im Durchschnitt eine zweistellige Rendite p.a. erwirtschaftet werden, und das trotz zweier Aktiencrashes.

Das Fondsmanagement nutzt ein technisches Handelssystem, das auf einem Trendfolgesystem basiert. Ein striktes Risikomanagement stellt Kapitalerhalt klar vor Risiko.

Das Fondsvermögen kann vollständig in möglichst dynamische Aktienfonds investiert werden. In vom Handelssystem als negativ erkannten Börsenphasen wird der Aktienanteil bis auf Null reduziert.

So wird das Kapital vor Verlusten geschützt.

Unser Erfolgsrezept lautet dabei „Mit Maß und Verstand“.



Der M.E.T. Fonds - PrivatMandat wurde im Dezember 2009 aufgelegt. Die Performancezahlen vor diesem Zeitpunkt beruhen auf realen (belegbaren) Erfolgen für Anlagevermögen, dass die Verantwortlichen des Fonds vor Auflage des M.E.T. Fonds - PrivatMandat betreuten. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Die Angaben lassen die bei der Ausgabe und Rücknahme der Anteile erhobenen Gebühren unberücksichtigt.



M.E.T. finanz

... WIR HALTEN VERSPRECHEN

M.E.T.finanz

Reuthgasse 18
D-95326 Kulmbach
Tel. +49 9221-607250
Fax +49 9221-607271
info@met-finanz.de
www.met-finanz.de

Hinweise und Risiken

Diese Informationen sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf von Anteilen des M.E.T. Fonds-PrivatMandat zu verstehen. Alle Angaben sind nach bestem Wissen erstellt worden. Eine Gewähr dafür kann nicht übernommen werden. Zeichnungen von Anteilen des Fonds sollten auf der Basis des aktuellen Verkaufsprospektes bzw. des aktuellen Halbjahresberichtes erfolgen. Bitte lesen Sie vor Zeichnung von Anteilen dieses Fonds den aktuellen Verkaufsprospekt, in dem die mit diesen Fonds verbundenen Anlagerisiken aufgeführt sind. Die enthaltenen Informationen stellen keinen Ersatz für eine Beratung durch einen Anlageberater dar. Die verwendeten Bilder stammen von fotolia.de

WUNDERWAFFE VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS

Nach jeder größeren Börsenkrise gibt es regelmäßig einen natürlichen Favoritenwechsel innerhalb der gewählten Vermögenswerte eines Kundendepots. Dies ist eigentlich ein ganz normaler Vorgang, welcher schwerpunktmäßig von menschlichen Emotionen bestimmt und ausgelöst wird.

Der Kunde erlebt in der fallenden Marktphase häufig eine Enttäuschung, wenn er seine Risikoneigung bzw. „börsentechnische Leidensfähigkeit“ mangels Erfahrung ein wenig zu hoch eingeschätzt hat. Nun wird er üblicherweise sein Depot und seine Zielinvestments aufgrund der gesammelten Erfahrungen zukünftig eher etwas vorsichtiger ausrichten.

Viele Berater unterstützen den Kunden in diesen Situationen bei seinen Überlegungen. Auch sie werden oft von Börsenkrisen überrascht und sogar verunsichert, sodass nun das höchste Motiv – der Kapitalerhalt der Kunden – von der Prioritätenseite her wieder klar in den Vordergrund gestellt werden muss.

Durch dieses menschliche Verhalten agieren Marktteilnehmer leider immer stärker zyklisch als antizyklisch, wie es eigentlich Sinn machen würde. Als Ergebnis daraus hat die Masse der Marktteilnehmer in Aufschwungphasen zu wenig offensive Werte und in Abschwungphasen meist zu viele. Die Ergebnisse sind in der breiten Anlegermasse oft entsprechend unbefriedigend.

Bis hierhin sind diese Erkenntnisse nicht neu und in jedem Börsenzyklus wiederkehrend. Aber der zu Beginn der Darstellung geschilderte „normale“ Favoritenwechsel der Zielassets des Kunden hat sich in den letzten Jahren doch stark gewandelt.

Während früher die beschriebenen Mittelveränderungen zwischen den Anlageklassen der Aktienfonds, Rentenfonds, offenen Immobilienfonds und Geldmarktfonds hin und her liefen, haben Berater, Medien und Endkunden

in den letzten Jahren nun eine Fondsform entdeckt, die zumindest derzeit das absolut ungeteilte Interesse und Vertrauen aller Marktteilnehmer genießt – und das ist die Fondsform der vermögensverwaltenden Fonds!

Speziell für Häuser wie die Patriarch Multi-Manager GmbH, welche seit ihrer Unternehmensgründung – lange vor dem aktuellen Trend – bis heute ausnahmslos und ausschließlich vermögensverwaltende Fondslösungen anbietet, ist das eine sehr erfreuliche, jedoch in ihrer Intensität erstaunliche Entwicklung.

Wer Beweise für diese Aussage sucht, muss lediglich in der monatlichen Aufstellung der Zeitschrift „Das Investment“ zu den Absatzstatistiken Deutschlands größter Maklerpools im Fondsbereich nachschauen.

Standen dort früher verlässlich und konstant an vorderster Stelle Namen wie DWS Vermögensbildungsfonds I, Templeton Growth Inc. oder Fidelity European Growth Fund, werden die Spitzenplätze nun schon seit langem von vermögensverwaltenden Fonds, wie Carmignac Patrimoine, Ethna Aktiv, Sauren Global Defensiv oder auch immer stärker aufkommenden kleineren Labels aus diesem Bereich, wie C-Quadrat, Veritas, Patriarch etc. dominiert.

Weitere Indikatoren für diese Entwicklung sind die Fondsneuemissionen der großen Labels auf dem Markt. Da der Markt der vermögensverwaltenden Fonds trotz seiner bereits großen Anzahl (> 1.000) bisher nahezu ausnahmslos in der Hand der kleineren Fondsgesellschaften war (die sich frühzeitig auf entsprechende Investmentansätze spezialisiert haben), ziehen die großen Adressen des Marktes in diesem Bereich durch neu aufgelegte Fonds konzentriert nach, um keinen Umsatz zu verlieren.

Die Wortkreationen dazu reichen über „Multi Asset“, „Total Return“, „Absolut Return“, „Allwetterfonds“ hin bis zu „Multi Style“. Ob mit dem Schließen der Angebotslücke

in der jeweiligen Fondspalette einer großen KAG auch sofort die benötigte Expertise zum Fondsmanagement eines guten vermögensverwaltenden Fonds vorhanden ist, überlassen wir Ihrer persönlichen Einschätzung.

Auch wenn man die Inhalte von Veranstaltungen als verlässlichen Indikator heranzieht, kommt man an dem Thema vermögensverwaltende Fonds derzeit nirgendwo vorbei.

Aber bevor wir die Entwicklung um dieses Segment noch näher beleuchten, gehen wir noch einmal einen Schritt zurück. Was ist eigentlich qua Definition ein „vermögensverwaltender Fonds“?

Diese Frage stellt sich schon insofern, da sich die Produkte der Anbieter, welche sich als vermögensverwaltende Fonds bezeichnen, in den unterschiedlichsten Vergleichsgruppen, wie „Dachfonds“, „Mischfonds“, „Absolut Return“ und „Total Return Fonds“, jeglicher Risikoausprägungen finden.

Es ist also eine simple Frage, die jedoch gar nicht so einfach zu beantworten ist. Das war auch auf dem im Oktober 2010 auf Einladung der ESD Multi Manager GmbH stattgefundenen „Round Table zu vermögensverwaltend gemanagten Fonds“ ein wichtiges Thema. Das „Who is Who“ der Branche diskutierte damals vehement diese Frage und einigte sich auf folgende Mindestkriterien:

Ein vermögensverwaltend gemanagter Fonds muss

- mehr als eine Anlageklasse umfassen
- als Basisinvestment geeignet sein
- eine risikoadjustierte Rendite anstreben und
- frei von Interessenskonflikten verwaltet werden

Soweit nun also die vermeintliche Expertenmeinung. Aus Kundensicht ist es wohl am einfachsten zu betrachten:

Der Kunde erwartet von einem vermögensverwaltenden Fonds das „Rundum-sorglos-Paket“ für seine Kapitalanlage. Unabhängig davon, was auf den Märkten passiert – sein Fonds wird vom Manager entsprechend ausgerichtet werden.

Im Endeffekt erwartet der Anleger von einem guten vermögensverwaltenden Fonds stetige Renditen durch einen schwankungsärmeren Kursverlauf und für sich selbst einen ruhigeren Schlaf.

In der Summe sind die Renditeerwartungen der Anleger insgesamt durch die vermögensverwaltenden Fonds auch realistischer geworden und haben sich wieder deutlich in einen moderaten einstelligen Zahlenbereich zurückbewegt. Das Vermeiden von starken Kursrückschlägen steht heutzutage deutlich im Vordergrund.

Wenn man es in einem Satz formulieren möchte, kann man sagen, dass Berater und Kunden aus den Erfahrungen der letzten Börsenjahre und den zwei darin erlebten Megacrashes gelernt haben und die vermögensverwaltenden Fonds als die entsprechende Zukunftslösung eindeutig identifiziert haben. Und offensichtlich sind die Erfahrungen der meisten Marktteilnehmer mit solchen Lösungen auch dementsprechend positiv, wenn man die immensen Mittelzuflüsse in solche Fonds in den letzten Jahren als Vertrauensbeleg deuten will.

Apropos Mittelzuflüsse:

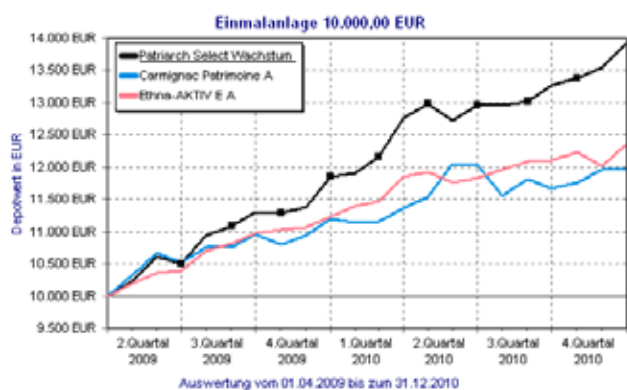
Hier zeigen sich bereits erste Trendwechsel bei den bisherigen Favoriten aus dem betrachteten Sektor. Konzentrierten sich bisher die Neuanlagen in diesem Sektor schwerpunktmäßig auf Fonds, wie z.B. den Carmignac Patrimoine (derzeit ca. EUR 28 Mrd. Fondsvolumen), Ethna Aktiv (ca. EUR 2 Mrd. AuM) oder Sauren Global Defensiv (ca. EUR 1,35 Mrd. AuM), sind die vorstehend angesprochenen kleineren Labels mittlerweile deutlich im Kommen.

Ein verständlicher Prozess, da extrem große Volumina die Beweglichkeit und Möglichkeiten des Managements eindeutig einengen. Wollte ein Fonds, wie der Carmignac Patrimoine, beispielsweise ein neues Zielinvestment mit nur 1% im Fonds gewichten, müssten dafür immerhin ca. EUR 280 Mio. bewegt werden. Damit schieden viele potentiell interessante Werte von vorne herein bereits aus, oder es bestünde die Gefahr, dass der Fonds mit seinen Mitteln Kurse selbst beeinflusst.

Kleinere Fonds kennen dieses Problem nicht, was sich mittlerweile in drastisch positiven Renditeunterschieden zugunsten der kleineren Fonds klar ablesen lässt.

Die nachfolgende Grafik zeigt diesen Effekt beispielsweise deutlich im Vergleich des Carmignac Patrimoine und Ethna Aktiv mit dem von der Risikoausprägung her sehr ähnlichen Patriarch Select Wachstum in Betrachtung der Entwicklung seit Beendigung der Börsenkrise zum 1.4.2009 bis zum Jahresende 2010.

Grafik 1



Quelle: FVBS

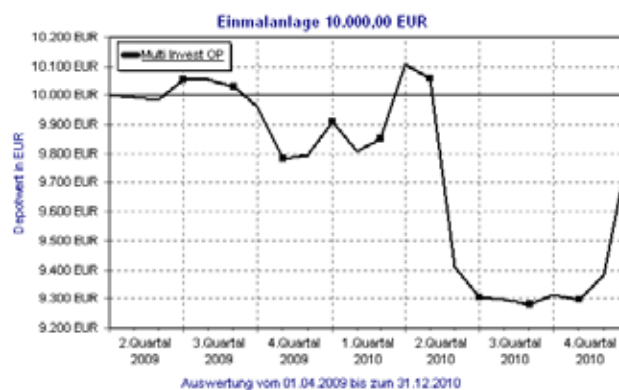
Diese Entwicklung spricht für sich selbst.

Bei vergleichbarer Volatilität erzielte der kleinere Fonds fast die doppelte Rendite zu den beiden Flaggschifffonds über einen Zeitraum von nur 21 Monaten! Eine Entwicklung, die den Beratern und Endkunden natürlich nicht entgangen und u.a. durch die zuvor geschilderten vielen Anlagemöglichkeiten erklärbar ist. Bleibt die Frage, ob denn nun jeder vermögensverwaltende Fonds dem Anleger

hilft und gleich gut für jeden funktioniert. Die Antwort ist eindeutig nein. Bei einer Anzahl von mittlerweile über 1.000 Fonds aus diesem Segment ist ein näheres Hinsehen sicherlich unabdingbar, denn die ersten Enttäuschungen bei vormals hoch gelobten Fonds, wie beispielsweise dem Multi-Invest OP, welcher noch vor Monaten als eine der absoluten Top-Empfehlungen im Markt galt – und immerhin auch ca. EUR 400 Mio. Anlegergelder verwaltet – zeigen dies deutlich.

Bei Betrachtung des identischen Zeitraumes, wie im ersten Beispiel (z.B. Patriarch Select Wachstum bei +20,56% kum.), konnte der Anleger hier nicht am Vermögenswachstum partizipieren, sondern verlor sogar -2,15% seiner Anlagesumme (siehe Grafik 2).

Grafik 2



Quelle: FVBS

Sicherlich ist dies noch nicht dramatisch, aber vermutlich aus Sicht des Anlegers auch nicht wirklich zufriedenstellend.

Auf welche Kriterien sollte ein Anleger also bei der Auswahl seines/seiner vermögensverwaltenden Fonds achten?

Hier sind sicherlich Faktoren, wie Managementqualität, Vergangenheitsbetrachtung, aktuelles Fondsvolumen, Verständlichkeit des Investmentansatzes, Produktwahrheit und -klarheit und natürlich die Übereinstimmung eines Fonds mit der eigenen Risikoneigung, nur einige der zu prüfenden Parameter.

Dazu braucht der Anleger eine kompetente und fundierte Beratung, wie er sie bei guten freien Finanzberatern sicherlich problemlos finden wird.

Auch empfiehlt sich häufig eine Streuung über mehrere gute vermögensverwaltende Fonds, da viele Konzepte einzigartig konzipiert und daher schwer vergleichbar sind (gilt z.B. stellvertretend für den Patriarch Multi Asset Dynamisch).

Dem aktuellen „Hype“ um die vermögensverwaltenden Fonds zum Trotz bleibt abschließend festzuhalten, dass diese immer nur die Funktion eines Basisinvestments wahrnehmen können und sollen.

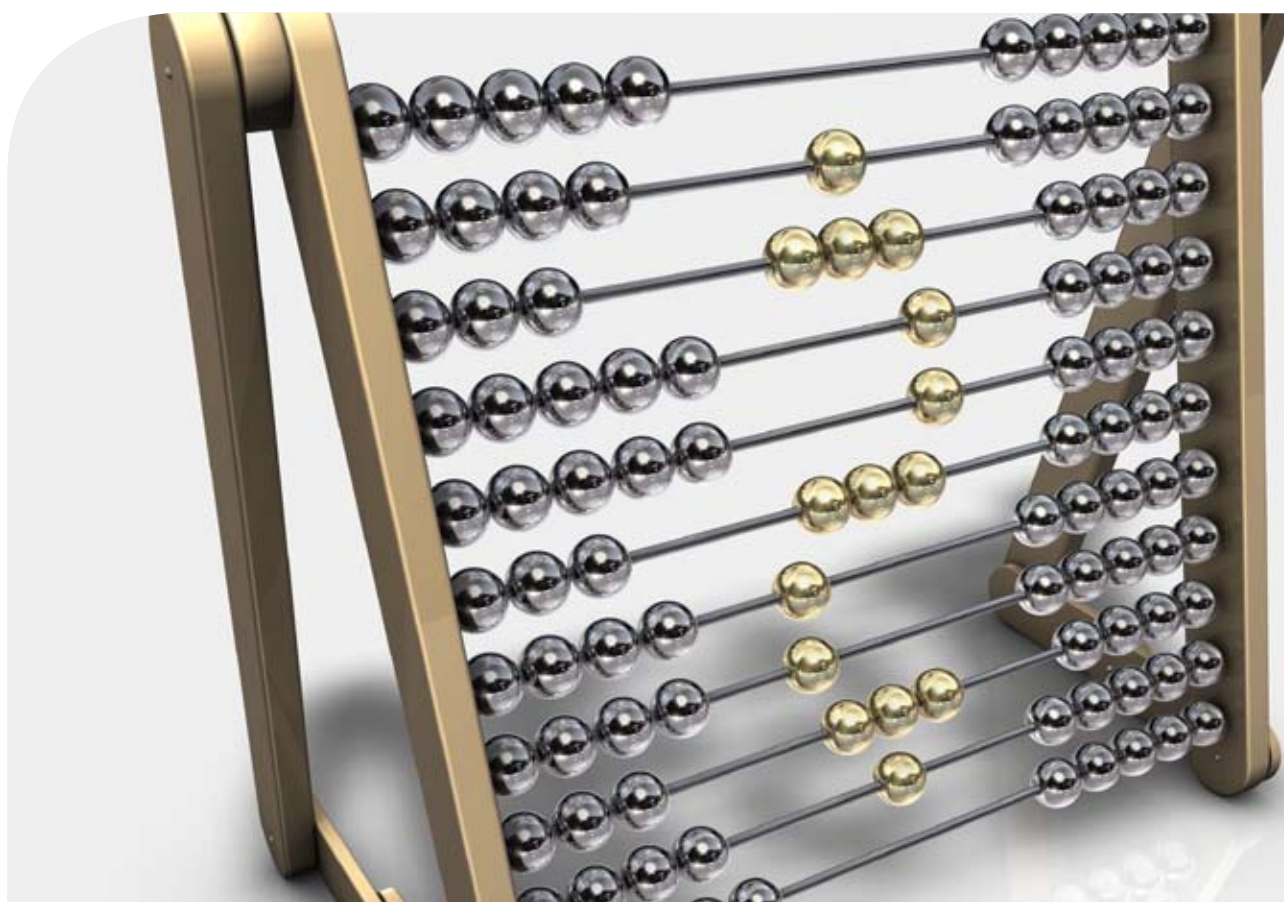
Andere sinnvolle Assetklassen wollen wir aus Sicht des Anlegers daher hier nicht komplett vernachlässigen. Um nur zwei davon zu nennen, empfehlen sich z.B. für spekulativ ausgerichtete Anleger weiterhin gute Aktienfonds (z.B. mit Branchen- oder Regionenschwerpunkten) als Satellitenbeimischung im Depot.

Ebenso machen sicherlich ergänzend marktneutrale Assets, welche auch in fallenden Marktphasen positives Renditepotential haben, wie z.B. der Sektor der Managed Futures Fonds, absolut Sinn.

Bezugnehmend auf den Titel dieses Beitrags lässt sich feststellen, dass auch vermögensverwaltende Fonds keine Wunderwaffe für jeden Anlegerwunsch sein können, wie im obigen Abschnitt bereits erläutert wurde.

Sicherlich haben sie aber ihren unverzichtbaren Beitrag als das zu empfehlende Basisinvestment für jedes Anlegerdepot. Dies hat diese Fondsgruppe speziell in den beiden letzten Börsenkrisen eindeutig bewiesen.

Somit sind sowohl Vermittler als auch Kunden für die erfolgreiche zukünftige Entwicklung ihrer jeweiligen Kapitalanlage „gut beraten“, entsprechend zu ihrer individuellen Risikoneigung, in der Anlageklasse „vermögensverwaltende Fonds“ passend gewichtet investiert zu sein.



KONTINUIERLICHER VERMÖGENSAUFBAU FÜR DEN ANLEGER „IN EINER ZEIT DER KAPITALVERNICHTUNG“ – ACHT JAHRE PATRIARCHSELECT FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG

Die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, auch bekannt als A&A Superfonds-Portfolien, erfreut sich derzeit bei Vermittlern aufgrund ihrer klaren Strategie, der guten Performance und der einfachen Abwicklung großer Beliebtheit. Am 1.12.2010 feierte diese gern gewählte Kundenlösung ihren nun mittlerweile 8. Geburtstag. Zeit, einmal etwas genauer hinzusehen, wie diese insgesamt sehr schwierige Marktphase mit zwei großen Börsencrashes zugunsten der investierten Kunden gemeistert wurde.

Die Ergebnisse der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung innerhalb dieses als „verlorene Dekade“ (zehn Jahre mit negativem Gesamtergebnis des Aktienmarktes) in die Geschichtsbücher eingegangenen Zeitraumes sorgen bereits auf den ersten Blick für positives Erstaunen. Ein Minuszeichen fehlt – ganz im Gegenteil – die investierten Kunden verdienen in den letzten acht Jahren, je nach der zu ihrer Risikoneigung passend gewählten Strategie, zwischen +4,31% und +7,73% p.a. (Stichtag: 31.12.2010)! Der entsprechende Gesamtvermögenszuwachs lag

somit zwischen +40,65% und +82,58% kumuliert je nach gewählter Strategie über denselben betrachteten Zeitraum. Und dies insbesondere bei einem absolut vernünftigen Risiko-/Renditeverhältnis, was die Detailzahlen belegen. Bei den geklont investierenden Patriarch Select Dachfonds ist der Erfolg im Vergleich zu den sonstigen Mitbewerbern durch die Peergroupeinteilungen im Unterschied zur Fondsvermögensverwaltung noch einfacher transparent zu machen.

Exzellente Ratings und Rankings sowie zahlreiche Auszeichnungen von Dritter Seite, wie z.B. der Gewinn des Österreichischen Dachfonds Awards 2008 bis 2010, der goldene Bulle beim EuroFund Award 2011, der VisioFund Award 2010 oder die Einstufung des Analysehauses Feri zum Patriarch Select Chance bei der jährlichen Fondsbilanz 2010 im Handelsblatt als bester Fonds seiner Peergroup, sprechen eine eindeutige Sprache.

Aber wie ist ein solch positives Ergebnis für die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung in einer doch so extrem negativen Marktphase möglich?

Dazu Dirk Fischer, Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH: „Erfolg ist nie nur Glück oder Zufall. Wir sind eben in den kompletten acht Jahren unserer Strategie des Multi-Manager-Ansatzes (Management wurde während der Laufzeit des Produktes zum Vorteil des Anlegers gewechselt) und unserer gelebten Best-Advice-Strategie treu geblieben. Bis heute gibt es keinen Patriarch-Zielfonds in unserer PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung und keine Fondsgesellschaft darf einen Anteil am Volumen von über 10% erhalten. Auch unser aktuelles Management, die DJE Kapital AG, ist nach wie vor auf einen 15%igen Maximalanteil an hauseigenen Zielfonds begrenzt. Mit der konsequenten Einhaltung dieser Vorgaben werden bei anderen Anbietern bestehende Interessenkonflikte zum Nachteil des Anlegers bei uns im Vorfeld bereits klar ausgeschlossen. So ist es uns, insbesondere Dank einer außerordentlichen



Managementleistung und eines hervorragenden Verständnisses unserer Strategie durch die DJE Kapital AG gelungen, in einer Zeit, in der Aktieninvestments eher „verteufelt“ wurden, eindeutig zu belegen, dass selbst in so einer Phase Aktien Sinn machen und sogar dann noch den höheren Ertrag erwirtschaften können. Natürlich geht dies nicht ohne zwischenzeitliche Schwankungen in den einzelnen Risikostrategien.

Der Erfolg ist aber nie durch Zufall oder Glück bedingt, sondern durch konsequentes Beibehalten der bewährten Wachstumsphilosophie zum Wohle des Anlegers. Am Anfang unserer Historie wurden wir von unseren Mitbewerbern für diesen sehr anlegerfreundlichen Ansatz häufig müde belächelt und als „die Moralapostel“ oder die „weißen Ritter“ des Marktes abgestempelt. Heute wären manche dieser Mitbewerber froh, wenn sie vor der Börsenkrise ähnlich gedacht und insbesondere gehandelt hätten.“

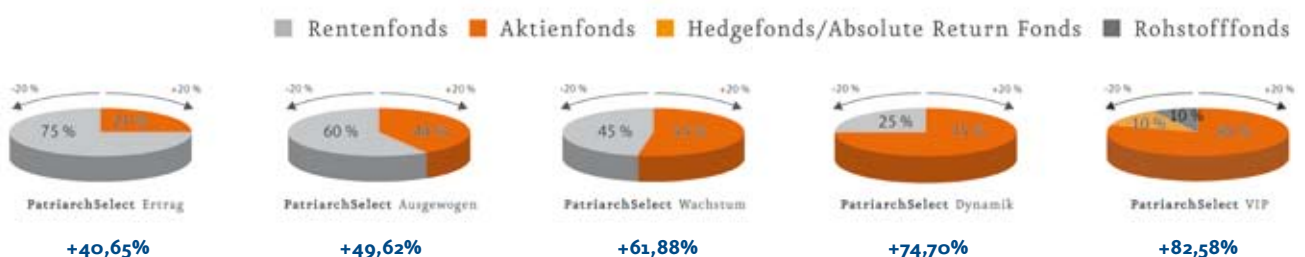
Neben der reinen Ergebnisseite der beschriebenen Anlagealternative der Patriarch fällt aus Beratersicht zusätzlich sofort die einfache Abwicklung des Investments ins Auge. Während bei einem reinen Fondskauf der Gesetzgeber einen wahren Papierdschunzel zur anlegergerechten Beratung aufruft (Kundenanalysebogen, Anlageberatungsprotokoll, Risikohinweis für Investmentfonds und Depotöffnungsantrag), gestaltet sich die Dokumentation des Abschlusses bei der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung deutlich einfacher.

Hier hat der Berater mit der Aufnahme des Depotöffnungsantrages zur Verwahrung bei der Augsburger

Aktienbank für das zu eröffnende Strategiekonto seinen Pflichten Genüge getan. Dies liegt insbesondere an zwei Punkten: Zum einen hat der Berater mit der abschließenden Fondsauswahl und späteren evtl. Fondsswitches nichts zu tun, da sich dafür der gewählte Vermögensverwalter (Augsburger Aktienbank AG) in der Umsetzung verantwortlich zeigt.

Zum anderen findet sich im Depotöffnungsantrag bereits integriert die gesetzlich geforderte vorzunehmende „Eignungsprüfung des Anlegers“. Mit dieser simplen Fragebogensystematik entscheidet sich der Anleger selbst für die zu ihm passende Strategie. Das Fazit ist einfach: Statt vier Formularen muss der Berater lediglich ein Formular bei Abschluss ausfüllen – von den Folgeberatungsprotokollen bei zukünftigen potentiellen Fondsswitches in einem normalen Depot einmal ganz zu schweigen.

Zusätzlich hat der Anleger eine komplett MIFID-konforme Anlage und beide Parteien haben auf der Haftungsseite mit der Augsburger Aktienbank AG als Vollbank sicherlich eine der Top-Adressen des Marktes in der Verantwortung. Bei all den weiteren verschärfenden neuen Regulierungsüberlegungen der Regierung für die Fondsberatung der Zukunft stellt die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, auch insbesondere aus Beratersicht, eine absolute Premium-Lösung dar. Doch es kommt noch besser. Frei nach der Devise „Stillstand ist Rückschritt“ erfährt die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung im Laufe des Jahres 2011 zwei innovative Neuerungen. Dabei haben sich die Produktkreatoren der Patriarch mal wieder an den Wünschen der Berater orientiert.



Quelle: Patriarch (kum. Performance 12/2002 - 12/2010)

Beide nachfolgend erläuterten Varianten sind allerdings Zusatzoptionen und können somit um die erfolgreichen Strategien geknüpft werden, sind aber in keinsten Weise ein Muss. Die Wahl kann jeder Anleger individuell nach seinen Wünschen treffen.

Ab ca. Ende September kann jeder Anleger beim Abschluss einer PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, wenn gewünscht, eine „individuelle Verlustschwelle“ für seine gewählte Strategie vorgeben. Diese Verlustschwelle wird immer dynamisch, vom jeweiligen Höchststand der Strategie betrachtet, täglich durch die Augsburger Aktienbank AG mitgeführt und überprüft. Wird dieser, vom Anleger vorher für ihn speziell festgelegte, individueller Maximalverlust vom Höchststand erreicht, wird die Strategie sofort liquidiert und auf ein Tagesgeldkonto der Augsburger Aktienbank AG mit Sonderverzinsung hinterlegt.

So kann ein Anleger zukünftig nie mehr verlieren, als er es persönlich für erträglich erachtet.

Ab ca. Ende Juli startet dann die zweite optionale Zusatzvariante, die wiederum wahlweise für jeden Kunden zugeschaltet werden kann, oder auch nicht.

Hierbei geht es um eine „Timingunterstützung“ bei der Frage, wann man bestmöglich in eine Vermögensverwaltungsstrategie einsteigen sollte, und wann besser wieder aus.

Als extrem treffsicherer Indikator hat sich dazu die 200-Tage-Linie speziell in der zuletzt ja sehr schwankungsintensiven Vergangenheit herausgestellt.

Wählt ein Anleger also zu einer Strategie ab Juli 2011 diese Zusatzvariante, erhält er eine dynamische Strategie, welche nach Kauf- und Verkaufssignalen der 200-Tage-

Linie der jeweils hinterlegten Benchmark den Ein- und Ausstieg in die Strategie über die Laufzeit regelt.

Im Unterschied zur bisherigen Strategie ohne diese Zusatzoption, ist ein solcher Kunde nicht dauerhaft und ununterbrochen während der Laufzeit seiner Anlage investiert, sondern nur dann, wenn es ihm der Indikator der 200-Tage-Linie seiner Benchmark „empfiehlt“.

In der Vergangenheit hätte dies dem Anleger noch einmal zu einer deutlich höheren Performance verholfen.

Beide Systematiken sind für Kunden und Berater kosten- und provisionsneutral, da keinerlei Absicherungskosten anfallen, sondern bei beiden Varianten lediglich ein Controllingtool der Augsburger Aktienbank AG in Kooperation mit FundAccess die Impulse generiert.

Der erforderliche Fondsswitch erfolgt seit eh und je im Rahmen der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung zu den Rücknahmekursen und somit ebenfalls kostenneutral.

Sicherlich sind dies zwei interessante Zusatzmöglichkeiten, die im Berateralltag sehr hilfreich sein werden und auf welche Sie sich bereits jetzt freuen dürfen.

Noch mehr Informationen zu den beiden neuen Zusatzoptionen erfahren Sie nach dem Konzeptstart im nächsten performer (10.2011) oder bei Ihrer Patriarch Multi-Manager GmbH.

Aus Anleger- und Beratersicht kann der performer der Patriarch und ihrer Fondsvermögensverwaltung somit nur eines wünschen: Weiter so!

EIN „SAFE“ DER BESONDEREN ART – PRISMALIFE MACHT ES MÖGLICH: 5% VERZINSUNG BIS ZUM 31.12.2011!

Wer kennt die derzeitige Diskussion nicht – der Kunde sucht Sicherheit, aber der Zinsmarkt bietet parallel keine akzeptable Rendite. Nun hat unser Versicherungspartner PrismaLife AG auf die aktuelle Situation reagiert und eine interessante Option in die vom Kunden gewünschte Richtung mit den beiden neuen Produkten PrismaRenten Safe und PrismaRenten Safe Einmalbetrag entwickelt.

Es sei vorweggenommen, dass es sich bei dem derzeitigen Angebot der PrismaLife um ein Sonderkontingent von EUR 100 Mio. mit zeitlicher Befristung bis zum 31.8.2011 handelt! Die Grundidee des aktuellen Angebots ist es, auf das vorstehend schon beschriebene Bedürfnis des Kunden einzugehen und eine Lösung zu bieten. Dabei werden quasi die beiden bisher beliebtesten Produkte der PrismaLife, die PrismaRent (Privatvorsorge in der dritten Schicht) und die PrismaTaggeldpolice, in dem neuen Produkt miteinander kombiniert. Im Detail bietet die PrismaRenten Safe dem Kunden eine normale ratierliche Privatvorsorge in der 3. Schicht à la PrismaRent mit der einmaligen Zusatzoption einen Einmalbeitrag von EUR 2.000, EUR 5.000, oder maximal EUR 10.000 zuzuzahlen. Mindestlaufzeit sind zwölf Jahre. Die monatliche Sparleistung (bei diesem Produkt mindestens EUR 100 p.M.) geht dabei komplett in die gewünschte Fondsauswahl und ist mit normalen Kosten und Provisionen, wie bei jeder anderen PrismaRent, hinterlegt. Die Einmalzahlung dagegen geht nicht ins Fondsuniversum ein, sondern in eine Sondertranche des Deckungsstocks der PrismaLife – das Sondervermögen PrismaRent Secure II. Dies ist für den Kunden kostenfrei und für den Berater provisionsunwirksam. Auf diesen zusätzlichen Einmalbeitrag zahlt die PrismaLife dem Kunden bei Abschluss und Einzahlung bis zum 31.8.2011 5% Verzinsung für den Zeitraum bis zum 31.12.2011!

4% davon erhält der Kunde per 31.12.11 direkt und 1% fließt in einen Treuefonds, welcher erst bei Einhaltung einer tatsächlichen Vertragslaufzeit von zehn Jahren zur Auszahlung kommt. Nach dem 1.1.2012 verbleibt dieser Einmalbeitrag im Sondervermögen der PrismaLife und

wird mit freiwillig mindestens 2,25% Garantiezins durch die PrismaLife verzinst (die anstehende gesetzliche Rechnungszinssenkung hat auf diese Verzinsung auch zukünftig keinerlei Auswirkung). Die derzeitigen Überschüsse liegen bei 1,75% p.a., sodass die voraussichtliche Weiterverzinsung ab 1.1.2012 derzeit bei 4% läge, letztendlich jedoch variabel ist. Die PrismaRenten Safe Einmalbeitrag unterscheidet sich von den vorstehend erläuterten Regularien in der Form, dass es sich hier um Schicht 3-Verträge mit Einmalbeiträgen handelt. Wählt der Berater, wie im oberen Beispiel, den Sonderantrag für eines der PrismaRenten Safe-Modelle, wird bei der Variante „Einmalbeitrag“ die Einzahlungssumme in zwei Töpfe verteilt. Die einen 50% der Einzahlungssumme werden in die gewünschten Fonds investiert und sind kosten- und provisionswirksam. Die anderen 50% gehen analog zum vorstehend geschilderten ratierlichen Modell provisionsunwirksam und kostenneutral in das Sondervermögen PrismaRent Secure II ein. Alle sonstigen Bedingungen sind identisch zur vorstehend erläuterten PrismaRenten Safe.

In Zeiten wie diesen ist das sicherlich ein gute Möglichkeit, einem vielleicht noch unentschlossenen oder extrem zinssensiblen Kunden einen tollen Mehrwert rund um seine Privatvorsorge in der dritten Schicht, und damit ein weiteres Entscheidungskriterium, zu bieten.

Sollte dieses Angebot auch den Nerv Ihres Klienteles treffen, beachten Sie bitte noch einmal die begrenzte Offerte des Versicherers spätestens bis zum 31.8.2011. Für weitere Rückfragen zu den beiden neuen Produkten steht Ihnen Ihr Patriarch-Team wie gewohnt jederzeit zur Verfügung.

Wer sein Geld als Kunde derzeit gerne zu stabilen 5% sicher in einen Safe packen würde, dürfte damit bei der PrismaLife goldrichtig aufgehoben sein!

EIN OHR AM VERMITTLERMARKT – DIE NEUE TARIFGENERATION DER PRISMALIFE

Wie häufig zu Beginn eines Jahres führen die Versicherer Ihre neuen Tarifgenerationen ein – so auch unser Premium-Partner die PrismaLife AG. Alle aktuellen Änderungen beziehen sich auf die Tarife in der 3. Schicht. Im Bereich Rürup, VWL, Direktversicherung etc. bleibt alles unverändert.

Natürlich sind Änderungen wie immer auch mit neuen Anträgen (auch nur für die Privatvorsorge in den Produkten PrismaRent und PrismaJunior) und einer neuen Softwareversion verbunden. Beide liegen Ihnen bereits vor oder können jederzeit bei der Patriarch abgerufen werden.

Bitte beachten Sie dringend, dass keine alten Berechnungen bzw. Anträge mehr angenommen werden. Da die Produkte der PrismaLife bei den Vermittlern ja grundsätzlich bekannt sind, erlauben wir uns hier nur noch einmal, auf die wichtigsten Veränderungen der neuen Tarifwelt und die Konsequenzen daraus hinzuweisen.

Wie man es aus dem Hause PrismaLife bereits gewohnt ist, sind dortige Veränderungen in einer Tarifgeneration i.d.R. immer durch Anregungen aus dem Vermittlerkreis entstanden und auf wohlthuende Weise aufgenommen und umgesetzt worden.

Diese Vermittlerwünsche waren z.B.:

- 1) Ein niedrigerer monatlicher Beitragsanteil für die Kostenausgleichsvereinbarung (KAV) im Verhältnis zum Sparanteil des Beitrages. Daher verlängert die Prisma nun die Laufzeit für die KAV wunschgemäß von 48 auf 60 Monate, was den Beitrag pro Monat optisch senkt, die Gesamtabchlusskosten in Summe aber über die ein Jahr längere Laufzeit der KAV beim alten Tarif belässt.
- 2) Ein weiterer Punkt war der von einigen Vermittlern stets bemängelte, sehr offensichtliche Ausweis der Verzinsung der vordiskontierten Abschlusskosten

im Rahmen der KAV mit 12%. Dies war und ist zwar absolut konform mit der Vorgehensweise aller anderer Versicherer am Markt, wurde aber von vielen Vermittlern als „zu transparent“ und verkaufshemmend empfunden, da es bei anderen Versicherungsanbietern defensiver oder gar nicht dargestellt wurde.

Hier reagiert die Prisma ebenfalls und streicht die vorstehend betrachtete Verzinsung komplett!

Als Ausgleich dazu führt sie ersatzweise eine ergänzend laufende Kostenkomponente in den ersten fünf Vertragsjahren ein – sogenannte summenbezogene Verwaltungskosten, die im Beratungsgespräch weniger provokant wirken, aber trotzdem natürlich ebenso ersichtlich sind.

Diese neue Gebührenkomponente ist im Vergleich leicht niedriger als die alten Zinsen (ca. 2% p.a. über die ersten fünf Jahre) und zusätzlich senkt die PrismaLife AG auch noch die normal laufenden Gebühren auf den Beitrag von 5% auf 4,5%.

Ergebnis: Bei der Gesamtbetrachtung dieser diversen Komponenten verbilligen sich die laufenden Kostenbelastungen für den ratierlichen Policensparer über die Gesamtlaufzeit weiter und die Ablaufleistung steigt nochmals leicht, aber doch deutlich spürbar im Vergleich (ca. 1,5% - 3%) zur Vortarifgeneration!

- 3) Es ist ein offenes Geheimnis, dass PrismaLife-Verträge mit Einmalzahlung der Abschluss- und Einrichtungskosten von den Ergebnissen durch den jahrelang wirkenden Zinseszinsseffekt unschlagbare Ergebnisse für den Endkunden liefern.

Die Differenz zu den Ablaufleistungen bzw. Rentenansprüchen bei einem alternativen Berechnungsmodell für einen Kunden mit Verteilung der Abschlusskosten über 60 Monate in der KAV liegt im Durchschnitt bei ca. 20% höheren Endwerten!

Dies ist in der Umsetzung für viele Kunden in Bezug auf den nicht unerheblichen, zusätzlichen Liquiditätsaufwand zu Anfang nicht so einfach zu bewältigen.

Daher war es die klare Forderung der Vermittler, die Einstiegshürde in diese Top-Variante niedriger zu gestalten. Auch hier hat die Prisma reagiert und Ihren Wunsch umgesetzt: Im Bereich der Einmalzahler der Abschlusskosten zahlt die Prisma bei Sofortzahlung der Gesamtabschlusskosten zukünftig einen Rabatt von 10% bei Sofortzahlung!

Das schont zu Beginn den Liquiditätsaufwand für Interessenten dieser Top-Variante und macht das Modell für einige Interessenten zugänglicher bzw. erschwinglicher.

Da der Versicherer aber seinen Top-Tarif nicht zur Erschließung weiterer Interessenten von der Kalkulation her unprofitabel gestalten kann, werden in dieser Tarifvariante über die ersten fünf Jahre verteilt zukünftig auch die neuen summenbezogenen Verwaltungskosten als Gegengewicht zum sofortigen 10%igen Abschlusskostenrabatt hinterlegt.

Dadurch wird die Ablaufleistung bzw. der Rentenanspruch im Vergleich zur alten Tarifvariante mit Einmalzahlung der Abschlusskosten etwas schlechter, da der 10%ige Liquiditätsnachlass ja vermutlich von kaum einem Kunden zusätzlich freiwillig in den Vertrag als Sonderzahlung investiert wird. Somit verbleibt der einmalige sofortige Liquiditätsvorteil von 10% bei Kosteneinmalzahlung (und die damit entgangenen positiven Zinseszinsen) vertragsunwirksam im Geldbeutel des Kunden (dafür wird die potentiell erreichbare Kundengruppe aber deutlich größer, da die finanzielle Einstiegshürde niedriger wird), während die summenbezogenen Verwaltungskosten natürlich vertragswirksam werden.

Trotz dieses kleinen Wermutstropfens ist auch in der neuen Tarifgeneration nach wie vor die positive Differenz in der Ablaufleistung zwischen Kosteneinmal-

zahlung und ratierlicher Zahlung der Abschlusskosten über die KAV (zugunsten der Kosteneinmalzahlung) gigantisch und somit aktiv und dringend für den potentiellen Kunden zu empfehlen.

Aufgrund des nun um 10% niedrigeren Liquiditätsaufwandes dürften sich, wie bereits erwähnt, verständlicherweise noch mehr Kunden für diesen absoluten Top-Tarif interessieren.

4) Ein weiterer häufig kritisierter Punkt in der Tarifwelt der 3. Schicht im Hause PrismaLife war die dort übliche Vordiskontierung der Dynamik. Hier gab es immer wieder die Anmerkung, dass nicht sicher wäre, ob der Kunde in Zukunft die Dynamik wahrnimmt. Ein weiterer Einwand war, dass eine vordiskontierte Provision zwar aus Vermittlersicht in einer Summe zunächst recht nett erscheint, über die Laufzeit in Summe gesehen jedoch mathematisch deutlich geringer ausfällt, als in einer jährlichen nachträglichen Vergütung. Dies steht rechnerisch außer Frage.

Auch hier ist die Prisma Ihren Anregungen gefolgt und hat die Dynamiksystematik mit der neuen Tarifgeneration auf das marktübliche, bewährte Prozedere zurückgefahren. Da dies rechnerisch in der Software keine Berücksichtigung findet, können Sie nun wieder mittels Ankreuzen im Antrag den Wunsch nach Dynamik äußern, welche dann jährlich nachvergütet wird.

5) Des Weiteren wurde auch die PrismaVita, der Risikolebensversicherungstarif des liechtensteinischen Versicherers, von Ihnen stets als qualitativ gut beurteilt. Die Beiträge wurden meistens jedoch als zu hoch erachtet und eine Beitragsoptimierung gefordert. Dies ist nun relativ deutlich mittels Beitragsreduzierungen vom Versicherer umgesetzt worden. Damit wird die PrismaVita zu einem noch interessanteren Instrument im Bereich der reinen Todesfallabsicherung von Kunden.

Dies sind soweit die wichtigsten Punkte mit unserer kleinen erleichternden Interpretation für Sie.

Fazit: Viele durch Sie angeregte verkäuferische Ansätze wurden durch den Versicherer umgesetzt und dabei wurde sogar zusätzlich eine spürbare Erhöhung der Ablaufleistungen zur Vortarifsgeneration in der 3. Schicht bei Einbindung der neuen KAV über 60 Monate eingeführt.

Damit wird ein ohnehin schon sehr vertriebsfreundlicher, transparenter und leistungsstarker Versicherer noch attraktiver, was Sie und Ihre Kunden sicherlich freuen dürfte.

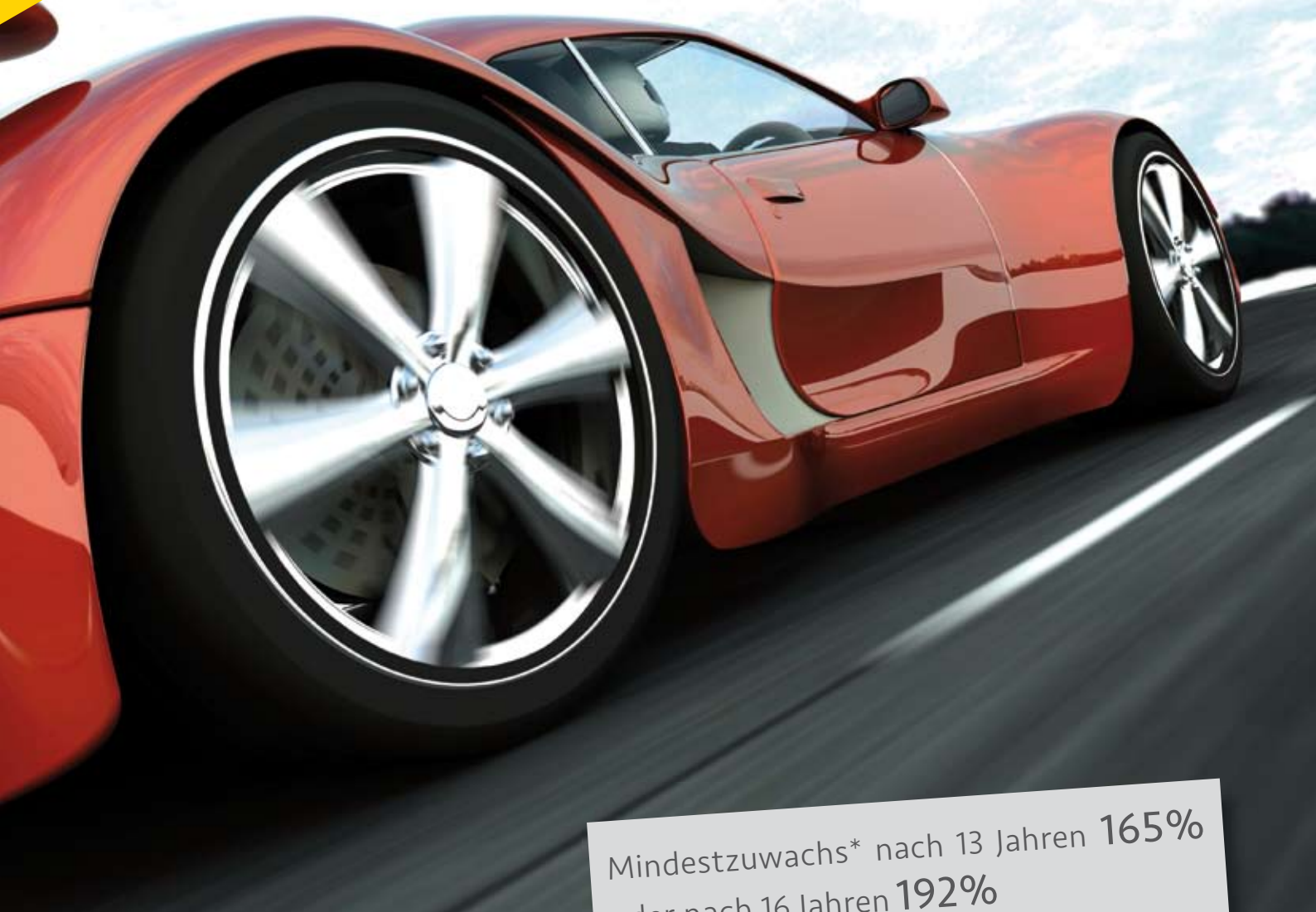
Von der inhaltlichen Seite des jeweiligen Prisma-Tarifes (Bedingungswerk, Fondsuniversum etc.) bleibt ansonsten alles unverändert. Aufgrund der Vielzahl der Neuerungen empfiehlt es sich aber sicherlich, sich kurzfristig einfach einmal intensiv mit den neuen Anträgen und der neuen Softwareversion auseinander zu setzen.

Abschließend sind wir uns sicher, dass die PrismaLife AG Ihnen mit Ihrer neuen Tarifsgeneration die von Ihrer Seite eingeforderten weiteren Impulse zur noch erfolgreicherer Kundenbetreuung geliefert hat. Ihre Kunden werden diese neuen Möglichkeiten sicherlich zu schätzen wissen.



Limitiertes Angebot
von 16. Mai bis 10. Juni

 PrismaLife®



Mindestzuwachs* nach 13 Jahren **165%**
oder nach 16 Jahren **192%**
Zum Fälligkeitstag der DAX® 10 VT Anlage

*des Anlagebetrages

PrismaRent^{GT} - indexgebundene Fondspolice

Perfektes Tuning für die Geldanlage!

Alle Infos unter: www.prismarentgt.com

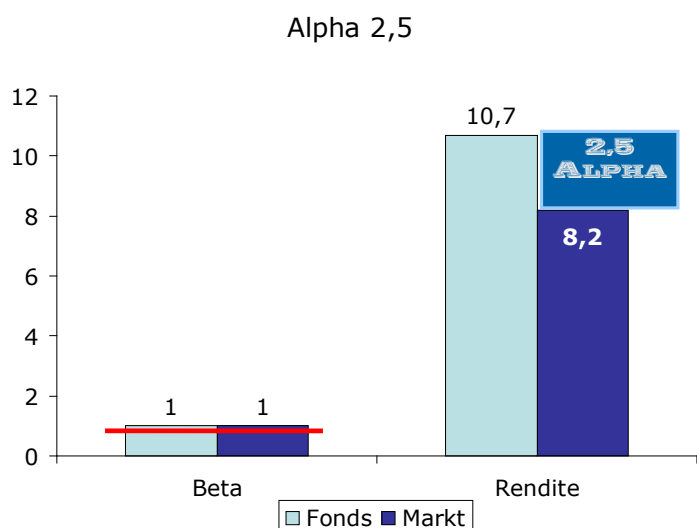
„GRIECHISCH FÜR EINSTEIGER“ – WAS UNS ALPHA, BETA UND ANDERE KENNZAHLEN SAGEN WOLLEN

Um die Qualität von Investmentfonds transparent und vergleichbar zu machen, wurden als Hilfsmittel unterschiedlichste Kennzahlen erdacht. Wir stellen Ihnen an dieser Stelle unter dem Motto „oft verwendet – kurz erklärt“ die wichtigsten davon vor.

Jensen's Alpha

Das Jensen's Alpha misst die risikoangepasste Überrendite des Fonds gegenüber seiner Benchmark. An dieser Kennzahl können Sie ablesen, um wie viel besser (positives Jensen's Alpha) oder schlechter (negatives Jensen's Alpha) der Fonds p.a. gegenüber dem Index performt hat, ohne dass ein höheres Risiko eingegangen wurde.

So besagt z.B. ein Jensen Alpha von 2,5, dass der Fonds bei gleichem Risiko (Beta) wie die Benchmark pro Jahr 2,5 % mehr Ergebnis erwirtschaftet hat als der Index. Dadurch ist das Jensen's Alpha ein Maßstab für die Leistung eines Fondsmanagements. Daraus kann man als Fazit ableiten: Je größer das Jensen's Alpha, desto größer die Outperformance des Fonds gegenüber der Benchmark (Vergleichsindex).



Wer „A“ sagt muß auch „B“ sagen. Oder wie es in der Investmentsprache heißt: „Wer Alpha sagt, muss auch Beta kennen“.

Beta-Faktor

Während im „Alpha“ die Leistungen des Fondsmanagements gemessen werden sollen, zeigt sich im „Beta“ die reine Marktabhängigkeit des Investments. Im Beta wird die Abhängigkeit zwischen der Fonds- und Benchmark-Performance dargestellt. Es ist eine Kennzahl über die Sensitivität des Fondskurses auf die Veränderung des Indexkurses: Veränderung der Fondsrendite, wenn die Benchmark (Markt) um 1% steigt oder fällt.

Ein Beta-Faktor von z.B 1,2 besagt, dass sich die Wertveränderung eines Fonds um 1,2% stärker bewegt hat, wenn sich die Benchmark (Marktindizes) um 1% verändert hat. Betafaktoren unter 1 halten sich in einer Baisse besser, bringen aber in der Hausse weniger Gewinn und umgekehrt.

$\beta > 1$ → Der Fonds schwankt stärker als der Gesamtmarkt

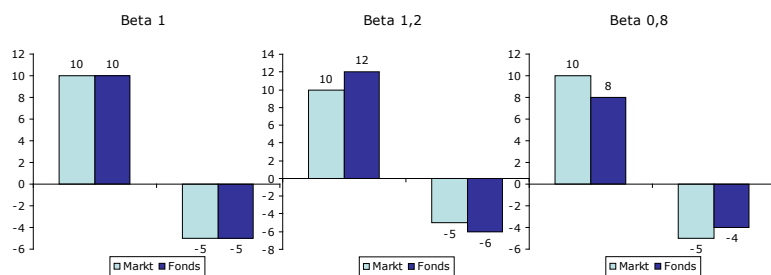
$\beta < 1$ → Der Fonds schwankt nicht so stark wie der Gesamtmarkt

$\beta = 1$ → Der Fonds schwankt genauso stark wie der Markt

Bei $\beta = 1$ handelt es sich um einen Fonds, dessen Risiko identisch mit dem Marktrisiko ist (beispielsweise ein indexierter Fonds).

Fazit: Für den Investor ist Beta (β) ein relevanter Risikoparameter, wenn er sein eigenes Risiko mit dem Risiko des Marktes vergleichen möchte und darauf aufbauend seine Investitionsentscheidung trifft.

Je höher β , desto aggressiver ist der Managementansatz. Bei defensiver Anlagestrategie wählt man einen Fonds mit niedrigem β und umgekehrt.



Quelle: Patriarch

Die Korrelation misst den Zusammenhang zwischen zwei Variablen, beispielsweise zwischen einem Fonds und einem Index.

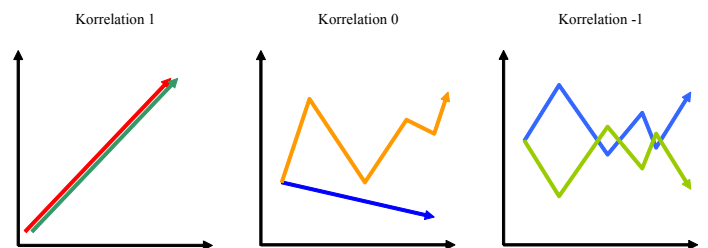
Mittels des Korrelationskoeffizienten erhält man eine Aussage darüber, ob ein Zusammenhang der Kursverläufe der beiden Variablen besteht.

Der Korrelationskoeffizient kann zwischen +1 (totaler Gleichlauf) und -1 (total gegeneinander gerichtet) schwanken. Ein Korrelationskoeffizient von 0 sagt aus, daß zwischen den Kursverläufen der beiden Variablen überhaupt kein Zusammenhang besteht.

Die Korrelation spielt in der Portfoliozusammensetzung eine wichtige Rolle, da man durch Aufteilung des Vermögens auf wenig korrelierende Wertpapiere das

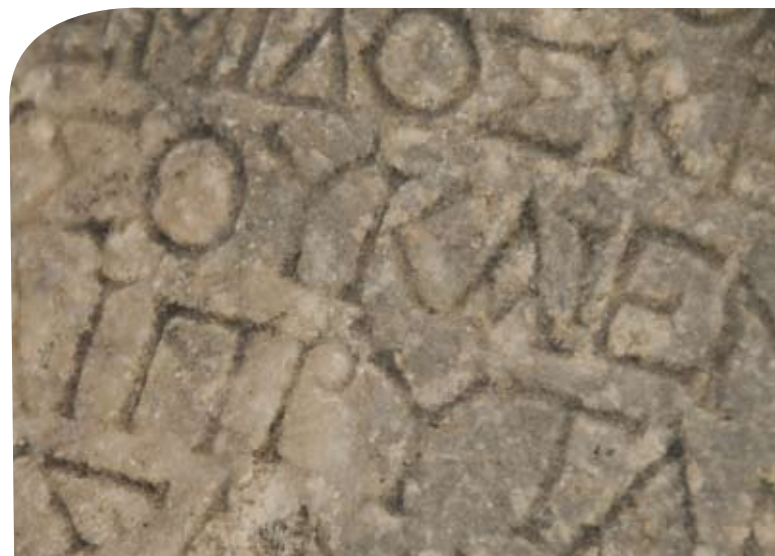
sogenannte unsystematische Risiko weitestgehend eliminieren kann und somit eine Risikoreduktion erzielt. Bei der Zusammenstellung eines Portfolios sollten die einzelnen Komponenten eine möglichst geringe Korrelation aufweisen, da dann systematische Risiken vermieden werden.

Speziell diese drei exemplarischen Kennzahlen aus einer Fülle von weiteren Indikatoren sind für die Beurteilung einer Depotzusammensetzung, einer Managementleistung oder dem Risikoverhalten von Wertpapieren gegeneinander bzw. gegenüber dem Markt heute einfach nicht mehr wegzudenken.



Quelle: Patriarch

Wohl dem, der seine Grundkenntnisse „griechisch“ fachlich immer parat hat.



bequemen Anlageform, mit ihren verschiedenen risikoorientierten Strategien (siehe anderer Beitrag in diesem performer), ist der Sparbeitrag des Kunden in den besten Händen. Eine einfache Abwicklung, eine breite Streuung der Anlagesumme und eine Top-Betreuung durch das Management der DJE Kapital AG in einem absoluten Exklusivprodukt (die A&A Superfonds-Portfolien gibt es derzeit in keiner anderen Versicherungslösung) runden das Gesamtbild ab.

Je nach Risikoneigung und gewähltem Strategiemodell ergab sich für den Anleger über die letzten acht Jahre (Stichtag: 31.12.2011) eine Rendite zwischen +4,31% und +7,73% p.a. Damit lagen alle Portfolien in einer extrem schwierigen Börsenphase absolut „in line“ und die Vorsorgeverträge der Kunden genau im Rahmen ihrer Planung. Dies ist eine Situation, von welcher heutzutage viele Fondspoliceanbieter nach den letzten acht Jahren nur träumen können. Als Fazit ergeben sich somit zwei absolute Top-Verbesserungen auf Seiten des Fondsuniversums der A&A Superfonds-Police, welche allen Beteiligten sicherlich viel Freude bereiten werden. Zusätzlich zu diesen bereits aufgezeigten Verbesserungen hat die AXA noch einen weiteren häufig geäußerten Vermittlerwunsch umsetzen können – es geht um die Ausübung der Garantie-Option innerhalb der Police. Sie erinnern sich? Die Garantie-Option ist die jederzeitige Wechselmöglichkeit des Policeninhabers aus seinen Fondsanteilen in eine verzinsten Tranche des Deckungsstockes der AXA (derzeit 2,6% p.a.) als Alternativinvestment. Ziel ist die komplette Sicherheit des bis dahin angesparten Kapitals vor zukünftigen Börsenschwankungen. Hier geht es jedoch immer wieder um die Timing-Frage – denkt der Policeninhaber eigentlich im späteren Verlauf der Police noch an diese sinnvolle Möglichkeit? Der Vermittler möchte hier oft nicht eingreifen, da er fürchtet, im Nachhinein das falsche Markttiming gehabt zu haben oder möchte sich auch aus Sicht der Beraterhaftung gar nicht erst in diese Entscheidung einbinden lassen.

In diesem Fall bietet die AXA seit 1.1.2011 nun mit der sogenannten „Zielsumme“ eine interessante Option an. Der Kunde kann dabei bereits bei Vertragsabschluss eine fixe

Zielsumme seines zukünftig anzusparenden Policenwertes nennen, bei deren Erreichen er eine direkte Umschichtung aus den bestehenden Fondsanteilen in die verzinsten Tranche des Deckungsstocks wünscht. Von dem Moment an, wenn diese individuell durch den Kunden festgelegte Kapitalschwelle erreicht und die vereinbarungsgemäße Umschichtung des Kapitals anschließend erfolgt ist, ist der dem Kunden so wichtige Kapitalsockel sofort und automatisch über den Deckungsstock der AXA vor jeglichen zukünftigen Marktschwankungen geschützt. Sicherlich ist das eine sinnvolle Erweiterung der Garantie-Option und mal wieder ein Beweis für die Aufnahme von Vermittleranregungen in „die lebenden Welt“ der A&A Superfonds-Police.

Bitte beachten Sie, dass Sie zukünftig nur noch neue Anträge zur A&A Superfonds-Police mit dem integrierten neuen Fondsuniversum verwenden. Bei der Onlinevariante über die Berechnungssoftware der A&A Superfonds-Police ist dieser Antrag schon hinterlegt und wird automatisch ausgefüllt. Sollten Sie lieber die festen Druckversionen der Anträge nutzen, tauschen Sie diese bitte aus. Beide Broschüren zu den A&A Superfonds-Produkten, zum einen zur Police und zum anderen zu den Portfolien, befinden sich ebenfalls gerade in Überarbeitung und dürften hoffentlich zum Erscheinungstermin dieses performers bereits vorliegen – bitte ebenfalls bei Bedarf bestellen.

Abschließend lässt sich sicherlich festhalten: Eine Produktinnovation, wie die A&A Superfonds-Police, ist nur mittelfristig eine Innovation, wenn die verantwortlichen Produktmacher es verstehen, zeitnah und schnell auf die Wünsche und Anregungen ihrer Klientel einzugehen und auszuloten, was im aktuellen Marktumfeld sinnvoll und umsetzbar ist. Nur dann wird aus einer ehemaligen Produktinnovation eine aus den Berateransprüchen nicht mehr wegzudenkende Lösung. Das Team rund um die A&A Superfonds-Police beweist bereits nach dem ersten Jahr, dass es diese Anforderungen verstanden hat und sich mit seinem Produkt, insbesondere auch aufgrund der aktuell erweiterten Möglichkeiten, auf dem allerbesten Weg zum vorstehend genannten Ziel befindet.

DIE GO`S UND NO-GO`S DES BERUFSUNFÄHIGKEITSGESCHÄFTS

Die Nachfrage nach biometrischen Risiken (Absicherung der Arbeitskraft, des Hinterbliebenenschutzes und der Langlebigkeit) ist nach wie vor groß. Schaut man beispielsweise einmal in die Klick-Statistik einer der großen Internetsuchmaschinen, findet man allein zum Thema Berufsunfähigkeit über 29.000 Fragen pro Monat. Bemüht man weitere Statistiken, stellt man schnell fest, dass nur jeder vierte Erwerbstätige gegen den Verlust der Arbeitskraft versichert ist, auf der anderen Seite aber jeder Vierte seine Arbeitskraft vor dem Erreichen des Rentenalters vorzeitig verliert.

Dieses Ungleichgewicht zwischen Nachfrage, tatsächlicher Absicherung und Verlust der Arbeitskraft besteht schon seit Jahren und die Branche hat es bisher nicht geschafft, wenigstens die Hälfte der Erwerbstätigen gegen den Verlust der Arbeitskraft abzusichern. Die Gründe hierfür sind vielschichtig und bedürfen einer gesonderten Betrachtung.

Versuchen wir deshalb zunächst, die positiven Marktgegebenheiten auf der Nachfrageseite zu beleuchten. Die Absicherung der Arbeitskraft wird von vielen Erwerbstätigen als absolut wichtig eingestuft, weil damit das zum Leben notwendige Haushaltseinkommen direkt in Verbindung gebracht wird. Fällt dieses wertvolle Gut weg oder wird es eingeschränkt, bedeutet dies für viele Menschen gleichzeitig auch eine Gefährdung des erreichten Lebensstandards. Diese Gefahr wird somit als elementar eingestuft und ist eigenständig nicht zu tragen. Die Verlagerung des Risikos auf eine versicherungskonforme Lösung wird angestrebt.

Doch wie so oft im Leben sind Anspruch und Wirklichkeit weit voneinander entfernt, spätestens dann, wenn eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von nur EUR 1.000 weit mehr als EUR 50 kosten soll. Hier entsteht sofort das Empfinden, dass das viel zu teuer ist (den gleichen Effekt findet man auch bei einer Verrentung eines Einmalbeitrages in Höhe von EUR 100.000 wieder, der monatlich nur EUR 500 lebenslange Rente garantiert) und

deshalb die Absicherung in Gänze in Frage gestellt oder nur noch eine viel zu geringe monatliche BU-Rente abgesichert wird.

Beide Szenarien sind im Leistungsfall fatal, da die hälftige Absicherung – das sind die üblichen Monatsrenten in Höhe von 450 EUR – nur dem Staat die Auszahlung der Grundhilfe erspart. Der Betroffene hat ja monatliche Einnahmen in Höhe von 450 EUR aus einer privaten Berufsunfähigkeitsrente und reduziert oder vernichtet damit seinen Anspruch auf Bedürftigkeit im Rahmen von Hartz IV. Situationen ganz ohne Absicherung (Augen zu und durch – da wird schon nichts passieren) finden leider auch dann oft statt, wenn der zu Versichernde körperlich tätig ist (Einstufung in die Berufsgruppe 3-4) und/oder der Versicherer zusätzlich einen medizinischen Risikozuschlag – 50 bis 100% der Ursprungsprämie – erheben muss.

Dass die Arbeitskraft das größte Vermögen ist (ein 35-jähriger Arbeitnehmer mit einem monatlichen Einkommen von EUR 2.500 und 13 Gehältern plus 2% Rentensteigerung pro Jahr verdient in den nächsten 32 Jahren seines Arbeitslebens fast EUR 1,5 Mio.), gerät schnell in den Hintergrund und die notwendige private Absicherung findet in Gänze nicht mehr statt.

Jetzt könnte man ja sagen: Da die private Absicherung über eine Berufsunfähigkeitsrente zu teuer war, wird die gesetzliche Absicherung es schon richten – schließlich leben wir ja in einem Sozialstaat mit umfangreichen Sicherungsnetzen. Doch auch hier erfolgt schnell die Ernüchterung, da bereits seit Januar 2001 die Absicherung des Berufs nur noch Altversicherten vorbehalten bleibt. Alle nach dem 01.01.1961 geborenen Versicherten haben nur noch Anspruch auf eine zweistufige (volle/halbe) Erwerbsminderungsrente, die nichts mehr mit der Absicherung des ausgeübten Berufs zu tun hat, sondern nur auf den Gesundheitszustand abstellt und die Verweisung auf alle Tätigkeiten des allgemeinen Arbeitsmarktes vorsieht.

Neben diesen finanziellen Hürden auf der Nachfrageseite gibt es auf der Anbieterseite weitere Erschwernisse. Diese fangen bei den üblichen Komfort-Tarifen der Gesellschaften an, die flächendeckend pauschal in allen Berufsgruppen beworben und angeboten werden (obwohl sie eigentlich nur in den Berufsgruppen 1 & 2 bezahlbar sind) und ziehen sich bis zur globalen Siegelflut hin. Einerseits aufgrund ihrer Anzahl (es gibt über 100 Höchstbewertungen im BU-Markt) und andererseits aufgrund ihrer pauschalen „Alles ist gut-Ausrichtung“ suggerieren die Komfort-Tarife permanent, dass es keine inhaltlichen Unterschiede gibt.

Macht man sich einmal die Mühe, die tatsächlichen Inhalte der jeweiligen BU-Tarife nicht nur nach den Aufzählungen der jeweiligen Highlight-Kataloge – da werden ja nur die Go's und nicht die No-Go's aufgelistet – kundenspezifisch zu sichten, wird schnell deutlich, dass nicht jeder Berufsunfähigkeits-Tarif inhaltlich und preislich (es gibt eine ganze Anzahl von preisrelevanten Inhalten/Kriterien) zu jedem Kunden passt.

Diese preisliche Schere geht noch weiter auf, wenn man sich die Mischkalkulation (die Versicherer kalkulieren einen gleichbleibenden Brutto- und Nettobeitrag über die gesamte Laufzeit) der am Markt befindlichen Berufsunfähigkeits-Tarife, genauer ansieht. Hier wird der erhöhte Prämienaufwand speziell der letzten zehn Jahre (mittler-

weile ist das Endalter 67 aufgrund der veränderten Regelaltersrenten-Regelung versicherbar) bereits im ersten Zahlbeitrag vom Versicherungsnehmer abverlangt. Was das für junge Menschen bedeutet, ist leicht abzuleiten, denn die kaufmännischen Möglichkeiten eines 20-jährigen sind sicherlich nicht mit der Kaufkraft eines 45-jährigen zu vergleichen.

Dass dies nichts mit einer risikoadäquaten und damit altersgerechten Kalkulation zu tun hat, wird schnell sichtbar und hat in anderen Sparten, wie z.B. der Risikolebensversicherung, bereits vor Jahren dazu geführt, dass technisch einjährig kalkulierte Tarife sich im Markt durchgesetzt haben. Der große Vorteil dieser Tarifkalkulation besteht darin, dass, dem Lebenszyklus angepasst, immer nur der Beitrag für das entsprechende Lebensjahr erhoben wird. Dies ist zwar auf lange Sicht nicht preiswerter, wird aber mit ihrem Prämienverlauf der Einkommenssituation eines Normalverdieners bis zum 45. Lebensjahr – also speziell jungen Menschen – besser gerecht.

Um den Prämienverlauf einer technisch einjährigen Berufsunfähigkeitsversicherung im Vergleich zum Normaltarif aufzuzeigen, habe ich beide Berechnungen (Mann, 20 Jahre, Kaufm. Angestellter (Innendienst) = BG 1, EUR 1.250 Monatsrente, Endalter 67, monatliche Zahlweise) einmal gegenübergestellt:



Holger Timmermann

Inhaber des HT-Maklerservice

Holger Timmermann (47 Jahre, Versicherungskaufmann) ist Inhaber des 2001 gegründeten HT-Maklerservice, der sich als gesellschaftsunabhängiger Informationsdienstleister auf die Inhalte von biometrischen Risiken, speziell der Berufsunfähigkeitsversicherung spezialisiert hat.

Durch die Teilnahme an BU-Workshops und der Nutzung der hauseigenen BU-Analysesoftware, haben schon mehr als 1.500 Makler in den letzten Jahren wichtige Erkenntnisse für ihre tägliche Beratungspraxis gewinnen können (www.ht-maklerservice.com).

Lebensalter am Ende des Jahres	technisch einjähriger Tarif Zahlbeitrag	Normaltarif Zahlbeitrag	Lebensalter am Ende des Jahres	technisch einjähriger Tarif Zahlbeitrag	Normaltarif Zahlbeitrag
21	17,16 €	48,29 €	45	46,36 €	48,29 €
22	18,56 €	48,29 €	46	49,48 €	48,29 €
23	19,53 €	48,29 €	47	53,00 €	48,29 €
24	20,15 €	48,29 €	48	57,46 €	48,29 €
25	20,76 €	48,29 €	49	63,16 €	48,29 €
26	21,40 €	48,29 €	50	70,90 €	48,29 €
27	22,05 €	48,29 €	51	80,74 €	48,29 €
28	22,69 €	48,29 €	52	92,93 €	48,29 €
29	23,32 €	48,29 €	53	107,35 €	48,29 €
30	23,89 €	48,29 €	54	123,37 €	48,29 €
31	24,43 €	48,29 €	55	140,78 €	48,29 €
32	24,94 €	48,29 €	56	159,26 €	48,29 €
33	25,39 €	48,29 €	57	177,78 €	48,29 €
34	25,81 €	48,29 €	58	195,27 €	48,29 €
35	26,15 €	48,29 €	59	209,91 €	48,29 €
36	26,40 €	48,29 €	60	219,98 €	48,29 €
37	26,89 €	48,29 €	61	223,73 €	48,29 €
38	29,04 €	48,29 €	62	227,15 €	48,29 €
39	31,11 €	48,29 €	63	220,07 €	48,29 €
40	33,08 €	48,29 €	64	201,38 €	48,29 €
41	35,02 €	48,29 €	65	168,26 €	48,29 €
42	37,36 €	48,29 €	66	117,89 €	48,29 €
43	40,19 €	48,29 €	67	47,44 €	48,29 €
44	43,24 €	48,29 €			

Quelle: Dialog Lebensversicherungs-AG (Tarife: SBU-professional & SBU-solution, Stand: 03.2011)

Wie man dem Zahlenverlauf entnehmen kann, erreicht die technisch einjährige Berufsunfähigkeitsversicherung die Zahlprämie des Normaltarifes (Mischkalkulation = 99% aller zurzeit im Markt befindlichen BU-Tarife) erst nach 25 Jahren (46. Lebensjahr der versicherten Person). Somit ermöglicht der Prämienverlauf einer technisch einjährigen Berufsunfähigkeitsversicherung speziell jungen Menschen/ jungen Familien/Existenzgründern eine bedarfsgerechte Absicherung von Anfang an in voller Höhe und auch die Ausdehnung des Versicherungsschutzes auf das 67. Lebensjahr, da die Prämien hierfür ja erst im entsprechendem Lebensjahr gezahlt werden müssen.

Um Missverständnissen gleich vorzubeugen: Es ist ab dem 45. Lebensjahr notwendig, den zukünftigen Beitragsverlauf entweder durch die dann vorhandene Kaufkraft weiter zu bedienen oder die Höhe des Versicherungsschutzes an die vorhandene Kaufkraft anzupassen!

Wem dies zu aufwendig ist oder vielleicht auch zu risikoreich erscheint, der kann seit wenigen Monaten auf eine Tarifvariante eines Liechtensteiner Lebensversicherers zurückgreifen (Mann, 20 Jahre, Kaufm. Angestellter-Innen-dienst = BG 1, EUR 1.250 Monatsrente, Endalter 67, monatliche Zahlweise:

* Da es sich bei dem folgenden Tarif BUExxellent um einen Nettotarif handelt, werden die Abschluss- und Einrichtungskosten separat vom Versicherungsvertrag im Rahmen der Kostenausgleichsvereinbarung getilgt (für obige Musterberechnung würden EUR 1.159,44 sofort fällig oder es müssten EUR 25,19 über 60 Monate ratierlich entrichtet werden).



BERUFUNFÄHIGKEITS-
VERSICHERUNG



BERUFUNFÄHIGKEITS-
VERSICHERUNG

Lebensalter am Ende des Jahres	technisch einjähriger Tarif Zahlbeitrag	Normaltarif Zahlbeitrag	Lebensalter am Ende des Jahres	technisch einjähriger Tarif Zahlbeitrag	Normaltarif Zahlbeitrag
21	10,94 €	19,95 €	45	52,98 €	107,41 €
22	11,97 €	22,07 €	46	52,98 €	107,41 €
23	12,74 €	23,67 €	47	52,98 €	107,41 €
24	13,21 €	24,64 €	48	52,98 €	107,41 €
25	13,62 €	25,48 €	49	52,98 €	107,41 €
26	14,03 €	26,33 €	50	52,98 €	107,41 €
27	14,45 €	27,20 €	51	52,98 €	107,41 €
28	14,88 €	28,09 €	52	52,98 €	107,41 €
29	15,30 €	28,96 €	53	52,98 €	107,41 €
30	15,69 €	29,69 €	54	52,98 €	107,41 €
31	16,05 €	30,51 €	55	52,98 €	107,41 €
32	16,38 €	31,20 €	56	52,98 €	107,41 €
33	16,70 €	31,86 €	57	52,98 €	107,41 €
34	16,99 €	32,45 €	58	52,98 €	107,41 €
35	17,23 €	32,94 €	59	52,98 €	107,41 €
36	17,55 €	33,60 €	60	52,98 €	107,41 €
37	18,73 €	36,05 €	61	52,98 €	107,41 €
38	20,12 €	38,93 €	62	52,98 €	107,41 €
39	21,44 €	41,66 €	63	52,98 €	107,41 €
40	22,67 €	44,20 €	64	52,98 €	107,41 €
41	52,98 €	107,41 €	65	52,98 €	107,41 €
42	52,98 €	107,41 €	66	52,98 €	107,41 €
43	52,98 €	107,41 €	67	52,98 €	107,41 €
44	52,98 €	107,41 €			

Quelle: PrismaLife AG (Tarif: BUExxellent* Stand: 03.2011)

Wie man der Musterberechnung entnehmen kann, sieht der Tarif BUExxellent der PrismaLife eine grundsätzliche Veränderung der Tarifikkulation zum 40. Lebensjahr vor, ab dem die technisch einjährige Kalkulation aufhört, die nachfolgenden Beiträge im Rahmen der Mischkalkulation festgeschrieben und somit gleichbleibend vom Versicherungsnehmer erhoben werden.

Historisch bereits seit Jahren vorhanden (technisch einjährige Berufsunfähigkeits-Tarife werden seit 2001 im deutschen Markt angeboten) hat die vertriebliche Umsetzung dieser speziellen Berufsunfähigkeits-Tarife noch gar nicht richtig begonnen. Die großen Berufsunfähigkeitsversicherer halten starr an der bisherigen Mischkalkulation fest und überlassen dieses Geschäftsfeld gern den kleineren Marktteilnehmern. Bisher gibt es leider erst drei Lebensversicherer, die technisch einjährige selbstständige Berufsunfähigkeits-Tarife aktiv im Privatkundengeschäft anbieten.

Daher ist es kaum zu glauben, dass es einen renommierten Befürworter der technisch einjährigen Berufsun-

fähigkeitsversicherungen gibt. Die Verbraucherschützer, die die Absicherung der Arbeitskraft über eine Berufsunfähigkeitsversicherung grundsätzlich empfehlen, haben die technisch einjährige Berufsunfähigkeitsversicherung bereits seit 2003 als intelligente Produktlösung in den Fachbüchern und Ratgebern beschrieben – dieses Siegel/Empfehlung kommt nicht häufig im Markt vor und wird auf der Verbraucherseite sicherlich als etwas Besonderes empfunden.

Wer zukünftig die No-Go's des BU-Marktes (siehe www.ht-maklerservice.com) und vor allem die technischen und inhaltlichen Details der beiden aufgeführten Produktanbieter (auch bezogen auf die Vergütungs- und Abwicklungsmodalitäten) persönlich vor Ort kennenlernen möchte, kann sich im Vorfeld schon zu einem der nächsten exklusiven BU-Workshops der Patriarch in Kooperation mit meiner Person vormerken lassen. Bitte senden Sie hierfür eine Email an info@patriarch.de – die Einladungen werden zeitversetzt regional über die Patriarch Multi-Manager GmbH versendet.

WIE IN DER NATUR – DAS „CHAMÄLEON“ UNTER DEN FONDS PASST SICH JEDER SITUATION MIT BRAVOUR AN!

Erfolgreich auch in schweren Zeiten: Der Patriarch Classic B&W Global Freestyle

Im November 2010 war es soweit:

Der Patriarch Classic B&W Global Freestyle feierte seinen dritten Geburtstag.

Der Labelfonds aus dem Hause Patriarch, welcher Kennern eigentlich nur unter dem Synonym „Das Chamäleon“ geläufig ist, wurde von seinen verantwortlichen Subanlageberatern, den Herren Bienen und Wilms, im November 2007 an den Start gebracht.

Da die Konzeptidee seit eh und je von maximaler Flexibilität im Sinne des Anlegers geprägt war, war mit dem „Chamäleon“ das passende Wappentier für den Fonds schnell gefunden, welches noch heute unverwechselbar mit dem Fonds verknüpft ist.

Ein guter Zeitpunkt, die Idee und ihre Umsetzung einmal auf den Prüfstand zu stellen.

Im Rückblick betrachtet lässt sich eine durchweg positive Bilanz ziehen. Wenn man das Marktumfeld und den Zeitpunkt der Auflegung berücksichtigt, können die Fondsmanager und Subanlageberater von Bienen&Wilms zu Recht sehr zufrieden mit der Entwicklung sein. Eine mehr als schwierige Marktlage wurde sehr gut gemeistert. Aber damit wollen sich Daniel Bienen und Marcel Wilms nicht zufrieden geben, die Maxime lautet: Es kann immer noch besser werden!

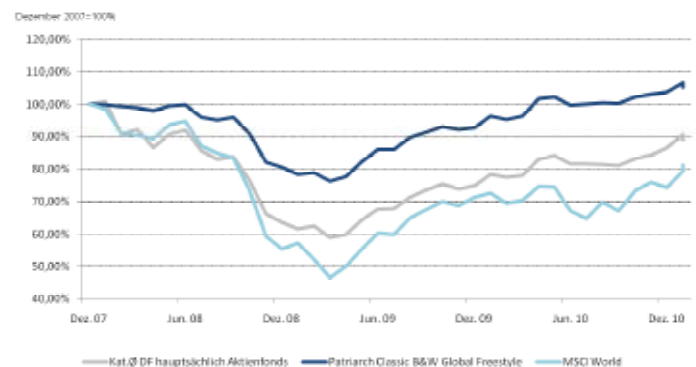
Immer perfekt angepasst

Die Idee, einen Dachfonds aufzulegen, mit dem sich völlig flexibel auf Marktgegebenheiten reagieren und mit den Trends arbeiten lässt, hat Bienen&Wilms bestens umgesetzt. Denn der Dachfonds Patriarch Classic B&W Global Freestyle zielt auf eine umfassende Wahrnehmung der

Wachstumschancen an den internationalen Aktien-, Immobilien- und Rentenmärkten ab. Für den Dachfonds können Investmentanteile von Zielfonds erworben werden, die in Aktien, gemischten Wertpapierfonds, Immobilienfonds, Rentenfonds und/oder geldmarktnahen Fonds, in börsengehandelte Indexfonds (sog. Exchange Traded Funds), Zertifikatefonds sowie sonstigen Wertpapieren anlegen. Die feste Gewichtung einer Assetklasse ist nicht vorgegeben. So war es zum Beispiel möglich, bei rückläufigen Marktlagen die Aktienquote auf nahezu Null reduzieren zu können. Erst ab Juni 2008 wurde die Aktienquote dann wieder erhöht und jeder Rückgang genutzt, um weitere Aktienpositionen aufzubauen. Dadurch konnte die Entwicklung des Fonds im Aufwärtstrend in 2009 fast 1:1 mit dem MSCI world mithalten.

Anfang 2010 wurden dann massiv Gewinne genommen und erst ab Mai 2010 wieder investiert – eine Strategie, die sich für die Anleger klar bezahlt gemacht hat.

Mittlerweile wurde die Aktienquote wieder auf über 60% erhöht. Dazu kommen noch Zertifikate und Protect Aktienanleihen.



Quelle: FVBS

Übrigens: Anders als bei vielen anderen Dachfonds fallen beim Patriarch Classic B&W Global Freestyle keine doppelten Gebühren an. Durch institutionelles Anlegen werden die Zielfonds ausgabeaufschlagsbefreit gekauft. Die aus

den Zielfonds erhaltene Bestandspflege wird selbstverständlich ausschließlich dem Sondervermögen des Fonds als sogenannte „Kick-Backs“ gutgeschrieben. Die Bienen&Wilms Erfolgsstrategie bringt neben zufriedenen Kunden auch für die Vermittler viele Vorteile:

- Erfahrene Anlagespezialisten im Management
- Ausschüttung hoher Bestandspflege
- Ausschüttung des kompletten Ausgabeaufschlags an den Vertrieb
- Sparplanfähiger Fonds
- Abnahme der Fondsselektionsentscheidung
- Abnahme der Marktselektionsentscheidung (Länder, Branche, Region)
- Abnahme der Timing-Entscheidung

Pünktlich zum 3. Geburtstag hat der Patriarch Classic B&W Global Freestyle auch die ersten Ratings erhalten – und die können sich sehen lassen. Morningstar bewertete die Arbeit von Bienen&Wilms mit 4, Fondsweb sogar mit 5 Sternen. Und auch Lipper vergab in den Kategorien „Absoluter“ und „Konsistenter“ Ertrag die Höchstnote von



5 Punkten, auf die man mit Recht stolz sein kann. Dazu Daniel Bienen: „Stolz sind wir schon, aber jetzt wird es ja erst richtig schwierig – denn nun wird noch genauer hingeschaut, ob wir unsere Philosophie weiterhin so gut umsetzen und den Erfolg auch zukünftig bestätigen können. Aber da blicken wir mehr als optimistisch in die Zukunft!“



Daniel Bienen

- Depotverwaltung
- Absicherungsgeschäfte (hedging) im Finanz- und Aktienwesen
- Analyse und Research von Aktien, Finanztiteln und Fonds
- Geb. 1974
- seit 1997 geprüfter Börsen- und Finanzberater
- seit 2006 Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK

Marcel Wilms

- Depotverwaltung
- Absicherungsgeschäfte (hedging) im Finanz- und Aktienwesen
- Analyse und Research von Aktien, Finanztiteln und Fonds
- Trading
- Geb. 1971
- seit 1997 geprüfter Börsen- und Finanzberater
- 2002 Serie 3 (amerikanische Broker-Prüfung) absolviert
- seit 2007 Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK

WKN: Patriarch Classic B&W Global Freestyle (EUR): AOCV1

ZUFRIEDENE KUNDEN, KOMBINIERT MIT UNVERGESSLICHEN ERLEBNISSEN – BESSER GEHT ES NICHT!

DIE PATRIARCH-SCHULUNGSREISEN 2011 NACH PORTUGAL UND MALTA

Wer besonders viel arbeitet, hat sich auch einen Zusatzlohn verdient. Das war schon immer die Einstellung der Patriarch Multi-Manager GmbH im Verhältnis zu ihrer beratenden Kundschaft. Aus dieser Idee wurden vor einigen Jahren gemeinsam mit den befreundeten Produktpartnern des Hauses die Patriarch-Schulungsreisen geboren, welche sich bis ins heutige Jahr einer extremen Beliebtheit und eines exzellenten Rufs bei den Beratern erfreuen.

Vor Ort am jeweiligen Reiseziel erwartet die Gewinner immer ein außergewöhnliches Informationsprogramm der beteiligten Gesellschaften sowie eine Top-Unterbringung in einem stets einzigartigen Ambiente und ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm.

Im Wertungszeitraum 2010/2011 gab es sogar gleich zweimal die Chance, sich einen der begehrten Plätze in unterschiedlichen Wettbewerben zu sichern.

Im Rahmen des A&A Superfonds-Policen-Wettbewerbs, welchen die Patriarch gemeinsam mit ihren Produktpartnern AXA Konzern AG, Superfund Asset Management GmbH und der Jung, DMS & Cie. AG ausgerichtet hat, ging es um 15 Gewinnerplätze zu einer Traumreise nach Portugal in die Nähe von Lissabon. Dieser Wettbewerb hat nun zum 31. Januar 2011 sein Ende gefunden und somit stand es fest:

15 Kollegen durften sich freuen, mit uns gemeinsam vom 25. bis 28. März 2011 die Schönheiten Portugals zu entdecken. Untergebracht im 5-Sterne-Golfresort „Quinta da Marinha“ erlebten die Teilnehmer tolle Vorträge, eine phantastische Landschaft sowie ein abwechslungsreiches Freizeitprogramm geprägt von Speedbooten, Mountainbikes und Golfschlägern sowie dem einzigartigen Nightlife Estorils. Die Glücklichen sind folgende Kollegen gewesen:

Versicherungsbereich Portugal

Rang	Vermittler-No.	Beitragssumme	Bonus ^{*1,2}	Ergebnis
1	11740	1.482.300 €	148.230 €	1.630.530 €
2	12780	1.163.140 €	116.314 €	1.279.454 €
3	13137+13138	547.920 €	54.792 €	602.712 €
4	12995	428.400 €	42.840 €	471.240 €
5	11931+14400+14940	323.340 €	32.334 €	355.674 €
6	12997	318.260 €	31.826 €	350.086 €
7	14736	309.000 €	30.900 €	339.900 €
8	12998	297.260 €	29.726 €	326.986 €
9	1211	294.000 €	29.400 €	323.400 €
10	12755	183.600 €	18.360 €	201.960 €
11	5635	168.840 €	16.884 €	185.724 €
12	14809	157.200 €	15.720 €	172.920 €
13	15133	152.695 €	15.270 €	167.965 €
14	14414	147.000 €	14.700 €	161.700 €
15	12988	147.000 €	14.700 €	161.700 €

Für alle, die nun denken „Mensch, da wäre ich auch gerne dabei gewesen!“, sei als Erinnerung gesagt, dass es ja parallel noch eine zweite Chance gibt!

Unser Malta-Wettbewerb geht ebenfalls auf die Zielgerade.

Zur Erinnerung:

Bei der Ausschreibung dieser Schulungsreise wird Ihr Einsatz bei der Vermittlung von Patriarch Fonds- und/oder PrismaLife Versicherungsprodukten belohnt! Gemeinsam können Sie mit uns Malta und seine Schwesterinseln Gozo und Comino – das bestgehütete Geheimnis des Mittelmeeres – entdecken. Das 5-Sterne-Hotel „Phoenicia“ erwartet in einer der kultur-

trächtigsten Regionen unsere Gewinner. Starke Fachvorträge der Patriarch-Produktpartner sind vom 27. bis 31. Mai 2011 auf Malta eingebettet in ein außergewöhnliches Rahmenprogramm mit Tauchen, Schiffstour, Sightseeing und Clubbing in der Hauptstadt Valletta. Die ersten Gewinner aus dem Versicherungsbereich stehen bereits fest!

Diese 15 Kollegen dürfen sich freuen, mit uns vom 27. bis 31. Mai 2011 Malta zu entdecken!

Versicherungsbereich Malta

Rang	Vermittler-No.	Beitragssumme	Bonus ^{*1,2}	Ergebnis
1	38001 inkl. UV	2.100.000 €	420.000 €	2.520.000 €
2	11740	1.522.032 €		1.522.032 €
3	13811 inkl. UV	921.360 €		921.360 €
4	2612 inkl. UVPatriarch 4032612	729.760 €		729.760 €
5	2338	416.631 €		416.631 €
6	14626	408.000 €		408.000 €
7	14862	405.480 €		405.480 €
8	352169	297.448 €	59.490 €	356.938 €
9	11832	267.336 €		267.336 €
10	10244	232.280 €		232.280 €
11	Patriarch 4170011	215.400 €		215.400 €
12	2286	188.400 €		188.400 €
13	2334	185.400 €		185.400 €
14	14315	180.240 €		180.240 €
15	Patriarch 4100010	169.200 €		169.200 €

Da aber insgesamt 30 Plätze zu vergeben sind, sind die Chancen auf eine Teilnahme über den Fondsbereich noch vorhanden. Die abschließende Auswertung für den Fondsbereich konnte zum Redaktionsschluss noch nicht übermittelt werden, da die Datenerfassung wegen der diversen verwen-

deten Lagerstellen nur zeitversetzt erfolgen kann. Anbei erhalten Sie daher, die neueste Übersicht mit dem aktuellen Ergebnis aus dem Fondsbereich zum 31.03.2011 (Datenbestand vom 28.02.2011).

Fondsbereich Malta

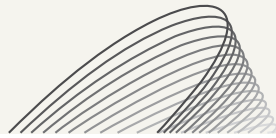
Rang	Vermittler-No.	Beitragssumme	Bonus ^{*1,2}	Ergebnis
1	38001 inkl. UV	3.700.000 €	740.000 €	4.440.000 €
2	767	2.313.000 €		2.313.000 €
3	12165 inkl. UV	1.125.000 €		1.125.000 €
4	352169	742.000 €	148.400 €	890.400 €
5	1933 inkl. UV	805.000 €		805.000 €
6	765105	650.000 €		650.000 €
7	14563	547.500 €		547.500 €
8	12419	541.500 €		541.500 €
9	35 ²	287.000 €	57.400 €	344.400 €
10	2259	301.000 €		301.000 €
11	3823a	288.000 €		288.000 €
12	2539	216.300 €		216.300 €
13	2289 inkl. UV	194.000 €		194.000 €
14	13676	188.000 €		188.000 €
15	11797+11866+12492	177.200 €		177.200 €

Dazu unsere herzlichen Glückwünsche an die Gewinner!

Gemeinsam mit unseren unterstützenden Produktpartnern, BNP Paribas, ERGO Direkt, Jung, DMS & Cie. AG, AXA Konzern AG, PrismaLife AG und DJE Kapital AG freuen wir uns in jedem Fall bereits jetzt, die finalen Gewinner vor Ort auf Malta begrüßen zu dürfen. Eines ist bei jedem Patriarch-Schulungsevent sicher: Egal, ob das Ziel Portugal,

Malta oder eine andere Region sein wird – erfolgreiche bisherige Kundenbetreuung unter Einbindung guter Patriarch-Produkte, die durch hochqualifizierte Weiterbildung in netter Atmosphäre bei gleichzeitiger kultureller Horizonsweiterung in einer besonders schönen Region weiter gefestigt wird, ist sicherlich eine perfekte und angenehme Symbiose und damit attraktiv für jeden anspruchsvollen Kundenberater.





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:



LIEBE VERTRIEBSPARTNERIN, LIEBER VERTRIEBSPARTNER,

erinnern Sie sich noch an das Jahr 1979? Der Sender MTV ging an den Start und die Band „The Buggles“ gaben mit ihrem Hit „Video killed the radio star“ das neue Motto für dieses neuartige Sendeformat vor. Die Musiklandschaft wurde durch das neue Medium des Videoclips völlig auf den Kopf gestellt und modernisiert. Die beweglichen Bilder zur Musik wurden zukünftig stark entscheidend für den Verkaufserfolg einer Single. Wer zu seinem Song kein Video vorweisen konnte, hatte kaum noch eine Chance, wirklich wahrgenommen zu werden. Auch Beratungsprozesse verändern sich ständig im Laufe der Jahre. Vielleicht nicht immer so dramatisch und schlagartig, wie beim oben beschriebenen Beispiel aus der Musikindustrie. Doch der Kenntnisstand des Endverbrauchers ändert sich, die Rahmenbedingungen (gesetzlicher, volkswirtschaftlicher oder markttechnischer Natur) sind stets in Bewegung, die Mitbewerber wechseln und die für die Beratung zur Verfügung stehenden Materialien verändern sich ebenso konstant. Mir geht es heute im Speziellen, wie Sie vielleicht schon vermuten, um den Teilbereich der „Visualisierung“ im Beratungsgespräch. Angefangen über das weiße Blatt Papier und den Bleistift, über Umklapp-Präsentationsmappen hin zu Power-Point-Präsentationen, hat sich auch diesbezüglich das Beratungsgespräch deutlich verändert. Wie wichtig dieser Punkt ist, wissen wir alle spätestens aus dem bestens bekannten chinesischen Sprichwort „Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte“ und dessen Bestätigung durch die Verhaltenspsychologie. Was ein Mensch hört und zusätzlich sieht, behält und versteht er schlichtweg deutlich besser und es verbleibt im Kopf.

Die neueste Entwicklungsstufe in diese Richtung, stellen nun die sogenannten Video-Portale dar. In einem solchen speziell kreierten Bereich werden e-Learning-Videofilme von Produktgebern zum Download bzw. Abspielen eingestellt. Inhaltlich geht es darin entweder um eine Imagepräsentation, eine Produktempfehlung oder eine speziell skizzierte (z.B. steuerliche) Thematik. Die Zielgruppen, welche solche Portale erreichen wollen, sind freie Berater, welche sich hier kurz und ohne großen Zeitaufwand informieren können. Die führenden Maklerpools in Deutschland, wie die Jung, DMS & Cie. AG, die BCA oder die FondsFinanz, haben alle ein hauseigenes System zu dem beschriebenen Medium entwickelt, was den Trend in diese Richtung deutlich unterstreicht. Doch zurück zu Ihnen

und Ihrem Beratungsprozess. Das Entscheidende an dieser Entwicklung ist, dass Sie die Masse dieser Videospots auch im Dialog mit dem Endkunden nutzen können und zwar durch einfaches Zusenden der Filmdatei via Link in einer Email an den Interessenten und dadurch Einbindung in Ihren Beratungsablauf.

- Entweder vor dem Termin – „...damit Sie sich einen Eindruck machen können, worüber ich mit Ihnen gerne reden möchte...“ oder
- Beim Termin – „Lassen Sie uns einmal kurz ansehen, wie das Lösungskonzept im Detail aussieht...“ oder
- Im Nachgang des Termins – „... damit Sie in Ruhe alle Aspekte Ihrer Entscheidung Revue passieren lassen können, schauen Sie sich den Beitrag einfach noch einmal an...“

Der Vorteil für den Kunden ist leicht ersichtlich. Er kann sich in Ruhe (und auch erst einmal ohne Berater, wenn gewünscht) mit der Thematik auseinandersetzen. Er erhält die Information direkt aus der Hand des Kreateurs der Finanzlösung. Und er kann sich bei Bedarf (z.B. Verständnisschwierigkeiten) die Information einfach noch einmal ansehen. Er fühlt sich nicht gedrängt und kann sich seine verbleibenden Fragen selbst erarbeiten. Zusätzlich ist der Interessent durch die aktive Einbindung (siehe auch Beitrag von Herrn Prof. Dr. Kriebel in diesem performer) viel stärker im Sachverhalt involviert. Aus Beratersicht ist der Aufwand zur Vorbereitung extrem niedrig und trotzdem sehr effektiv. Es lockert den Beratungsvorgang an sich zusätzlich auf und bescheinigt ebenfalls die vom Interessenten gesuchte Fachkompetenz. Zugegeben, die Voraussetzung dazu ist eine Email-Adresse Ihres Kunden und ein Softwarebaustein zum Abspielen von Videospots. Aber mal



Michael Kopf
Vertriebs- und Schulungsleiter

michael.kopf@patriarch-fonds.de

ehrlich – für die meisten Bundesbürger heutzutage (privat oder zumindest am Arbeitsplatz) ist dies kein wirkliches Problem. Viele von Ihnen werden nun denken: Ja, den Kopf als Vertriebsleiter müssen solche technischen Dinge ja begeistern. Aber, ob es zu mir und meinen Kunden passt, da bin ich mir nicht so sicher? Tut mir leid, Sie hier vielleicht enttäuschen zu müssen, aber die Empfehlung kommt nur indirekt von mir. Direkt war sie die Antwort einer Befragung unserer derzeit erfolgreichsten Partner zu ihren derzeitigen Erfolgswegen in der Beratung. Nahezu ausnahmslos war bei diesen Damen und Herren der Weg der „Videoinformation“ das mit Abstand beliebteste derzeitige Medium auf der Kundenseite. Die späteren Abschlussquoten wurden als extrem hoch angegeben. Interessanterweise kommt noch hinzu, dass die mit diesem Medium bisher arbeitenden Vermittler von ihren Fachrichtungen und eigenen Aufstellungen unterschiedlicher nicht sein könnten. Was sie aber alle eint, ist der einfache und erfolgreiche Umgang mit diesem noch recht neuen Medium. Was sicherlich zu bevorzugen ist, ist eine öffentlich zugängliche Video-Plattform, wie z.B. www.poolnews.tv. Hier kann sich jeder registrieren lassen – und nicht nur eingetragene Mitglieder des Pooles Jung, DMS & Cie. AG – und die dortige breite Filmauswahl nutzen. Dazu müssen die Filme ja zusätzlich zum Weiterversand an Kunden freigegeben sein (dürfen also keine vermittlerspezifisch vertraulichen Informationen enthalten), was bei poolnews.tv sehr schön über ein einfaches Symbol erkennbar ist. Auch die Patriarch ist hier als Produktgeber bereits mit einigen für Endkunden freigegebenen Videos zu den Themen Patriarch Multi Asset Dynamisch, A&A Superfonds-Portfolien und A&A Superfonds-Police vertreten, die laut öffentlicher Favoritenliste stets zu den meistgenutzten Beiträgen zählen. Dieses Portal liefert dem Berater sogar

zusätzlich als Ansatzpunkt die Rückmeldung, ob und wann sich der Kunde den übersandten Film angesehen hat. Eines muss allerdings abschließend festgehalten werden: Ein Videobeitrag darf verständlicherweise rechtlich immer nur informierend und somit beratungsunterstützend wirken. Eine potentielle Kaufentscheidung für eine Finanzlösung kann nicht allein auf einer Videopräsentation fußen. Nichtsdestotrotz ist der Trend zu diesem Medium von Kundenseite, und von Seiten der Berater, speziell der Top-Berater, ungebrochen hoch und stetig steigend. Sowohl auf Kundenseite als auch Beraterseite bietet dieses noch junge Konzept eine enorme Zeitersparnis und die Chance zum individuellen Einsatz. Die Modernisierung bzw. Anpassung Ihres bisher bewährten Beratungsprozesses in Richtung der Integration der Videoinformation für Endkunden hat vielen Beratern in den letzten Monaten eine nochmalige Steigerung der Wertschätzung durch ihre Kunden gebracht. Von einer damit einhergehenden deutlichen Umsatzsteigerung ganz zu Schweigen. Ob dieses neue Medium eine ähnlich dramatische Veränderung in der Beratungslandschaft hervorrufen wird, wie beim anfänglichen Beispiel aus der Musikindustrie, kann ich Ihnen nicht versprechen. Doch prüfen, ob diese neuartige Vertriebsunterstützung auch Ihnen und Ihren Kunden einen Mehrwert liefern kann, sollten Sie sicherlich in jedem Fall einmal.

Viel Erfolg dabei!

Ihr
Michael Kopf
(Vertriebs- und Schulungsleiter Patriarch)

Impressum

Herausgeber

Patriarch Multi-Manager GmbH
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt/Main

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

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

Copyright

Das Copyright für alle Beiträge liegt bei der Patriarch Multi-Manager GmbH.

Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.



Capital

Heft 03 | 2011

Top-Fondsgesellschaft



Höchstnote für

DJE Investment

im Test: 100 Anbieter gültig bis: 02/12



DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten

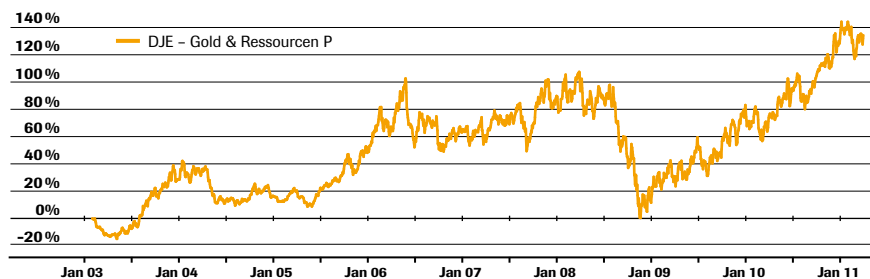
DJE – Gold & Ressourcen

Gefragte Edelmetalle in stürmischen Zeiten

Der **DJE – Gold & Ressourcen** bietet dem Anleger die Chance, sowohl am positiven Goldpreismfeld, als auch am langfristigen Aufwärtstrend des breiten Rohstoffsektors zu partizipieren.

Obwohl der Goldpreis schon eine längere Aufschwungphase erlebt hat, dürfte die Aufwärtsbewegung aufgrund der begrenzten Produktionskapazitäten und der hohen Nachfrage, vor allem aus Asien, länger anhalten. Das starke Interesse wird durch die aktuelle weltweite Vertrauenskrise an den Märkten zusätzlich beflügelt.

Wertentwicklung seit Auflegung am 27.01.2003*



WKN: 164323 | ISIN: LU0159550077

Quelle: Bloomberg

*Aktueller Stand der Wertentwicklung per 01.03.11 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 Feri oder einem anderen Research-Unternehmen ist keine Empfehlung zum Kauf und Verkauf eines Investments.

Tel.: +49 89 790453 - 0

E-Mail: info@dje.de

www.dje.de



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