

patriarch.
MULTI-MANAGER GMBH

PRESSEINFORMATIONEN

2019

Der Strategie-Fonds



TSI-FONDS Der TSI-Fonds vereint eine ausgeklügelte Anlagestrategie mit einem effektiven Sicherheitssystem.

Strategische Anlageformen wie das TSI-System sind auf einen langen Anlagehorizont ausgelegt. Kurzfristig kann es zu Schwankungen in der Rendite kommen, aber langfristig zeigt das System seine volle Stärke. Denn

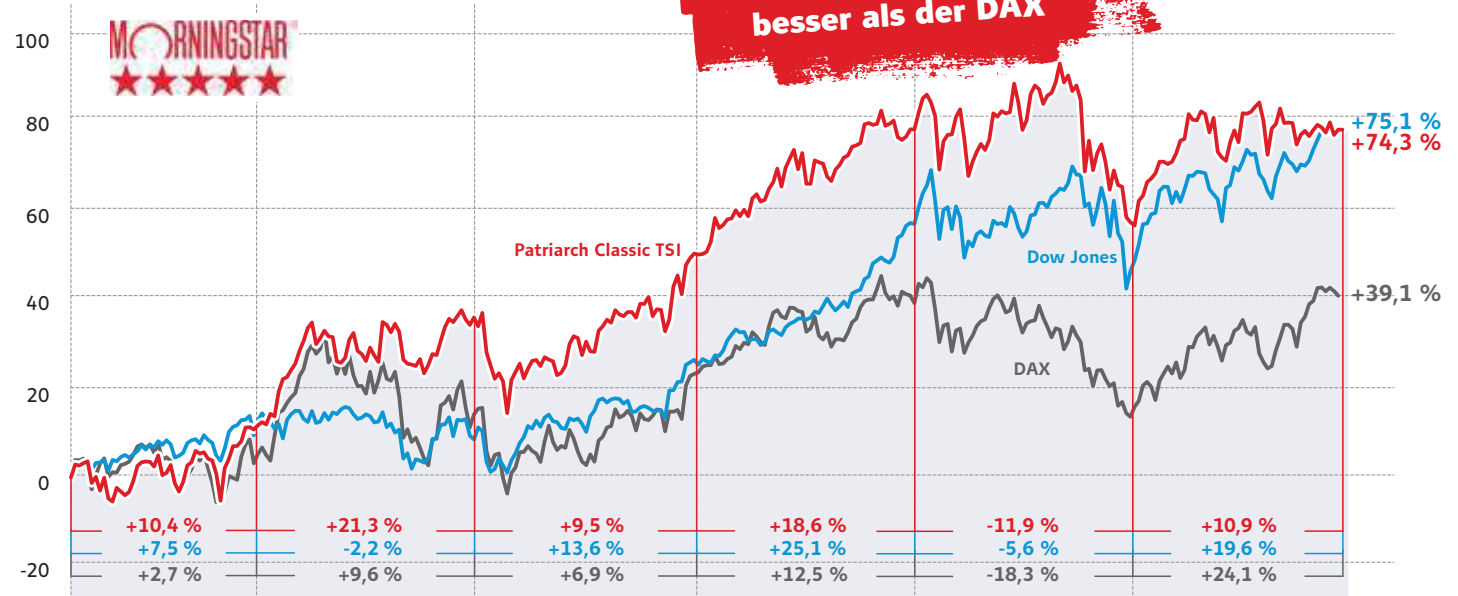
nicht nur das Anlagesystem, sondern auch die Absicherungsstrategie spielen eine wichtige Rolle. Denn eine hohe Rendite über einen langen Anlagehorizont wird zu einem Großteil dadurch erreicht, vor allem in schwachen Phasen

das Geld zu sichern und Verluste zu minimieren. Genau darauf ist die übergeordnete Strategie des TSI-Fonds ausgerichtet. So wird es dem Fonds auch langfristig gelingen, seinen Anlegern eine deutliche Überrendite zu liefern.

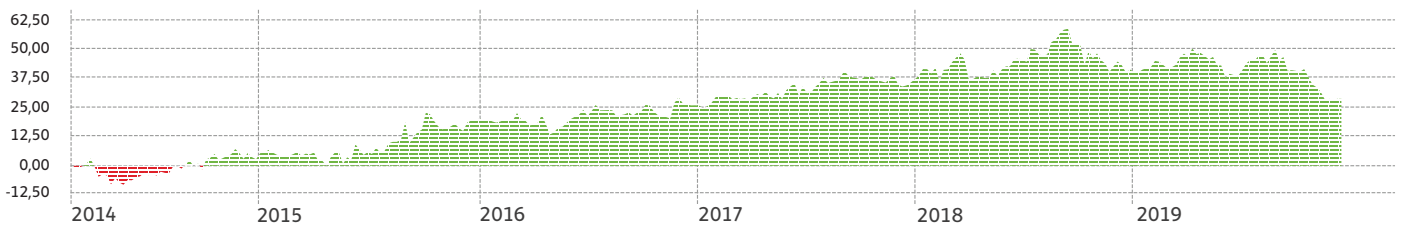
Der DAX hat keine Chance

WKN: HAFX6Q

Performance in Prozent



Outperformance gegenüber DAX



DATEN TSI-FONDS

WKN	HAFX6Q
ISIN	LU0967738971
AA ¹⁾	0 %*
Gebühren ²⁾	1,5 % p.a.
Akt. Kurs	16,75 €
Volumen	68,2 Mio. €

1) Regulärer Ausgabeaufschlag beträgt 5,0 %; 2) Jährliche Gebühren plus 10 % Performance-Fee, *Bei flatex mit 0 % Ausgabeaufschlag handelbar

DER TSI-FONDS IM VERGLEICH

	DAX	TSI-Fonds
1 Woche	1,09%	1,15%
1 Monat	-0,93%	-0,59%
seit Jahresbeginn	24,12%	10,93%
1 Jahr	21,48%	8,56%
3 Jahre	16,98%	20,65%
5 Jahre	33,82%	59,95%
seit Auflage	39,11%	74,34%

Langfristig zeigt der Fonds mit seinem erprobten System sein Renditepotenzial.

TOP-PERFORMER IM FONDS

1. Dialog Semiconductor +106,1 %
2. RIB Software +44,1 %
3. ASML Holding +30,6 %
4. Lululemon Athletica +18,2 %
5. Osram +16,7 %

Weitere Infos unter www.tsi-fonds.de

Hinweis auf Interessenkonflikte:

Der Vorstandsvorsitzende und Mehrheitsinhaber der Herausgeberin Börsenmedien AG, Herr Bernd Förtsch, ist unmittelbar und mittelbar Positionen über die in der Publikation angesprochenen nachfolgenden Finanzinstrumente oder hierauf bezogene Derivate eingegangen, die von der durch die Publikation etwaig resultierende Kursentwicklung profitieren: TSI-Fonds

Der neue Zins

DIVIDENDE 4 PLUS FONDS Im Portfolio des Dividende 4 Plus Fonds finden sich nicht nur bekannte Namen wie Allianz, Apple oder Osram – ganz im Gegenteil!

Sherwin-Williams, Spezialist für Farben und Lacke, dürfte einem Großteil der deutschen Anleger noch nahezu unbekannt sein – zu Unrecht. Das Geschäftsfeld ist auf den ersten Blick nicht spannend – aber profitabel. Sherwin-Williams wächst seit Jahren stetig und der Konzern zählt zu den Marktführern in seinen Kernmärkten Nord- und Südamerika sowie der Karibik. Der Konzern zahlt und steigert seit 41 Jahren kontinuierlich die Dividende an die Aktionäre und zählt damit zum erlauchten Kreis der sogenannten Dividendenaristokraten. Daher ist auch die relativ niedrige Dividendenrendite von knapp unter einem Prozent vertretbar. Bei einer Ausschüttungsquote von 30 Prozent ist noch Steigerungspotenzial vorhanden.



Sherwin-Williams schüttet seit Jahrzehnten Dividende aus.

DIVIDENDE 4 PLUS 

WWW.DIV-4.DE

WKN	HAFX6R
ISIN	LU0967739193
AA ¹⁾	0,0 %*
Gebühren ²⁾	1,5 % p.a.
Akt. Kurs	9,46 €
Volumen	15,45 Mio. €

1) Regulatorischer Ausgabeaufschlag; 2) Jährliche Gebühren plus 10 % Performance-Fee; *Bei flatex mit 0 % Ausgabeaufschlag handelbar

Besser als das Sparbuch

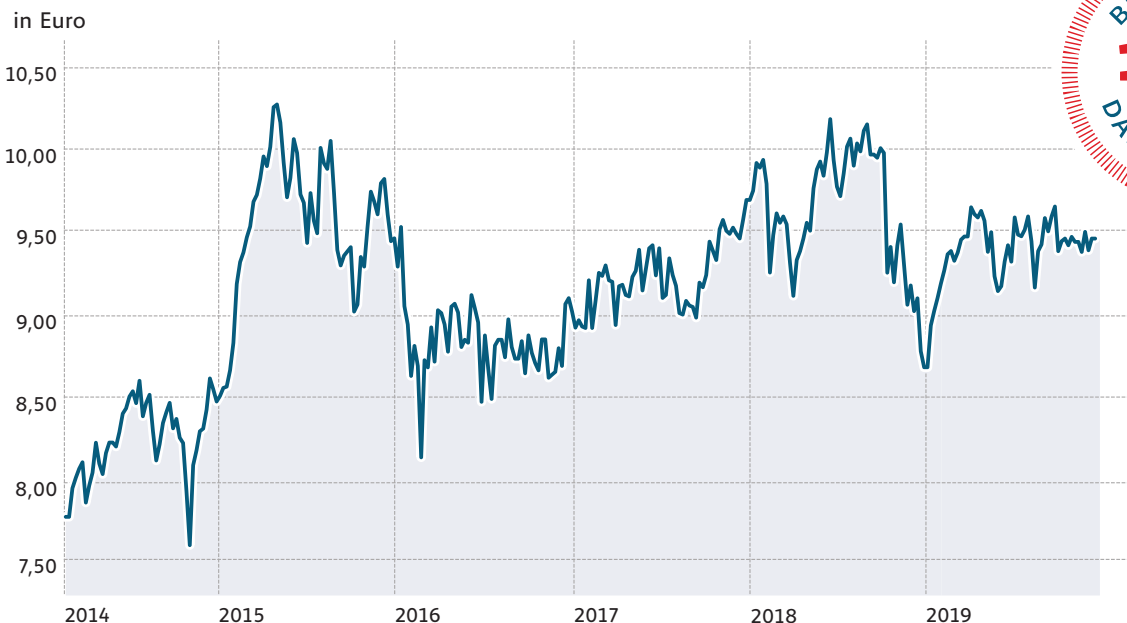
Der Patriarch Dividende 4 Plus Fonds hat sich zum Ziel gesetzt, seinen Anlegern viermal im Jahr mindestens ein Prozent Dividende auszuschütten. In der derzeitigen Niedrigzinsphase ist dies eine attraktive Alternative zum klassischen Sparbuch oder zur Festgeldanlage. Seit der Auflage im Januar 2014 hat der Fonds eine Performance von fast 21 Prozent erzielt. Zudem können sich die Anleger über regelmäßige Ausschüttungen des Dividende-Fonds freuen.



TOP-5-POSITIONEN DES FONDS

RIB Software	3,1 %
MunichRe	2,9 %
Arconic	2,5 %
HannoverRück	2,4 %
GFT	2,4 %

Patriarch Classic Dividende 4 Plus



Chartverlauf inkl. aller ausgezahlten Ausschüttungen



Aus 10.000 Euro wurden ...

Div. 4 Plus Fonds: 12.098 Euro

Sparbuch: 10.161 Euro



Verkäufer brauchen Storys

Jeder Berater und auch jeder Kunde ist unterschiedlich – und deshalb sind sie auch über unterschiedliche Argumente erreichbar. Für einen erfolgreichen Abschluss braucht es Produkte, die genau das berücksichtigen und sowohl den Kunden als auch den Vermittlern überzeugende Storys liefern.

Auf der diesjährigen DKM war es so weit: Die Labelpolice der Patriarch Multi-Manager GmbH, die exklusive A&A Superfonds-Police wurde erstmals einem erweiterten ausgewählten Finanzberaterklientel zur Nutzung geöffnet und vorgestellt. Das bisherige „Closed-Shop-Konzept“ steht trotz des Versicherungsgebers AXA bisher nicht den dortigen Ausschließlichkeitsagenten oder mit der AXA kooperierenden Maklern zur Verfügung. Eine gute Gelegenheit, einmal etwas genauer auf das Produktkonzept zu schauen.

Abschluss über verschiedenste Argumentationen

Jeder Berater und Endkunde ist anders und über unterschiedliche Argumente erreichbar. Der Erfolg der seit zehn Jahren bestehenden Labelpolice der Patriarch zeigt sich insbesondere darin, dass das Konzept auf so vielfache Wege dem Kunden einfach näherzubringen ist.

1. Der Lebenszyklusansatz

Wie die Grafik rechts oben zeigt, ist die Versicherungshülle der A&A Superfonds-Police maximal flexibel, was auch immer dem Kunden auf seiner „Altersvorsorgereise“ vom jungen Einsteiger bis hin zum späteren Pensionär passiert und ihn dabei beschäftigt. Im offenen Gespräch zwischen Berater und Kunde passt sich die Police jeder neuen Situation an. Storni kommen so kaum vor. Der Finanzberater verkauft schließlich keine „Versicherung“, sondern ein „gutes und lebensbegleitendes Wohlfühlkonzept“. Ein Sachverhalt, der jeden Vermittler freuen dürfte.

2. Systemrelevanter Versicherer

Vorsichtige Kunden, die an der Solvenz der Lebensversicherer zweifeln, werden sich bei kritischer Betrachtung nur einem „systemrelevanten Versicherer“ anvertrauen. Für diese weltweit nur neun Versicherer (lediglich zwei davon mit Vertriebszulassung in Deutschland: AXA und Allianz) gilt als Lehre aus der Lehman-Brothers-Pleite auf Beschluss der G20-Staaten die klare Prämisse „to big to fail“. Ein größeres Bekenntnis zur Qualität des Versicherers von dritter Seite gibt es nicht. Das kann gerade für gegenüber Versicherungsprodukten ansonsten skeptische Kunden ein Argument sein.

3. Einzigartiger Fondsinhalt

Die A&A Superfonds-Police ist die einzige Versicherungspolice in Deutschland, die den Zugang zu den beliebten Patriarch-Timingkonzepten als „Fondsmotor eines Altersvorsorgekonzeptes“ bietet. Diese sind ganz besonders wegen ihrer sehr linearen Rückkaufswertentwicklung bei den Maklern geschätzt. Besonders beliebt ist dabei die PatriarchSelect ETF Trend 200 Vermö-

gensverwaltung, die sich über ihren weltweiten, von ETF-Guru Markus Kaiser aus dem Hause StarCapital AG gemagten Ansatz zusätzlich besonders günstig auf die Effektivkostenquote der Police auswirkt.

4. Der Kunde entscheidet, was ihm wichtig ist

Altersvorsorgekunden sind verschieden und setzen unterschiedliche Prioritäten. Braucht der Kunde (Bruttobeitrags-)Garantien? Oder setzt er lieber ohne Garantie auf eine maximale Fondspartizipation? Gehört er vielleicht der besonderen Berufsgruppe der Beamten an (der A&A-Fonds Inhalt ist auch in den Konzepten der DBV erhältlich)? Setzt er auf staatliche oder betriebliche Förderungen? Oder geht es um die reine Privatvorsorge?

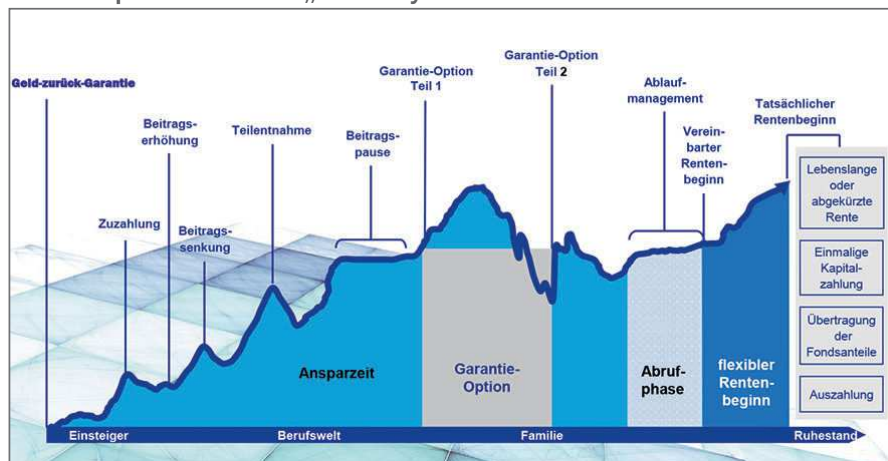
Die A&A-Tarifkonzepte gibt es in allen drei Schichten in allen Ausgestaltungen. Somit kann ausnahmslos jedem Interessenten mit dem Konzept geholfen werden.

Neben diesen wichtigen Storys für die Endkunden, gibt es aber auch für die Vermittlerschaft Argumente für ein Konzept wie die A&A Superfonds-Police:

5) Keine jährliche Nachberatungspflicht nach IDD

Wer bei der Altersvorsorge auf Fondspolice setzt, aber der IDD-Pflicht nach jährlicher gemeinsamer Risikoüberprüfung und Nachberatung mit dem Kunden gemäß SRRI entkommen will, hat in Produkten wie der A&A Superfonds Police in Kombination mit den beinhaltenen Fondsvermögensverwaltungslösungen wie PatriarchSelect einen passenden Ansatz gefunden. Da Patriarch Fondsvermögensverwaltungen zwingend am SRRI ausgerichtet sind, wird der aus der anfänglichen Geeignetheitsprüfung der Police vorgegebene gewünschte Risikowert des Kunden während der Policenlaufzeit definitiv nie überschritten. Das erleichtert den zukünftigen Berateralltag. Welcher Berater ist schon scharf auf aufgezwungene jährliche einnahmelohe Nachberatungen, wenn eigentlich kein wirklicher Anlass dazu besteht? Mit modernen Anlageprodukten wie zum Beispiel der A&A Superfonds-Police geht es auch anders.

A & A Superfonds-Police „Lebenszyklus“



Die A&A Superfonds-Police lässt sich an unterschiedliche Lebenslagen flexibel anpassen. Quelle: Patriarch Multi-Manager GmbH

6. Flexibilität in der Vergütung

Wie schon gesagt – auch die Berater sind unterschiedlich. Mancher will eine besonders hohe Abschlussprovision und nimmt dafür acht Jahre Stornohaftung gerne in Kauf. Ein anderer ist auch mit knapp drei Viertel dieser Maximalabschlussprovision zufrieden, wenn er dafür eine höhere Bestandsprovision erhält und nur fünf Jahre Stornohaftung erfährt. Und der Nächste favorisiert einen unechten Nettotarif ohne jegliche Abschlussprovision und stellt dafür lieber dem Endkunden ein Honorar in Rechnung. Alles kein Problem. Patriarch bietet die A&A Superfonds-Police mit verschiedenen Provisionsmodellen an.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass das Konzept der A&A Superfonds-Police darauf ausgerichtet ist, die latenten Bedürfnisse des Kunden im Altersvorsorge-segment gezielt zu wecken. Dazu steht Beratern – wie vorstehend aufgezeigt – direkt ein ganzes Bündel von Ansatzpunkten zur Verfügung. Die gängigen Maklerinteressen, wie lukrative Vergütung, einfache Abwicklung, Transparenz, niedrige Kosten, gute Marke und gute Bewertungen kommen aber auch nicht zu kurz. Moderne Anlagelösungen wie die A&A Superfonds-Police bieten Mehrwert für Konzepte in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge. Ihren Einsatz dürften Vermittler und ihre Kunden nicht bereuen. ■



Von Dirk Fischer,
Geschäftsführer der
Patriarch Multi-Manager GmbH





ETF-Weltportfolio mit Risikomanagement

Alternative Indexgewichtung mittels Wirtschaftsleistung

Anlagekapital kann nach vielen Methoden auf die Aktienmärkte verteilt werden. Als Standard hat sich die Gewichtung nach der Marktkapitalisierung etabliert. Dabei erhalten die Unternehmen mit der höchsten Kapitalisierung auch die höchste Gewichtung im Index. Ist das eine gute Idee?

US-Aktien dominieren nach Marktkapitalisierung

Das weltweite Börsenbarometer MSCI All Country World Index basiert auf der Marktkapitalisierung der Industrie- und Schwellenländer, abgebildet über die frei handelbaren Aktien. Obwohl der Index mehr als 2.700 Aktientitel aus 23 Industrieländern und 24 Schwellenländern enthält, wird seine Gewichtung auf der Länderebene eindeutig von US-Aktien dominiert. Das liegt einerseits an der enormen Anzahl und Größe der US-Unternehmen, die an den US-Börsen gehandelt werden, andererseits hat die positive Kursentwicklung die Marktkapitalisierung

der US-Aktien in den letzten Jahren stark steigen lassen. Inzwischen machen US-Aktien mehr als 55 Prozent der Gewichtung des MSCI AC World Index aus, gefolgt von Japan mit 7 Prozent und dem Vereinigten Königreich mit einem Anteil von 5 Prozent. Die Schwellenländer sind lediglich mit einer Gewichtung von 11 Prozent vertreten, woran China einen Anteil von 4 Prozent hat.

Alternativ nach dem Bruttoinlandsprodukt gewichten

Ein alternativer Ansatz ist die Gewichtung nach dem Bruttoinlandsprodukt (BIP). Die smarte Idee dahinter ist, die

tatsächliche Wirtschaftsleistung eines Landes heranzuziehen, welche über das BIP gemessen wird. Denn in einer Volkswirtschaft tragen auch die nicht börsennotierten Unternehmen zum Wachstum bei. Das BIP spiegelt den Gesamtwert aller Waren und Dienstleistungen wider, die über den Zeitraum eines Jahres innerhalb der Landesgrenzen einer Volkswirtschaft hergestellt beziehungsweise erbracht wurden, und dient den Marktteilnehmern als eine der wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung der Wirtschaftskraft.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank veröffentlichen regel-

mäßig Statistiken über die Wirtschaftsleistung der Länder und Wirtschaftsräume. Setzt man die Wirtschaftsleistung der einzelnen Länder in Relation zu der weltweiten Wirtschaftsleistung, zeigen sich deutliche Unterschiede zu einer Gewichtung nach Marktkapitalisierung. Das nach Wirtschaftsleistung gewichtete Weltportfolio wirkt ausgewogener und die wachstumsstarken Schwellenländer höhere Relevanz. Der Anteil der Industrieländer liegt zwar noch bei 60 Prozent, doch die Schwellenländer machen inzwischen 40 Prozent der Gewichtung aus. Die Vereinigten Staaten bleiben mit einem Anteil von 26 Prozent die größte Volkswirtschaft der Welt, China folgt in der Wirtschaftsleistung mit einem Anteil von 16 Prozent bereits auf Platz zwei. Sollte es den aufstrebenden Ländern gelingen, auch zukünftig wirtschaftlich stärker zu wachsen als die Industrieländer, wird die Gewichtung in absehbarer Zeit auf ein ausgewogenes Verhältnis von jeweils 50 Prozent zulaufen.

Wie setzt man die Strategie im Portfolio um?

Ein direktes Investment in mehrere tausend Aktien weltweit ist für Anleger allerdings kaum praktikabel. Einen effizienteren Zugang bieten Exchange Traded Funds (ETFs). Über die geschickte Kombination der Indexprodukte lässt sich ein weltweit ausgewogenes ETF-Portfolio zusammenstellen, mit dem die Gewichtung nach der Wirtschaftsleistung effizient und kostengünstig abzubilden ist.

Doch wie mit den Schwankungen umgehen?

Aktien bieten die höchsten Renditechancen, das belegen zahlreiche Auswertungen über langfristige Anlagezeiträume. Zwischenzeitliche Kurschwankungen machen Anlegern jedoch das Leben schwer. Anlageklassen wie Aktien, die ein höheres Renditepotenzial versprechen, enthalten aber nun mal auch höhere Risiken, das liegt in der Natur der Sache. Eine Ri-

sikosteuerung über die Industrie- und Schwellenländer kann zwar zur Stabilität eines Portfolios beitragen, verhindert aber nicht dessen Rückschlagrisiko in turbulenten Zeiten. Die Finanzmarktkrise im Jahr 2008 hat viele Anleger verschreckt, die der Aktienanlage daraufhin den Rücken gekehrt haben. Wer langfristig ein Vermögen aufbauen oder erhalten will, verliert in solchen Marktphasen einfach zu viel Substanz, die es erst langwierig wieder aufzubauen gilt.

Sicherheitsmodus als Schlüssel zum Erfolg!

Eine Alternative bietet daher die Integration eines Risikomanagements. Zwar lassen sich die Schwankungen der Aktienanlage darüber nicht komplett vermeiden, doch das Risiko extremer Verlustphasen kann systematisch reduziert werden. Eine einfache und wirkungsvolle Strategie bietet die sogenannte Trend-200-Systematik. Dabei wird die Wertentwicklung des ETF-Weltportfolios täglich über die sogenannte 200-Tage-Linie kontrolliert. Diese errechnet sich aus dem Durchschnitt des Wertes der letzten 200 Handelstage. Fällt der Wert des ETF-Weltportfolios unter seinen eigenen 200-Tage-Durchschnitt und einen zusätzlichen Risikopuffer von weiteren drei Prozent, dann schaltet die regelbasierte Anlagestrategie automatisch in den Sicherheitsmodus um. Sämtliche Aktienpositionen werden verkauft und in kurzlaufende Anleihen umgeschichtet. Ziel der aktiven Risikosteuerung ist es, die starken Kursabschwünge gezielt zu reduzieren. Erst wenn sich die Trends an den Aktienmärkten nach einer Marktkorrektur wieder aufhellen und die 200-Tage-Linie nachhaltig um mehr als drei Prozent nach oben durchbrochen wird, schaltet die Anlagestrategie wieder in den Risikomodus und das Portfolio legt erneut in Aktien an. So kommen Anleger ihrem Ziel eines langfristig stabilen Vermögensaufbaus Schritt für Schritt näher, ohne sich vom hektischen Tagesgeschäft an den Kapitalmärkten aus der Ruhe bringen zu lassen.

Im Profil:



Markus Kaiser Vorstand, StarCapital AG

Markus Kaiser ist seit Juli 2013 im Vorstand der StarCapital AG und verantwortet den Bereich regelbasierter Multi-Asset- und Multi-Faktor-Anlagestrategien.

Zuvor war der vielfach ausgezeichnete Fondsmanager als Geschäftsführer bei der Veritas Investment tätig, deren Entwicklung er seit Oktober 2001 maßgeblich prägte. Kaiser zählt zu den erfolgreichsten Dachfonds-Pionieren und erlangte besondere Aufmerksamkeit, als er 2007 den ersten ETF-Dachfonds als Innovation auf den Markt brachte. Seine berufliche Laufbahn startete er 1997 als Portfoliomanager und Technischer Analyst bei der OCM Vermögensverwaltung in Freiburg.

PatriarchSelect ETF-Trend 200

ETF-Pionier Markus Kaiser hat in Zusammenarbeit mit der Patriarch Multi-Manager GmbH, die ETF-Vermögensverwaltung PatriarchSelect ETF-Trend 200 und den Fonds Patriarch Vermögensmanagement (WKN: AOEQ04) konzipiert, die auf der Anlagestrategie des ETF-Weltportfolios mit Risikomanagement basieren. Die Website www.patriarch-fonds.de informiert täglich über die Entwicklung der Anlagestrategie und deren aktuellen Abstand zur 200-Tage-Linie. Interessierte Anleger können sich über den von Patriarch entwickelten Robo-Advisor „Truevest“ www.truevest.de einen persönlichen Anlagevorschlag erstellen lassen.



**MEHR INFORMATIONEN
FINDEN SIE HIER:**

www.patriarch-fonds.de

Auf den Inhalt kommt es an

Wie soll eine Fondspolice sein? Flexibel und chancenreich, anschaulich und transparent, aber vor allem für den Kunden, sein Alter und seine Lebenssituation angepasst. Zum einen ist dafür der Mantel verantwortlich. Zum anderen der Inhalt, sprich der Fonds.



Vor der Finanzkrise war alles anders. In der Regel hatte man einen Lieblingsversicherer oder der Kunde hatte eine diesbezügliche Präferenz. Dann wurde der Vertrag an den Kunden angepasst: Beginn, monatliche Rate, Ablaufdatum, optionale Zuzahlung und schwupps, wir hatten eine monatliche Rente oder Ablaufleistung. Ach... da war ja noch was: die Auswahl des Fonds. Da wurde meist eine KAG ausgewählt, die auch dem Endkunden durch Werbung bekannt war und als Strategie klingt Growth doch immer gut... DAX oder Europa? Fertig war der Fonds, und er wurde trotz des flächendeckenden Aufkommens von Wechseloptionen (so genanntes Switchen) nie wieder angefasst. Doch je nach Ein- oder Ausstieg aus dem Aktienfonds konnte durch diverse Krisen die vorher so schön gerechnete Rendite ganz woanders liegen. Erschwerend kam hinzu, dass viele Garantiefonds damals in der so genannten Cash-Lock Falle steckten, sobald die Kurse einmal fielen und dann bei wieder steigenden Kursen nicht mehr vom Aktienmarkt profitieren konnten. Und nur wenige Zielfonds konnten Renditen bei Seitwärts- oder fallenden Märkten erreichen. Hä? Rendite bei fallenden Märkten. Ja, auch bei nicht steigenden Aktienmärkten gibt es einige Fonds, die Rendite erwirtschaften können. Managed Future Fonds oder Vermögensverwaltende Fonds zum Beispiel. Nur gab es diese in der Regel nicht in Fondspolice. Und das wichtigste: Die Zinsen waren vor der Finanzkrise so gut, dass es eigentlich wenig Gründe gab, wegen ein, zwei Prozent mehr in den risikoreichen Aktienmarkt zu gehen.

Machten doch normale Kapitalrentenversicherungen einen guten Job. Heute bieten die meisten Versicherer Mäntel, die mehr Flexibilität und Transparenz bieten. Garantien werden mittels Dreitopfhybrid oder ausgeklügelten Techniken anders abgebildet und lassen damit die Chance bei wieder anziehenden Kursen weiter offen. Viele Versicherer bieten mehr Flexibilität für alle, die ihre fondsgebundene Rentenversicherung selbst mitgestalten wollen. Die Produkte lassen sich an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bieten gleichzeitig maximale Wachstumschancen. Kunden können aus einem breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsangebot wählen.

Schöne neue Welt

Bei Gesellschaften wie AXA, Condor, Standard Life oder LV 1871 haben Makler die Wahl zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder intelligenten Portfolio-Lösungen. Dabei kann das Chancen-Risiko-Profil auch mit individuell gewünschten Garantieniveaus gedeckt werden. Bei einigen Anbietern wie der LV 1871 sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich. „Unsere Policen StartKlar und MeinPlan sind für uns auch ein klares Statement pro



Hermann Schrögenauer
Vertriebsvorstand
LV 1871



Christian Nuschele
Head of Sales & Marketing
Standard Life Deutschland



Dirk Fischer
Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH

Lebensversicherung. Wir glauben fest an die Notwendigkeit und Zukunftssicherheit zeitgemäßer Lebensversicherungsprodukte. Solidarische Systeme auf Basis einer Versicherten-gemeinschaft in einem System auf Gegenseitigkeit sind kein Auslaufmodell, sondern eine der Antworten auf die Anforderungen an eine zukunfts-sichere Altersvorsorge“, so Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der LV 1871. Auch Christian Nuschele, Head of Sales bei Standard Life Deutschland und Österreich, stößt in das gleiche Horn: „Unsere Kunden und Makler schätzen an den MyFolios vor allem, dass sie zuverlässig die Rendite liefern, die dem individuell gewählten Risikoprofil der Anleger entspricht und dadurch die Planbarkeit erhöhen.“ Entscheidung statt Passivität ist ein Motto des Fondsanbieters und Vermögensverwalters Patriarch. Wenn der Makler nicht selber verantwortlich umschichten will oder soll und das Risikoprofil des Kunden somit nicht anpassen kann, muss er jemand anderes im Sinne des Kunden diese Verantwortung übertragen. „Eine außergewöhnliche Performance kann nur durch einen aktiven Managementstil erreicht werden“, so Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch. Nichts spricht gegen den Einsatz von ETFs, wenn der Kunde es will und es zu ihm passt. Aber spätestens

im Alter sollte umgeschichtet werden. Viele Versicherer bieten hierfür Lösungen an, aber auch Vermögensverwaltende-Fonds oder auch Life Circle-Fonds können das gut abbilden. Wer sich mit Fonds nicht auskennt, kann durch Risiko-Rendite-Abfragen des Kunden die Auswahl eingrenzen. Analysetools und Vergleiche geben ein Feedback über die Entscheidung und machen einen Folgetermin zum Umschichten für Vermittler und Kunden zum Happening. Danach kann man ja noch andere wichtige Themen der Absicherung ansprechen...

Gutes Gewissen und gute Rendite

Einen etwas anderen Weg geht die Bayerische mit der nachhaltigen Versicherung Pangaea Life. Diese konnte bereits im ersten Jahr eine erfolgreiche Bilanz vorweisen: Trotz der üblichen Zusatzkosten am Anfang für die Auflage des eigenen Anlagefonds brachten die Investments in Erneuerbare Energien bereits im ersten Geschäftsjahr eine Rendite von 4,01 %. Hier ist der Inhalt erstens grün und zweitens gut gemanagt. Die Anlagen verantwortet die auf Nachhaltigkeit spezialisierte Hamburger Investmentgesellschaft Aquila Capital. Die vier bislang erworbenen Energieinfrastruktur-Projekte repräsentieren eine installierte Gesamtleistung von knapp 600.000 Megawattstunden pro Jahr. Durch eine unmittelbar bevorstehende fünfte Beteiligung wird diese Zahl auf über 910.000 Megawattstunden pro Jahr steigen. Die daraus resultierende CO₂-Einsparung von mehr als 170.000 Tonnen entspricht dem jährlichen Ausstoß von über 100.000 Pkw.

Bei den Projekten handelt es sich um je einen Windpark in Dänemark und Norwegen sowie zwei Photovoltaik-Projekte in Portugal. Die kurz vor Geschäftsabschluss stehende fünfte Investition betrifft ein Investment an einem Wasserkraft-Portfolio auf der iberischen Halbinsel, weitere Objekte sind in der Prüfungsphase. „Wir sind sehr zufrieden mit der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Aquila Capital und wollen das gemeinsame Engagement weiter strategisch ausbauen“, sagt Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen. „Der bisherige Track Record ist beeindruckend und doppelt nachhaltig – sowohl finanziell als auch ökologisch.“ Allein durch die Analyse-Software von MORGEN & MORGEN oder die Altersvorsorgesoftware von vielen Pools wie Fonds Finanz, blau direkt, BCA oder Apella machen die Vermittlung sicher und transparent. Aber es geht noch transparenter. LV 1871 bietet mit dem neuen Co-Creation-Tool Vermittlern und Kunden eine Software, um den Bedarf noch besser einzuschätzen. Anschaulich wird gezeigt, wie der Kunde flexibel in seine Altersvorsorge investieren kann. Den aktuellen Stand sowie die Entwicklung seiner Fondsrrente kann der Kunde nach Abschluss im digitalen Kundenportal einsehen. Auch Standard Life bietet so etwas an. Das neue Online-Tool ist kostenfrei auf der Webseite von Standard Life verfügbar und sehr einfach anzuwenden. Die Kunden müssen lediglich angeben, welchen Betrag sie einmalig bzw. laufend anlegen möchten und wie lange die Laufzeit sein soll. Die Übersicht zeigt dann den Korridor der zu erwartenden Resultate. Für jeden Risikotyp von defensiv über ausgewogen bis zu chancenorientiert werden dabei die minimale, die durchschnittliche und die maximal prognostizierte Performance nachvollziehbar dargestellt. Mit zwei virtuellen Schieberegler lassen sich Laufzeit und Betrag der Anlage jederzeit verändern und die Prognosen werden entsprechend angepasst. (lvs)



Martin Gräfer
Vorstand
die Bayerische

Provision vs. Honorar ist sowas von out

Wie würde wohl Jogi Löw in der Kleidung von Reiner Calmund aussehen? Es würde eventuell nicht richtig sitzen. Genauso passt bei der fondsgebundenen Rentenversicherung nicht jedes Vergütungsmodell zu jedem Kunden und Berater. Während Verbraucherschützer ein striktes Provisionsverbot fordern, findet der Markt individuelle Lösungen jenseits der veralteten Zweigleisigkeit von Honorar oder Provision. finanzwelt sieht das ähnlich und fordert hierfür Rechtssicherheit.

Bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen sehen Verbraucherschützer die Welt ganz einfach: Honorarberatung gut, Provisionsmodell böse. Die Argumentation: wenn ein Vermittler Provision erhält, verfällt er in einen Abschlussrausch, um seine Einkünfte zu steigern. Ein Honorarberater hingegen entscheidet immer im Sinne des Kunden. Schließlich erhält er das Honorar für die Beratungsleistung und nicht für die Vermittlung eines bestimmten Produktes.

Viel mehr als nur Brutto oder Netto

Statt durch Verbote zu bevormunden, überlässt Standard Life lieber die Entscheidung den Menschen, die sie betrifft: Kunden und Vermittler. Dabei geht der Versicherer sogar über das klassische „Entweder-Oder“ von Brutto und Netto hinaus. Alle Policen gibt es als Nettotarif, Tarif mit hoher Abschlussprovision oder als Tarif mit reduzierter Abschlussprovision und höherer laufender Vergütung. „Seit knapp einem Jahr steht den Vermittlern mit dem Tarif V ein besonders variables Vergütungsmodell zur Verfügung“, berichtet Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard

Life Deutschland. „Hier kann der Vermittler mit dem Kunden die Vergütung sehr individuell und dem Beratungsaufwand entsprechend vereinbaren.“ Konkret liegt die Abschlussvergütung zwischen 0 und 4 % des gezahlten Einmalbeitrages, die Folgecourtage zwischen 0 und 1 % des Fondswertes. Die Idee dahinter: „Der neue Tarif V wird die Vermittler dabei unterstützen, den zunehmenden Transparenzanforderungen Rechnung zu tragen und ihr Geschäftsmodell noch stärker auf laufende Vergütung umzustellen“, erklärt Nuschele. So kann der Berater nachhaltiger beraten, betreuen und Kunden binden. Er muss sich nicht mehr ausschließlich auf neue Abschlüsse konzentrieren. Davon profitieren alle Seiten.

Steuervorteile locken

In eine ähnliche Richtung denkt auch die LV 1871. Für seine Policen hat der Münchner Versicherer mehrere verschiedene Vergütungsmodelle im Angebot, u. a. die Nettovariante und das Net Asset Value (NAV) Modell. Mit einer regelmäßigen Bestandspflegevergütung können sich Vermittler mit dem NAV laufendes Einkommen aufbauen. „Dazu kommt: Durch unsere Cash-

to-go-Option bleiben Kunden länger als bei herkömmlichen Policen investiert“, weiß Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der LV 1871. „So schließen Geschäftspartner finanzielle Lücken und können die Zukunft ihres Unternehmens sicherstellen.“ Ein kleines Schmanerl gibt es noch obendrauf: Das NAV-Modell ist mehrwertsteuerfrei. Innerhalb der Honorarberatung tut sich ebenfalls eine Menge. Die Liechtenstein Life AG hat nämlich einen Weg gefunden, die Nettopolice auch finanzschwächeren Schichten zugänglich zu machen – trotz hoher Honorarkosten bei Abschluss. „Die vorab vereinbarte Vergütung für den Vermittler kann der Kunde über fünf Jahre tilgen“, löst Stephan Bruckner, Head of Sales der Liechtenstein Life AG das Rätsel. „Und dieses so genannte Factoring wird durch unser Schwesterunternehmen, die cashyou AG, zusammen mit unserem Partner, die Deutsche Handelsbank AG in München, abgebildet – in einem separat zu schließenden Vertrag.“ Das beste: diese Ratenzahlung ist sogar ohne Zinsen und Gebühren möglich! Nicht nur die Kosten beim Abschluss oder bei der Bestandpflege werden im LV-Bereich unter die Lupe genommen. Auch die Fonds



Stephan Bruckner
Head of Sales
Liechtenstein Life AG



Hermann Schrögenauer
Vertriebsvorstand
LV 1871



Dirk Fischer
Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH



kosten werden genau begutachtet. Einige Berater schwören wegen der geringen Laufkosten nur auf ETF und verteufeln aktiv gemanagte Fonds als Rendite-Klauer. „Diese Entwicklung ist natürlich der mittlerweile höheren Kostentransparenz bei Fondspolizen über die sogenannte Effektivkostenquote geschuldet“, analysiert Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH. „Hier will jeder Anbieter möglichst günstig aussehen und setzt daher oft auf günstige ETFs als Policen-Renditemotor.“ Patriarch überlässt die Entscheidung den Vermittlern und Kunden. Beides kann das Unternehmen abdecken. Vor allem bieten die Fonds-Lösungen von Patriarch clevere Vorteile. Mit ihnen kann der Berater sogar die um-

ständlichen und aufwendigen Nachberatungstermine nach IDD-Richtlinie vermeiden. Warum? Weil die Experten von Patriarch „als „Renditemotor“ in der A&A Superfonds-Police nicht auf Einzelfonds, sondern nach der Risikokennziffer SRRI ausgerichteten Patriarch-Fondsvermögensverwaltungsstrategien setzen“, erklärt Dirk Fischer. Auch für den Versicherungsnehmer bietet diese Police Vorzüge. Er profitiert insbesondere von den in den Strategien automatisch integrierten Risikoabsicherungsmechanismen. „Egal, wie tief die Börse auch während der Laufzeit der Police einmal fallen mag, unser Kunde wird zu jeder Zeit einen guten zwischenzeitlichen Rückkaufswert auf seinem Policenkonto haben“, versichert Fischer.

2018 sicherte sich die Gesellschaft mit der höchsten Punktzahl die beste Bewertung „mmm“. Die Condor habe laut Ranking bei den Daten zu Service und Transparenz ebenso starke Leistungen gezeigt wie bei den Fonds- und Vertragskennzahlen. Diese Kreativität der Anbieter ist genau die richtige Herangehensweise. Die Entscheidung in der Vergütungsfrage und bei den Fondskosten sollte den mündigen Vermittlern und Kunden überlassen bleiben. Für diese Situation brauchen wir Rechtssicherheit – also Schluss mit den Debatten um ein Provisionsverbot. Als Vorbild sollte sich der deutsche Staat den Westfälischen Frieden von 1648 nehmen. Dieser Frieden hat den blutigen Dreißigjährigen Krieg beendet mit der Regelung, dass jeder Stammesfürst für sein Herrschaftsgebiet seine Staatsreligion festlegen darf. Diese Regelung hat damals einen Religionsstreit beendet. Heute ähnelt die Diskussion über Honorar und Provision ebenfalls einem Glaubenskampf. Wir meinen: Jeder soll nach seiner Fassung selig werden. (sh)

Lernen von Westfalen

Wer auf wörtlich genommen „ausgezeichnete“ Qualität setzen möchte, egal ob bei Brutto- oder Netto-Police, der ist bei der Condor Lebensversicherungs-AG bestens aufgehoben. Im Rating des Map-Report



Christian Nuschele
Head of Sales & Marketing
Standard Life Deutschland

Verständlich, verlässlich, günstig und bequem

Fondspolices sind wie Ross und Reiter. Nur zusammen funktionieren sie perfekt für den Kunden. Und sind im besten Fall mehr als die Summe der einzelnen Teile. Mit der Patriarch hat die AXA einen Premium-Anbieter in Sachen Fonds im Portfolio. Stefan Schreiber, Key-Account-Manager Vorsorge im Makler- und Partnervertrieb der AXA und Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH stellen sich im Doppelinterview den Fragen der finanzwelt.

finanzwelt: Die Niedrigzinsphase wird zumindest in Europa noch lange anhalten. Somit sind Fondspolices alternativlos, wenn es neben einer sicheren Anlage auch um eine Rendite oberhalb der Inflation geht. Einige Anbieter setzen auf Garantie und Deckungsstock, andere nicht. Wie sehen Sie das?

Dirk Fischer» Deckungsstockpolices mit einem Garantiezins von 0,9 % p. a. und einer Durchschnittsrendite des Deckungsstocks der meisten Versicherer um die 2,75 % haben für mich ausgesorgt und können aktuell ja kaum die Versicherungskosten decken. Jede Garantieform schmälert die ohnehin schmale Rendite noch einmal. Daher sind für mich gute Fondsinhalte ohne starre Garantie als Renditemotor in einer Police unersetzlich.

finanzwelt: Welche Absicherungsmechanismen haben Sie eingebaut?

Fischer» Hier gibt es mehrere Formen. Wenn der Gesetzgeber eine harte Garantie vorgibt, ist diese natürlich als Bruttobeitragsgarantie in den betroffenen Tarifen hinterlegt. Wählt der Kunde Fondsinhalte, kann er zunächst einmal jederzeit von der Fondsseite in den Deckungsstock des Versicherers wechseln, wenn er weniger Risiko möchte. Besonders beliebt sind aber die verschiedenen anwählbaren „Trend 200-Strategien“ innerhalb der A&A Superfonds-Police. Über diese Timingmodelle ist der Kunde über einen dynamischen Fondsvermögensverwaltungsansatz phasenweise im Aktienmarkt engagiert, wechselt in schwierigen Marktphasen aber zu 100 % in den Geldmarkt-bereich. Ein Ansatz, den es exklusiv nur in der A&A Superfonds-Police gibt und welcher sich bereits seit acht Jahren sehr bewährt hat und zusätzlich eine sehr auskömmliche Rendite für die Policeninhaber erwirtschaftet hat.

finanzwelt: Es gibt gefühlt 1.000 Fondspolices am Markt. Warum sollte der Kunde unbedingt diese wählen?

Fischer» Wir reden hier von einer „Lebenszykluspolice“. Der Versicherungsmantel ist eben so flexibel, wie alle Herausforderungen des Lebens und passt sich den Kunden-

anforderungen auf Wunsch gerne an. Dazu ist das Fondsuniversum der Police absolut einzigartig, insbesondere die Trend 200-Konzepte, die es ansonsten nicht in Versicherungslösungen gibt. Alle Fondsinhalte sind besonders kostengünstig eingekauft. Sprich nur Clean-Share-Classes, keine Performancefee, häufig ETFs. Denn niedrige Kosten sind wichtig in Zeiten magerer Renditen.

finanzwelt: Auf den Inhalt kommt es an: Welche Wahl haben Berater und Kunde bei der Auswahl der Zielfonds?

Fischer» Der Versicherungsnehmer kann zwischen rund 30 kostengünstigen Einzelzielfonds mit unterschiedlicher Risikoausprägung von diversen KVGen wählen, sowie aus gut zehn verschiedenen Fondsvermögensverwaltungsstrategien. Zweites liegt stark im Trend, da sowohl der Berater als auch der Endkunde sich hiermit die permanent geforderte jährliche Nachberatung nach IDD ersparen.

finanzwelt: Bieten Sie Möglichkeiten der Umschichtung? Zum Beispiel bei fallenden Kursen oder gegen Ende der Laufzeit, Stichwort Risikominimierung.

Stefan Schreiber» Erstens kann die Aufteilung der zukünftigen Anlagebeiträge in die Fonds monatlich geändert werden, so genanntes Switchen. Dabei kann aus allen Fonds, die für den Vertrag zur Verfügung stehen, gewählt werden. Das Switchen ist kostenfrei. Zweitens erfolgt ein Wechsel mit dem gesamten Fondsvermögen zwischen den verschiedenen Fonds jederzeit kostenfrei. Drittens dämpft das Absicherungsmanagement vor Rentenbeginn Schwankungen in der Wertentwicklung. Das Absicherungsmanagement beginnt frühestens sechs Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn. Wir übertragen das Fondsvermögen schrittweise in einen defensiven Fonds. Beim ersten Mal 20 %, dann 40 % dann 60 %, dann 80 % und beim letzten Mal 100 % (ohne Gebühren oder Ausgabeaufschläge).

finanzwelt: Welche weiteren Möglichkeiten hat der Kunde noch, um im Tarif Marktschwankungen zu vermeiden? Vermögensverwaltende Zielfonds?

Fischer» Fondslösungen mit automatisch integrierter Absicherung sind hier die Zauberformel. Über die Trend 200-Strategien partizipiert der Policensparer überwiegend an jedem Börsenaufwärtstrend und nur marginal an jedem Börsenabwärtstrend. Im Schnitt der letzten gut

acht Jahre generierte dies dem Anleger ca. 5 % p. a. nach laufenden Fondskosten. Setzt man nun noch circa 1,25 % durchschnittlich für den Policenmantel jährlich an, kommen wir auf netto circa 3,75 % p. a. inkl. eingebauter Absicherungsthematik. Das passt für viele Alters

Stefan Schreiber



vorsorgesparer und ist im Deckungsstock- und Garantievericherungsbereich nicht zu finden.

finanzwelt: Welche drei Anforderungen muss der Kunde an seine Versicherung haben, damit dieser Tarif der beste ist?

Fischer» Günstige Kosten, ordentliche, schwankungsarme, dauerhafte Renditen und maximale Flexibilität des Versicherungsmantels. Das wird angeboten von einem der zwei einzigen systemrelevanten Top-Versicherer in Deutschland!



Dirk Fischer

finanzwelt: Welche Möglichkeiten bietet der Tarif dem Kunden bei finanziellen Schwierigkeiten?

Schreiber» Wir bieten hier unterschiedliche Möglichkeiten an, die es Kunden ermöglichen, den Vertrag bei Zahlungsschwierigkeiten weiterzuführen, z. B. eine Beitragsfreistellung oder unter bestimmten Voraussetzungen die Stundung oder Teilstundung von Beiträgen. Es ist auch eine Änderung der Beitragszahlweise, die Verlängerung der Vertragslaufzeit oder der Ausschluss evtl. Zusatzversicherungen möglich. Der Kunde kann auch eine Beitragsreduzierung vornehmen oder ggf. ein Policendarlehen in Anspruch nehmen. Letztendlich kommt es auf die individuelle Situation des Kunden an, hier beraten wir gern.

finanzwelt: Lässt sich der Vertrag auch noch nach Ende der Beitragszahldauer über Einmalbeiträge besparen?

Schreiber» Vor Rentenbeginn kann einmal pro Kalenderjahr ein zusätzlicher Betrag, so genannte Zuzahlung, in den Vertrag eingezahlt werden. Damit erhöht sich das Vertragsvermögen.

finanzwelt: Sind Entnahmen und Zuzahlungen auch noch in der Rentenphase möglich?

Schreiber» Bei der Auszahlphase „Performance“ teilt sich die Auszahlung in eine Aktivphase und Ruhestandsphase auf. Während der Aktivphase findet eine indexbezogene Kapitalanlage statt. Die Dauer der Aktivphase beträgt mindestens 15 Jahre, längstens bis zum 85. Lebensjahr der versicherten Person. Während der Aktivphase bestehen folgende Möglichkeiten: Erstens: Entnahmen. Die Einzelheiten zum Umfang und den Konditionen der Entnahme sind gesondert zu vereinbaren. Zweitens: die Änderung der Rentenhöhe. Und drittens: Zuzahlungen. Die Zuzahlung muss aber mindestens 500 Euro betragen.

finanzwelt: Kann ich das Vertragsvermögen auch in der Rentenphase zumindest teilweise noch in Fonds investieren?

Schreiber» Während der Aktivphase findet eine indexbezogene Kapitalanlage statt – keine Investition in Fonds!

finanzwelt: Welche Möglichkeiten der Verrentung gibt es?

Schreiber» Die Auszahlphase Standard, das ist eine konventionelle Verrentung. Dann die Auszahlphase Performance. Hier teilt sich die Auszahlung in eine Aktivphase und Ruhestandsphase auf. Während der Aktivphase findet eine indexbezogene Kapitalanlage statt. Die Dauer beträgt mindestens 15 Jahre, längstens bis zum 85. Lebensjahr der versicherten Person. In der Ruhestandsphase erfolgt die Verrentung konventionell. Sie beginnt spätestens mit dem 85. Lebensjahr der versicherten Person.

finanzwelt: Welche Optionen gibt es sonst noch? Gibt es beispielsweise optional auch eine Pflegeversicherung?

Schreiber» Wir haben eine Garantie-Option mit Wechsel in den konventionellen Deckungsstock per Shift. Wir können Zielsummen bei Vertragsabschluss festlegen. Der Kunde wird dann informiert, wenn der Vertrag diese Summe erreicht hat. Und wir können Zusatzversicherungen wie BUZ und Risikozusatzversicherung einschließen.

finanzwelt: Ab welcher Laufzeit rechnen sich in dem Produkt die Kosten des Versicherungsmantels?

Schreiber» Diese Frage kann man so pauschal nicht beantworten. Es ist immer abhängig von der individuellen Situation, insbesondere der steuerlichen Gegebenheiten, dem Eintrittsalter und der späteren Verwendung des Vertrages als lebenslange Rentenversicherung oder als Kapitalauszahlung.

finanzwelt: Welche Gründe gibt es, dass Fondspolizen zurzeit nicht den Stellenwert bei der Altersvorsorge haben, wie z. B. vor der Finanzkrise?

Fischer» Bei der jüngeren Generation gilt vorsorgen derzeit als wenig sexy. Dabei droht genau dieser Klientel besonders die Altersarmut, wenn nicht gespart wird. Seit Anfang 2018 haben wir durch die enormen Kostenanpassungen von Fondspolizen im Rahmen der IDD die mit Abstand besten Polizen aller Zeiten. Aber hören Sie davon etwas von Seiten der Politik oder den Medien? Leider nein. Somit liegt es bestimmt nicht am Produkt oder am Bedarf. Sondern leider einfach an der Kommunikationspolitik und am fehlenden Grundfinanzwissen in der Bevölkerung.

finanzwelt: Was können Vermittler tun, um das Thema wieder mehr in den Fokus des Kunden zu rücken?

Fischer» Zunächst einmal nicht müde werden, dem Kunden einfach offen und transparent die Situation um die Altersvorsorge in Deutschland aufzuzeigen. Danach klar heraus zu stellen, dass es auch heute gute und verlässliche Renditemöglichkeiten im Altersvorsorgesegment gibt. Sogar so günstig wie nie zuvor. Dann erwacht der latent ohnehin vorhandene Bedarf nach einer solchen Lösung automatisch.

finanzwelt: Wie müssen Produkte gestrickt sein, damit sie den heutigen Anforderungen im Vertrieb bestehen?

Fischer» Gerade im Lebensversicherungssegment ist weniger Komplexität eindeutig mehr. Eine Lösung muss verständlich, verlässlich, kostengünstig und bequem sein. Gute Serviceleistungen und Marketingunterstützung sind die grundsätzlichen Basics. Und natürlich muss die Provisionierung attraktiv und marktgängig sein. Über das LVRG sieht sich der Vermittler schon mit längeren Stornohaftungszeiten konfrontiert, da muss wenigstens die Vergütung stimmen. (lvs)

„Trend 200-Strategie überzeugt“

Die Patriarch Multi-Manager GmbH feiert 15-jähriges Firmenjubiläum. Michael Kopf, Senior Schulungs- und Vertriebsleiter der Vermögensverwaltung, benennt die Wachstumstreiber, allen voran die „Trend 200-Strategie“ und erläutert, wie Makler vom hauseigenen Robo-Advisor profitieren.

FONDS exklusiv: *Haben Sie Ihre Unternehmensziele erreicht, Herr Kopf?*

MICHAEL KOPF: Eindeutig ja. Wir sind am 26. Januar 2004 mit einem verwalteten Vermögen in Höhe von knapp 20 Millionen Euro verteilt auf fünf Vermögensverwaltungsstrategien gestartet. Inzwischen verantworten wir 300 Millionen Euro im Anlagemanagement und betreuen im GAMAX Vertriebsauftrag rund 170 Millionen Euro. Dieses gute Ergebnis ist Ausdruck unseres kontinuierlichen und vertrauensvollen Umgangs mit Kunden und Partnern.



MICHAEL KOPF, Patriarch

Wie meinen Sie das?

M. K.: Die Patriarch wird von fünf erfahrenen Anlagespezialisten getragen. Drei davon sind wie ich zehn Jahre und länger im Unternehmen. Kunden und Partner werden so dauerhaft von den ihnen vertrauten Ansprechpartnern betreut. Als eingeschworenes Team gelingt es uns immer sehr gut, Veränderungen zu adaptieren, ganz gleich, ob sie regulatorischer oder steuerlicher Art sind oder die Kapitalmärkte betreffen.

Wenn Sie die Zeit Revue passieren lassen, was waren die Meilensteine?

M. K.: Zunächst haben wir mit der „Trend 200-Strategie“ bereits 2011 ein System entwickelt und in der Folge umgesetzt, das in dieser Form nahezu einzigartig am Markt ist. Es ist aus der Erkenntnis geboren, dass für die Kunden nicht allein die Renditechancen, sondern genauso die Absicherung des Kapitals von zentraler Bedeutung ist. Diese Strategie haben wir kontinuierlich erweitert. Sie bildet inzwischen rund 50 Prozent unserer Assets ab. Zweitens haben wir 2014 mit dem „Patriarch Classic TSI“ einen Fonds mit einem weiteren

Absicherungskonzept lanciert, das auf der relativen Stärke nach Levy (RSL) basiert. Ganz wichtig war ein Jahr später unser Vertriebs Erfolg gegen namhafte Mitbewerber. Seither sind wir verantwortlich für den Retailvertrieb der beiden GAMAX-Fonds „Junior“ und „Asia Pacific“ in Deutschland und Österreich. Beide Fonds werden seit Oktober 2007 erfolgreich von DJE Kapital nachhaltig in der Spitze der Peer Group geführt.

Was ist das Besondere an Ihrer erfolgreichen „Trend 200-Strategie“?

M. K.: Der Kunde nutzt Renditechancen, sichert gleichzeitig sein Kapital gegen Kurseinbrüche ab und kann dennoch jederzeit auf seine Geldanlage zugreifen. Genau dieses Optimum überzeugt viele Anleger. Makler schätzen zudem, dass das System einen Beitrag zur Einkommenssicherheit leistet. Denn sie erhalten ihre Bestandsprovision auf den gesicherten Kapitalbestand.

Wie funktioniert das System im Kern?

M. K.: Wir vergleichen den Tageskurs des Vergleichsindex der jeweiligen

Strategie mit seiner 200-Tage-Linie, also dem Mittelwert der vergangenen 200 Handelstage. Da der Index nur gehandelte Umsätze widerspiegelt, erfahren wir so, wie sich Märkte heute im Verhältnis zu den letzten 200 Tagen verhalten. Liegt der Tageskurs über der 200-Tage-Linie, handeln Börsianer auf einem höheren Kursniveau als in den vergangenen 200 Tagen. Rationale Gründe oder/und Marktstimmung sprechen also für einen Kauf. Durchbricht der Tageskurs aber die 200-Tage-Linie, zeigt dies, dass Börsianer nicht mehr bereit sind, die Aktien zum aktuellen Kurs zu kaufen oder zu einem günstigeren Preis zu verkaufen. Das ist für uns das Signal, aus den Wertpapiermärkten gänzlich herauszugehen und das Kapital in Geldmarktfonds anzulegen – solange, bis der Tageskurs die 200-Tage-Linie wieder übersteigt. Dieses Verfahren funktioniert am Markt seit über 60 Jahren.

Derzeit reden alle von Digitalisierung und Robo-Advisor. Können die genannten Strategien auch auf digitalem Wege umgesetzt werden?

M. K.: Ja, wir haben bereits seit 2017 einen klassischen Robo-Advisor an Bord, über den wir unsere Fonds-Vermögensverwaltung mit Trend-200-Strategien umsetzen können. Im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern verfügen wir so über eine lange erfolgreiche Anlagehistorie. Zudem haben wir den Robo aus eigenen Mitteln finanziert. Von Maklern wird er ebenfalls gut angenommen. Sie können den Selbstentscheidern unter ihren Kunden damit eine echte Anlagealternative offerieren, profitieren als sogenannter Tippgeber aber weiterhin über die jährliche Bestandsprovision.

Erfolg ist kein Zufall, sondern Methode

Dirk Fischer ist Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH und sorgt mit seinem Team an Investmentmanagern für auskömmliche Renditen. In den Patriarch Fonds stecken keine riskante Kurs-Wetten, sondern viel Management-Erfahrung. Grund genug Fischer im finanzwelt Interview zu fragen, was genau sich dahinter verbirgt und wie er 2019 sieht.



finanzwelt: Herr Fischer, 15 Jahre gibt es jetzt Patriarch mit inzwischen über 300 Mio. Euro Assets under Management. Ein Grund zu feiern?

Dirk Fischer» Definitiv, Herr von Stockhausen. Wenn man nur einmal bedenkt, dass wir ohne Bestandskunden 2004 in einer Branche gestartet sind, die sich über die Jahre um quasi 180 Grad gedreht hat und man heute selbst als Firma besser denn je dasteht, muss man schon einige Dinge richtig ge-

macht haben. Und schließlich mussten wir als junges Unternehmen auch noch direkt als Feuertau durch die weltweite Finanzkrise hindurch. Daher ja, kurz einmal innehalten und das Geleistete betrachten sei erlaubt. Danach gilt es, sich aber direkt wieder den zukünftigen Herausforderungen zu stellen.

finanzwelt: Was waren die besonderen Meilensteine in den 15 Jahren?

Fischer» Derer gab es sicherlich viele.

Besonders hervorheben möchte ich die Einführung unseres Trend 200-Kapitalisierungskonzeptes. Ebenso die Einführung unseres exklusiven hauseigenen Altersvorsorgekonzeptes, der A&A Superfonds-Police, gemeinsam mit der AXA im Jahr 2010. In 2014 dann mit dem Patriarch TSI-Fonds die Entscheidung zur Auflage unseres heutigen Flaggschiffproduktes im Aktienfondsbereich. Auch die Übernahme des Retail Vertriebsmandat für Deutschland

und Österreich für das renommierte Label GAMAX im Jahre 2015 war ein weiterer Quantensprung für unser Unternehmen. Überhaupt 2015 – in diesem Jahr haben wir unseren Kunden neben den zuvor ausschließlich aktiven Fondsstrategien unseren speziellen Zugang zum ETF-Markt eröffnet. Bis heute mit den höchsten Wachstumsraten im Neugeschäft. Und sicher nicht zuletzt die Einführung unseres hauseigenen Robo Advisors ‚truevest‘ in 2017 fällt mir als besondere Weichenstellungen ein.

finanzwelt: Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern als Kapitalanlagegesellschaft?

Fischer» Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir uns ausschließlich auf zwei Bereiche fokussieren: Der Finanzproduktkreation über unseren Partner Consortia AG und dem anschließenden Vertrieb dieser Produkte. Jedwedes Fondsmanagement ist stets an dritte, mandatierte Manager (z. B. DJE Kapital AG oder StarCapital AG) nach unserem Managementansatz outgesourced. Ebenso haben wir mit der Transaktionsabwicklung nichts zu tun. Wir beschränken uns auch ausschließlich auf offene Fondslösungen und hierbei insbesondere Nischenprodukte.

finanzwelt: Können Sie Ihre Philosophie in einen Satz fassen?

Fischer» ‚Erfolg ist kein Zufall, sondern Methode‘, wäre dann meine Antwort. Denn hinter unseren sehr auskömmlichen Renditen für unsere Kunden stecken keinerlei riskante ‚Kurs-Wetten‘, sondern viel Management-Erfahrung, ein klares und wiederholbares Investment-Rezept und stets eine faire Kostenstruktur für alle Beteiligten.

finanzwelt: Auf welche Anlagestrategie sind Sie besonders stolz?

Fischer» Das ist dann sicherlich unser Trend 200-Kapitalabsicherungsansatz, welcher sich mittlerweile seit Einführung 2011 in allen Produktarten (Dach-

fonds, Fondsvermögensverwaltungen, Policenlösungen, Robo Advisor etc.) bei unseren Kunden durchgesetzt hat. Gute zwei Drittel aller durch uns verwalteten Gelder haben Kunden über tausende Depots bereits in dieses Konzept investiert.

finanzwelt: Wie flexibel sind Ihre Fonds in bullish oder bearish Märkten?

Fischer» Da muss man eigentlich nur in das Vorjahr 2018 schauen, um die Antwort zu erhalten. Denn die meisten unserer Strategien dürfen zwischen einer festgelegten maximalen Aktienquote und null Aktienquote je nach Markterfordernis schwanken. Diese Maximalquoten wurden zuletzt seit Mitte 2016 (nach der Brexitentscheidung) bis zum vierten Quartal 2018 erfolgreich ausgereizt und gute Renditen für die Kundschaft eingefahren. Als die Börse ab Herbst 2018 zu schwächeln begann, stiegen nach und nach all unsere Strategien komplett aus dem Aktienmarkt aus und befinden sich heute (Ende Januar 2019) immer noch komplett in Cash.

finanzwelt: 2018 war bestenfalls ein Seitwärtsmarkt, je nach Markt sogar leicht fallend. Wurde der Patriarch Vermögensmanagement B“ dafür konzipiert oder ist er eine konservative Variante seines Vorgängers?

Fischer» Der Patriarch Vermögensmanagement (WKN: A0EQ04) wurde per 01.07.2018 komplett auf das zuvor schon erfolgreiche Konzept der PatriarchSelect ETF Trend 200 Vermögensverwaltung umgestellt. Somit hat der Fonds entweder immer 100 % Aktien-ETFs oder 100 % Geldmarkt- und Renten-ETFs. Daher war er wirk-

lich sehr passend für das Jahr 2018 aufgestellt, denn vom 01.07.2018 – 12.10.2018 hielt der Fonds 100 % Aktien-ETFs und danach in der schwierigen Phase bis zum Jahresende die 100 % Geldmarkt- und Renten-ETFs. Genau wie es die Märkte erfordert haben. Das hat viele Interessenten, selbst nach dieser kurzen Phase, bereits sehr von dem Können des Fonds überzeugt.

finanzwelt: Wie sehen Sie 2019?

Fischer» Ich glaube, dass viele negative und ungelöste Sachverhalte informativ schon in den Kursen verarbeitet sind und erwarte nach der gesunden Korrektur in 2018 ein moderat positives Börsenjahr in 2019. Am DAX gemessen traue ich dem Markt gute 8 % Plus zu. Sollte ich Recht haben, sollte man daher investiert sein. Am besten als Neuinvestor in ein desinvestiertes Trend 200-Produkt einsteigen, dann ist man ja auf der sicheren Seite.

finanzwelt: Was erwarten Sie für die Patriarch für die nächsten Jahre?

Fischer» Stark wachsende Umsätze und Gewinne über eine stark wachsende Klientel. Ursachen dafür sind für mich zunächst einmal die aktuell gute Aufstellung der Patriarch – insbesondere mit Blick auf Zukunftsthemen, wie Digitalisierung. Ebenso sehen wir zusätzliche, attraktive Zielgruppen, wie z. B. aus dem Selbstentscheider Segment (Execution-only-clients). Rückenwind erhalten wir dabei sicherlich mittlerweile auch durch den über die 15 Jahre Unternehmenshistorie deutlich gestiegenen und extrem positiven Markenbekanntheitsgrad unseres Unternehmens. (lvs)

Info

Lesen Sie online, warum der Robo Advisor truevest von Patriarch eigentlich gar kein Robo Advisor ist und wie die Patriarch Makler sonst noch unterstützt auf www.finanzwelt.de

PATRIARCH CLASSIC TREND 200 FONDS

„A new Star is born“

Der Patriarch Classic Trend 200 ist endlich für den allgemeinen Vertrieb freigegeben!



Wie im Leben, so sind die wahren Stars der Fondsszene nicht immer die auf den ersten Blick erkennbaren Aushängeschilder der Kapitalverwaltungsgesellschaften. Oft gibt es auch unter dem Radar wahre, kaum entdeckte Fonds-Rosinen, die eher in der Mund-zu-Mund-Propaganda der Beraterschaft als Geheimtipp weitergereicht werden.

DIE HÜRDE DER VERGANGENHEIT LAG IN DER MINDESTORDERGRÖSSE

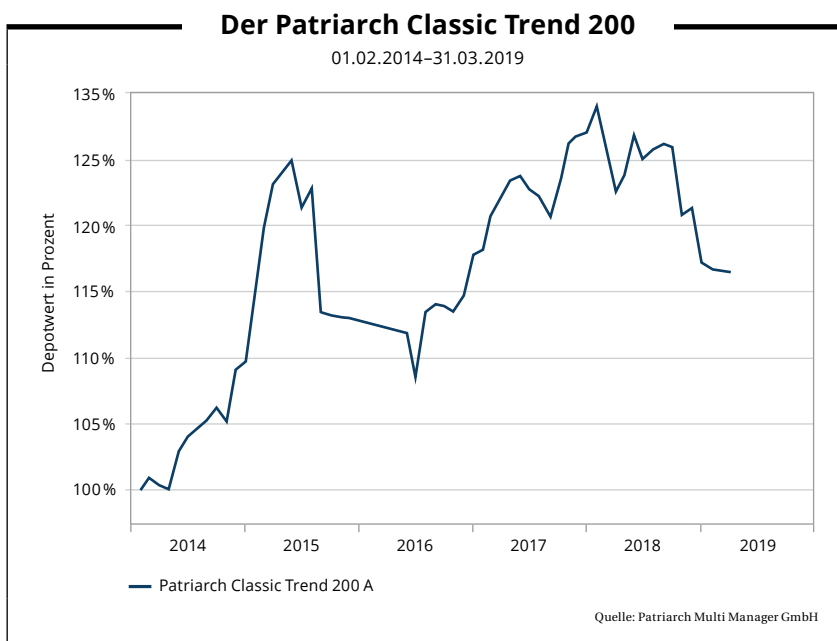
Wenn man gut mit der Historie der Patriarch-Fondspalette vertraut ist, passt der **Patriarch Classic Trend 200 Fonds (WKN: HAFX6P)** mit Sicherheit in die beschriebene Kategorie. Vor fünf Jahren ursprünglich für defensive institutionelle Kunden der Patriarch aufgelegt, fristete der Fonds aufgrund

einer hinterlegten Mindestordergröße von 100.000 Euro lange Zeit eher ein Schattendasein in der Beraterszene. Verständlich, denn die meisten Berater wollen die Asset-Allocation ihrer Kunden breit streuen und dann sind 100.000 Euro pro Fonds mit Blick auf das Gesamtvermögen der Kundschaft eher ein Killerkriterium gewesen. Dazu schied der als Dachfonds aufgelegte Fonds als Zielinvestment in Fund-of-funds Konstruktionen wegen des bestehenden Kaskadenverbotes ebenfalls aus.

VORTEILE LAGEN SEIT LANGEM AUF DER HAND

Trotzdem sind pfiffigen Beratern die Vorteile des Fonds trotz Mindestordergröße seit Fondsaufgabe vor fünf Jahren natürlich nicht entgangen. Und so hat eine ganz kleine „Fan-

Community“ den Fonds bis Ende Oktober 2018 klammheimlich und wenig entdeckt auf ein Volumen von gut 24 Millionen Euro gezogen. Wenig erstaunlich, denn der Fonds ist mit seiner von der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Wachstum Trend 200 übernommenen Ausrichtung von 55 Prozent Aktienziefondsquote in der Investitionsphase und 100 Prozent Cash in der Desinvestitionsphase eine der ganz wenigen sinnvollen defensiven Strategien in der aktuellen Niedrigzinsphase. Und dazu noch eine, die wenig mit anderen von Beratern häufig favorisierten Strategien (beispielsweise High Yields, Inflationsschutzanleihen, Floating Rate Notes, Cat Bonds etc.) korreliert. Dazu ist die Kostenstruktur mit einmaligen Einstiegskosten von nur 1,5 Prozent und laufenden jährlichen Kosten von nur 1,18 Pro-



zent p.a. für einen Dachfonds auch extrem fair aufgesetzt.

DIE ALTERNATIVE ZUM SPARBUCH UND FESTGELD

Fragt sich eigentlich nur, ob der Fonds nach fünf Jahren Bestehen auch seinen Anspruch als lukrative Festgeld- und Sparbuchalternative für Kunden mit mittlerer Risikoneigung erfüllen konnte? Nachfolgend haben wir uns dieser Frage einmal angenommen.

Seit Auflage liegt die Rendite des Fonds per Stichtag 31.3.2019 exakt bei drei Prozent p.a. nach laufenden Spesen und damit für die Zielsetzung gut in line. Die Volatilität des Fonds liegt bei knapp sieben Prozent, was sich dadurch erklärt, dass Investitionszeiträume (von 02.2014 – 08.2015 und 07.2016 – 12.2018 sowie seit 03.2019

wieder) sich immer mit Desinvestitionsphasen (von 09.2015 – 06.2016 und 12.2018 – 02.2019) auf Basis der Trend 200-Systematik ganz nach den gegebenen Markterfordernissen stetig abwechseln, ohne dass der Berater oder Endkunde sich darum selbständig kümmern muss. Somit hat der Fonds klar das vorgegebene Anlegerziel kontinuierlich verfolgt und erreicht. Ruhiger Schlaf bei auskömmlicher Rendite ist für defensive Anleger definitiv geliefert worden. Daher verständlich, dass der Fonds lange als Geheimtipp für diese große Zielgruppe von den Beratern gehandelt wurde.

AUS DEM DORN RÖSCHEN-SCHLAF INS RAMPENLICHT

Seit 26. Oktober 2018 ist allerdings Schluss mit dem „Understatement-Status“ des Fonds. Die Patriarch hat

sich dem vielfachen Wunsch der Vermittlerschaft gerne gebeugt und den Fonds auf allen verfügbaren Plattformen in Deutschland und Österreich zu normalen Einstiegsgrößen freigeschaltet. Eine Entscheidung, auf die viele Vermittler bereits lange und sehnsüchtig gewartet haben, denen die Mindestordergröße von 100.000 Euro schon immer ein Dorn im Auge war. Man musste also wahrhaftig kein Prophet sein, um zu ahnen, was nun passieren würde. Heute, Mitte April 2019, also erst sechs Monate nach der allgemeinen Fondsöffnung, hat sich das Fondsvolumen bereits um 50 Prozent auf knapp 36 Millionen Euro erhöht. Tendenz stark steigend.

IST MIT SO EINEM GÜNSTIGEN KONZEPT FÜR BERATER AUCH GELD ZU VERDIENEN?

Für eine perfekte Win-win-Situation zwischen allen Beteiligten bleibt nun noch die Frage, ob mit einer so preiswerten Strategie für den Berater auch dauerhaft Geld zu verdienen ist. Lassen Sie uns auch dies überprüfen. Patriarch zahlt aus den 1,18 Prozent p.a. laufenden Kosten satte 0,5 Prozent p.a. auf Plattformebene als Bestandsprovision. Das ist ausgesprochen fair und macht dem Berater für ein defensives Fondsprodukt sicherlich Freude.

Der nun überall freigegebene Patriarch Classic Trend 200 sollte daher jedem Berater, der über defensiv ausgerichtete Kunden verfügt, unbedingt einmal einen genaueren Blick wert sein. Die Analyse dürfte sich im Sinne der betreuten Endkunden definitiv lohnen.



Performance ist wichtig, führt aber nicht zuverlässig zum Erfolg. Erst ein Portfolio mit unterschiedlichen Strategien kann das, denn es begrenzt – bei gewährten Gewinn-Chancen – effizient Kurs-einbrüche. Exzellente vermögensverwaltende Fonds bringen durchdachte Investment-Strategien und ausgeklügelte Absicherungskonzepte zusammen. Gut kombiniert bringen sie Ruhe ins Depot und in fast allen Marktsituationen die größtmögliche Sicherheit. Im Folgenden haben Sie Einblick in Strategie und Erfolgsbilanz vermögensverwaltender Produkte – aufgeteilt in defensive, ausgewogene und offensive Produkte. Alle Mehrwertphasen und Kennzahlen anschließend im Überblick

AECON-EINORDNUNG OFFENSIVES PORTFOLIO



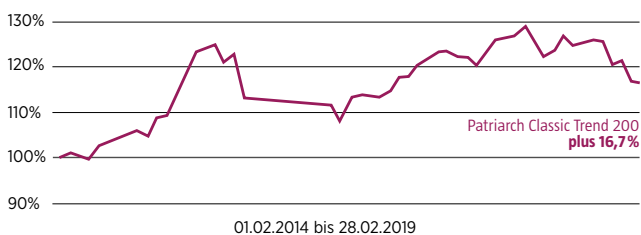
Was für ein Risiko-Rendite-Verhältnis suchen die allermeisten Deutschen?
Richtig – bloß nichts verlieren, aber zumindest ein wenig dabei sein, wenn die Aktienmärkte steigen. Die Patriarch Multi-Manager GmbH hat eine solche Lösung vor exakt fünf Jahren an den Markt gebracht.

Stellen Sie sich ein System vor, mit welchem Sie am weltweiten Aktienmarkt partizipieren. Allerdings nur dann, wenn die Markttechnik auch „grünes Licht“ für eine Investition gibt. Ansonsten verbleiben alle Kundengelder zu 100 Prozent in Cash und sichern das Vermögen. Willkommen in der Welt des Patriarch Classic Trend 200 Fonds (WKN: HAFX6P).

Zielklientel für den Patriarch-Fonds sind konservative Investoren, die eine Alternative zum Sparguth oder Festgeld suchen. Mit seinem einzigartigen System hat der Fonds per Stichtag 31.1.2019 über die zurückliegenden fünf Jahre eine Rendite von 3,14 Prozent p.a. für seine Anleger erzielt. Was wäre im Rahmen eines solchen Finanzkonzeptes das bestmögliche Einstiegsszenario für einen Investor? Genau, wenn die Strategie bereits in der Desinvestition befindlich ist. Dann wären vom Kaufdatum fallende Aktienmärkte kei-

Patriarch Classic Trend 200
ISIN **LU0967738625**

WKN **HAFX6P**



nerlei Gefahr mehr. Bei steigenden Märkten jedoch wird das Investment automatisch und zeitnah in die Aktienmärkte zurückgedreht, um an den Chancen der Börse zu partizipieren.

Ein Szenario, das im Jahr 2019 erstmalig seit zweieinhalb Jahren wieder für den betrachteten Fonds besteht. Doch es kommt noch besser. Denn bis zum 26.10.18 stand der preisgünstige Fonds ausschließlich Großinvestoren ab 100 000 Euro Einstiegshöhe als Investment offen.

Lassen Sie sich diese Gelegenheit also besser nicht entgehen!

Patriarch Classic Trend 200

Management Marc Worbach (DJE Kapital AG)
KVG Hauck & Aufhäuser Luxemburg

Auflage/Volumen 13.01.2014 | 33,8 Mio. € (28.02.2019)
E-Mail/Internet info@patriarch-fonds.de | www.patriarch-fonds.de



Mehrwertphasen des Fonds seit 01.2014

ÜBER TRENDFORSCHER, GAMER UND INFLUENCER

Firmen mit starken Markenprodukten haben treue Käufer – ein Investitionsansatz, den der Gamax Junior Funds verfolgt und Anlegern zugänglich macht.



Dirk Fischer:
Geschäftsführer bei
der Patriarch Multi-
Manager GmbH

wusst, manchmal unbewusst, tendenziell immer zur selben Marke. Jeder hat seine „Produkt-Lieb-linge“, auf die er nicht verzichten will. Denn mit vielen Marken ist nicht nur ein positives Lebensgefühl, sondern auch eine Außenwirkung – ein Image – verbunden.

HOTSPOT ASIEN Aus Sicht der Börsen ist das ein interessantes Phänomen, denn die Firmen hinter den

Viele Marken, und damit auch die dahinter stehenden Unternehmen, haben sich bei den Konsumenten „breit gemacht“. Oft greift man be-

Marken, zeichnen sich oft durch hohe Wertstabilität und großes Wachstumspotenzial aus. Eine spannende Region um Erkenntnis in diesem Sektor zu gewinnen ist Asien. Dort verfügt die junge Generation, welche die Trends setzt und die Markentreue entwickelt, auch noch über den Großteil des Einkommens und ist demographisch die bedeutendste Gruppe.

ANLAGESTRATEGIE Einen Ansatz, nachdem der „König der Trendforscher“ Fondsmanager Moritz Rehmann von der DJE Kapital AG, nun seit gut zwölf Jahren mit Hilfe eines Teams von Markt- und Meinungsforschern erfolgreich für die Investoren seinen Gamax Junior Funds managed. Viele neue „Berufsgruppen“, wie Gamer oder In-

fluencer, die ebenfalls Einfluss auf das Konsumverhalten der jungen Generation haben, werden zusätzlich analysiert. Teilweise bekannte Werte, wie Alibaba, Alphabet und Walt Disney, aber auch viel weniger bekannte Werte, wie Tencent oder die AIA Group sind das aktuelle Ergebnis dieser Trendforschung. Mit nur einem Minus von 6,5 Prozent Verlust 2018 (als 100%iger internationaler Aktienfonds), aber bereits wieder einem Plus von 17,4 Prozent in nur vier Monaten 2019 (Stichtag 25.4.2019) hat der Fonds einmal mehr bestätigt, warum die Anleger dieses Finanzkonzept so lieben.

→ Gamax Junior Funds
ISIN: LU0073103748
www.patriarch-fonds.de

WER LÄSST DA NOCH SEIN GELD AUF DEM SPAR- BUCH ODER FESTGELD LIEGEN?

PATRIARCH

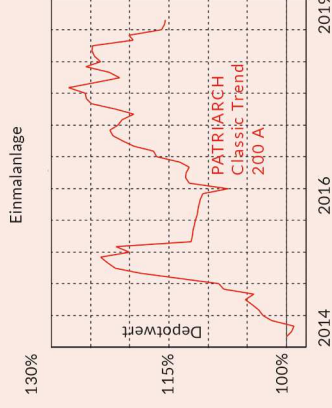
Was für ein Risiko-/Renditeverhältnis suchen die allermeisten Deutschen? Richtig – bloß nichts verlieren, aber zumindest ein wenig dabei sein, wenn die Aktienmärkte steigen. Die Patriarch Multi-Manager GmbH hat eine solche Lösung vor exakt fünf Jahren an den Markt gebracht.

Stellen Sie sich ein System vor, mit welchem Sie am weltweiten Aktienmarkt partizipieren. Allerdings nur dann, wenn die Markttechnik auch „grünes Licht“ für eine Investition gibt. Ansonsten verbleiben alle Kundengelder zu 100% in CASH und sichern das Vermögen. Willkommen

in der Welt des **Patriarch Classic Trend 200 Fonds (WKN: HAFX6P)**!

Zielklientel für den Patriarch-Fonds sind konservative Investoren, die eine Alternativen zum Sparbuch oder Festgeld suchen. Mit seinem einzigartigen System hat der **Fonds per Stichtag 28.2.19 über die letzten 5 Jahre eine Rendite von 2,91% p.a. bereits nach allen laufenden Spesen** für seine Anleger erzielt.

Was wäre im Rahmen eines solchen Finanzkonzeptes das bestmögliche Einstiegsszenario für einen Investor? Genau, wenn die Strategie bereits in der Desinvestition befindlich ist. Dann wären vom Kaufdatum fallende Aktienmärkte keinerlei Gefahr mehr. Bei steigenden Märkten jedoch wird das Investment automatisch und zeitnah in die Aktienmärkte zurückgedreht, um an den Chancen der Börse zu partizipieren. **Ein Szenario, was in 2019 erstmalig seit 2,5 Jahren wieder für den betrachteten Fonds besteht!**



Auswertung vom 01.03.2014 bis zum 28.02.2019

PATRIARCH Classic Trend 200 A

Depotwert	Wertzuwachs	Wertentw.	Volatilität
115,45 %	15,45 %	2,91 % (p.a.)	7,24 %

Doch es kommt noch besser. **Denn bis zum 26.10.18 stand der preisgünstigste Fonds ausschließlich Großinvestoren ab 100.000€ Einstiegshöhe als Investment offen.** Lassen Sie sich diese Gelegenheit also besser nicht entgehen!

► www.patriarch-fonds.de

— Beitrag PATRIARCH / GAMAX —

Stiftungsfonds des Jahres

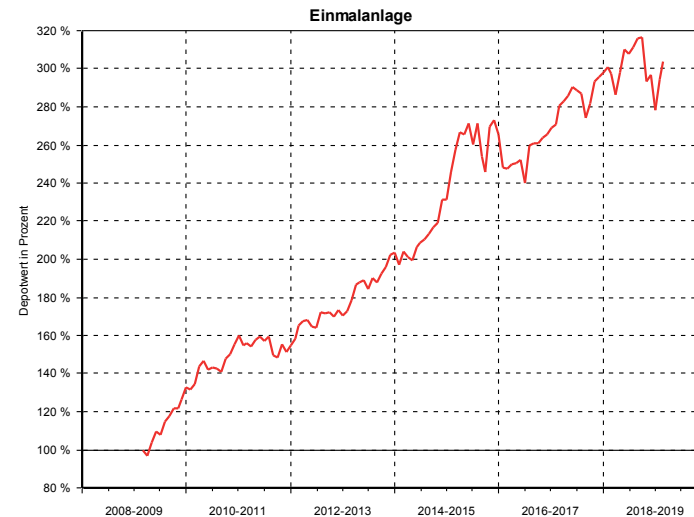
Was haben große Stiftungen und Privatkunden gemeinsam? Beide suchen in der aktuellen Niedrigzinsphase händierend erprobte Anlagealternativen mit überschaubarem Risiko, verlässlichen Renditen und einem Top-Management. Kapitalanlageexperimente unerwünscht.

Doch gibt es überhaupt Investmentoptionen, die in gleicher Qualität dem „normalen Investor“ ebenso wie der millionenschweren Stiftung zur Verfügung stehen? Und wenn ja, woran erkennt man diese Kapitalanlagen?

Der seit über 20 Jahren bestehende GAMAX Junior Funds (WKN: 986703) ist ein solch seltenes Investment. Der ausgesprochen erfolgreiche internationale Aktienfonds wird von

Deutschlands populärstem unabhängigen Vermögensverwalter, der DJE Kapital AG, gemanagt. Der Fonds galt schon lange als Geheimtipp unter Stiftungsmanagern. Kein Wunder, denn mit beispielsweise 11,74% p.a. über die letzten 10 Jahre (Stand 28.2.19 bereits nach allen laufenden Spesen) sind die Ergebnisse des Fonds einfach hervorragend und sehr konstant (Volatilität lediglich 10,77), wie die Grafik zeigt.

Dass das Fondskonzept auch in Krisenzeiten funktioniert, belegen die Ergebnisse des Fonds wenn man beispielsweise kurz vor Ausbruch der weltweiten Finanzkrise (also vor 12 Jahren) investiert hätte. Selbst dann stünden per 28.2.2019 noch gute 7% p.a. für den Anleger zu Buche!



In 2018 nun der verdiente Ritter Schlag für den beliebten Fonds. Das Stiftungs-Fachmedium „RenditeWerk“ kürt den Fonds zum „Stiftungsfonds des Jahres 2018“. Ein erstklassiges neutrales Qualitätssiegel, dem auch



viele Privatkunden vertrauen. Denn – der „Liebling der Stiftungen“ ist eines der ganz wenigen „Spezial-Investments für Anlageprofis“, welches auch

jedem Privatkunden zu einem Investment frei steht! Einfach bei der Bank ihres Vertrauens in ihr bestehendes Depot hineinkaufen.

www.gamaxfunds.com/de

DER GAMAX FUNDS - ASIA PACIFIC SETZT AUF STABILE AKTIEN

Der Fonds agiert in den wirtschaftlichen Zentren von Nahost und hat den Fokus auf Wachstum und Qualität. Seit über zehn Jahren wird das Produkt durch die DJE erfolgreich gemanagt.

War die Stimmung an den internationalen Börsen im Jahr 2018 eher gedrückt, hat sich selbige in den ersten Monaten des neuen Jahres wieder deutlich aufgehellt. An den asiatischen Börsen ist ein ähnliches Szenario zu beobachten. Doch gerade an den Märkten in Fernost sind wiederkehrende, größere Kursschwankungen nicht ungewöhnlich. Anleger haben dort den Fokus meistens auf Langfristigkeit – so auch beim [Gamax Funds - Asia Pacific \(ISIN: LU0073103748\)](#).

Warum in Asien investieren?

Der asiatische Markt steht für schnelle wirtschaftliche Expansion, zunehmende Industrialisierung und auch für global führende Unternehmen. Einhergehend mit einem starken Wachstum des Bruttoinlandsproduktes steigt sukzessive die Konsumneigung der Verbraucher. Zudem können stabilere Wirtschaftssysteme in den jeweiligen Staaten und optimierte Unternehmensstrukturen beobachtet werden. Dabei bildet die asiatisch-pa-

zifische Region einen Schwerpunkt hinsichtlich der dortigen Dynamik. Sicherlich stellt sich dieser Markt manchmal auch als ein sehr volatiler dar und muss sich mit politischen oder ökonomischen Unsicherheiten auseinandersetzen. Doch solidere Wirtschaftspolitik, Inflationssteuerung und Fremdwährungsreserven können diese Unsicherheiten immer besser abfedern. So bietet der Markt in Fernost attraktive Investment-Bedingungen wie kaum ein anderer in der Welt. Es gilt, über die richtigen Informationen, durchdachte Strategien und Geduld zu verfügen.

Portfolio-Management durch die DJE

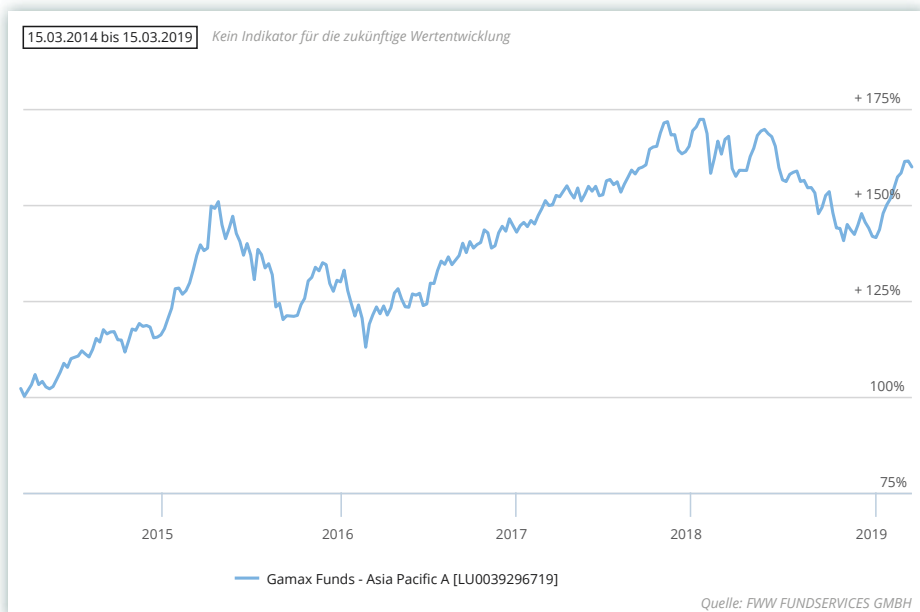
Der Gamax Funds - Asia Pacific wurde von der Gamax Management AG bereits im Jahre 1992 aufgelegt. Mit einem derzeitigen Volumen von rund 106 Millionen Euro wird der Fonds seit über zehn Jahren erfolgreich von der DJE Kapital AG gemanagt. In diesem Zeitraum konnte ein Gewinn von rund 60 Prozent erwirtschaft-

et werden. Das Unternehmen setzt dabei auf stabile Aktien und konzentriert sich auf die Identifizierung von Sektoren und Unternehmen, deren Ertragsvolatilität deutlich unter der von Index-Benchmarks insgesamt liegt.

„Ein erfahrener Komponist stimmt eine Reihe an unterschiedlichen Instrumenten aufeinander ab und komponiert eine Symphonie.“ So lautet die bildhafte Umschreibung für die Fondsstrategie in einer youtube-Werbung. Konkret bedeutet das Folgendes: Anhand der Top-Down-Analyse, welche den aktuellen und künftigen Zustand des Landes und seines Finanzmarktes auswertet, sowie der Bottom-Up-Analyse kommen Aktien von mehr als 200 Gesellschaften in die Vorauswahl, welche wiederum von dem DJE-Research-Team überwacht werden. Diese Gesellschaften sollten so aufgestellt sein, dass sie freie Cashflows generieren und über einen vollständigen Wirtschaftszyklus in Asien steigern können. Angestrebt wird ein diversifiziertes Portfolio aus Aktien, welche die hauseigenen Qualitätstests bestehen.

Ein Blick hinein

Wo liegen die Anlageschwerpunkte des Gamax Funds - Asia Pacific? Mit einer Aktienquote von rund 90 Prozent liegt der Fokus auf den Sektoren Konsumgüter, Industrie und Informationstechnologie. Dabei sind diese Unternehmen – zum überwiegenden Teil Largecaps – in erster Linie in Hongkong und Japan lokalisiert. Aber auch China, Südkorea, Singapur und andere Länder gehören zum Anlageuniversum. Schwergewichte im Portfolio bilden im Portfolio beispielsweise Samsung, China Mobile oder das Hongkonger Immobilienunternehmen Champion Real Estate Investment Trust.



Welche Risiken mit diesem offenen Investmentfonds verbunden sind, entnehmen Sie den Hinweisen auf Seite 38 in diesem Magazin bzw. dem Emissionsprospekt, den Sie gemeinsam mit den wesentlichen Anlegerinformationen auf unserer Webseite [FondsDISCOUNT.de](#) in deutscher Sprache herunterladen können.

JUBILÄUM

15 Jahre Patriarch – eine perfekt gemanagte Erfolgsgeschichte



Es ist ein Jubiläum, auf das die Beteiligten mit Stolz blicken können. 15 Jahre Patriarch bedeuten auch 15 Jahre Erfolgsgeschichte. Einem Start ohne jegliche Bestandskunden und mit frühzeitiger Feuertaufe durch die weltweite Weltwirtschaftskrise folgte ein beeindruckender Aufstieg. Das Erfolgsrezept des frankfurter Unternehmens stellt sicherlich die ausschließliche Beschränkung auf offene Fondslösungen und hierbei im Speziellen auf Nischenprodukte dar. Aber es sind auch die langjährig erprobten Strategien, die Patriarch zu einer Sonderstellung am Markt verholfen haben.

„Erfolg ist kein Zufall, sondern Methode.“ Diesem Leitsatz hat sich Dirk Fischer, seit zwölf Jahren Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH, verschrieben. Mit dieser Überzeugung sorgt er gemeinsam mit seinem Team für sehr auskömmliche Renditen. Dabei verzichtet er bewusst auf risikobehaftete Kurs-Wetten zugunsten eines klaren und wiederholbaren Investment-Rezeptes. Dieses beruht auf umfangreicher Management-Erfahrung und einer ausgesprochen fairen Kostenstruktur, von der letztendlich alle Beteiligten profitieren.

Dass die Patriarch heute rund 309 Millionen Euro (Stichtag 28.02.2019) verwalten würde, war bei ihrer Gründung 2004 bestenfalls eine wagemutige Träumerei, hatte man doch zu Beginn neben einigen ehrgeizigen Ambitionen keinerlei Bestandskunden, auf denen man hätte aufbauen können. Ebenso erwies sich die Weltwirtschaftskrise als echte Bewährungsprobe für das noch junge Unternehmen. Mit permanenter und offener Informationspolitik gelang es der Patriarch, Vertrauen zu den Kunden aufzubauen. Dabei schätzten diese vor allem die Expertise in der Kreation innovativer Finanzprodukte und die passende Auswahl des richtigen Managers zum richtigen Zeitpunkt. Mit breit diversifizierten Dachfonds und durchdachten Fondsvermögensverwaltungsstrategien hat sich die Patriarch Multi-Manager GmbH inzwischen längst fest im Markt etabliert.

FOKUSSIERUNG ALS ERFOLGSREZEPT

Die Patriarch Multi-Manager GmbH fokussiert sich ausschließlich auf zwei Bereiche, nämlich die Finanzproduktkreation über ihren Partner Consortia Vermögensverwaltung AG und dem anschließenden Vertrieb dieser Produkte. Das gesamte Fondsmanagement

ist an externe, mandatierte Manager nach dem Patriarch-Managementansatz outgesourct. Diese Fokussierung schließt auch die Transaktionsabwicklung aus. Somit liegt die gesamte Konzentration der Patriarch auf den Vertrieb ihrer offenen Fondslösungen.

Auch in Zukunft verfolgt Dirk Fischer mit seinem Team selbstbewusst eine eigene Strategie und eine eigene Bewertung – selbst wenn diese börsentechnisch auch mal gegenläufig zur allgemeinen Markteinschätzung und vielleicht unpopulär liegen (wie zum Beispiel seine letztjährige DAX-Prognose von minus zehn Prozent). Dem eigenen Unternehmen prognostiziert er dagegen für das laufende Jahr stark wachsende Umsätze und Gewinne. Dies beruhe nach seiner Einschätzung auf einer stark wachsenden Klientel und der guten Aufstellung der Patriarch, was vor allem Zukunftsthemen wie beispielsweise die Digitalisierung betrifft. Mit der erfolgreichen 15jährigen Unternehmenshistorie einhergehend wird auch der ausgesprochen positive Markenbekanntheitsgrad des Unternehmens sein Übriges dazu beitragen.

Lesen Sie hierzu das Interview mit Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH.



INTERVIEW

„Wir haben viele gute Entscheidungen getroffen“

Mein Geld Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Interview mit Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH

Herr Fischer, was war damals Ihre Zielsetzung, als Sie bei der Patriarch eingestiegen sind?

DIRK FISCHER: Die Patriarch war Anfang 2007, wovon wir zeitlich ja hier reden, gerade erst gestartet und noch absolut „formbar“. Sowohl was die Marke, die Produktpalette, die Zielkundschaft und natürlich auch die Mitarbeiterstruktur anbelangt. Der Fokus auf exzellente Produktkreation von besonderen Finanzprodukten (Nischenlösungen) im offenen Fondsbereich war aber schon erkennbar und somit waren die ersten Schritte in die heutige Richtung bereits gemacht. Mein Ziel war es, aus dem übernommenen „No Name-Brand“ einen absoluten Qualitätsführer unter den Fondsboutiquen zu machen. Dazu war es wichtig, die Patriarch von der Produktpalette her generell breiter aufzustellen, aber trotzdem mit extrem außergewöhnlichen Investmentideen eine treue und verlässliche Kundschaft aufzubauen.



MEIN ZIEL WAR ES, AUS DEM ÜBERNOMMENEN „NO NAME-BRAND“ EINEN ABSOLUTEN QUALITÄTSFÜHRER UNTER DEN FONDSBOUTIQUEN ZU MACHEN.



Haben Sie Ihre Ziele erreicht und was würden sie heute anders machen?

DIRK FISCHER: Mit Blick auf die damalige Vision sind wir schon sehr weit gekommen. Die Patriarch hat ihren Platz in der Welt der Finanzindustrie Deutschlands gefunden und genießt heute einen unangefochtenen Expertenruf als erstklassiger Finanzprodukt-Kreator. Sie verfügt dabei über ein sehr gut positioniertes Universum von stark spezialisierten Finanzlösungen. Im Fokus steht klar der Retailkunde unter den Beratern, der sogenannte IFA. Aber auch Lösungen für den Selbstentscheider, den Execution-only-Kunden, werden immer stärker nachgefragt. Wir verwalten mittlerweile über 300 Millionen AuM, die sich über Tausende zufriedener Endkunden aufteilen. Somit wurden sicherlich viele der damaligen Ziele erreicht. So viel anders machen würde ich daher rückblickend auch gar nicht, da wir



▲ **DIRK FISCHER** im Interview mit Mein Geld Chefredakteurin Isabelle Hägewald

keine wirklichen Fehlentwicklungen oder Produktleiten zu beklagen hatten. Stattdessen haben wir viele gute Entscheidungen getroffen und umgesetzt.

Inwieweit unterscheiden Sie sich von anderen Vermögensverwaltern?

DIRK FISCHER: Zunächst einmal darin, dass wir keiner sind. Wir legen unsere Produktideen immer in Kooperation mit unserem Haftungsdach, der Consortia Vermögensverwaltung AG in Köln auf, als deren Vertriebsgesellschaft wir agieren. Die Hauptunterscheidung dürfte aber darin liegen, dass wir unsere Produktideen immer an Drittmanager als Mandat vergeben und deren Leistung nach den strengen Vorgaben des hauseigenen „Patriarch Best Advice

Ansatzes“ fortlaufend screenen und dieses Management bei Bedarf auch austauschen. So entstehen keine Interessenkonflikte und jeder tut das im Rahmen des Finanzkonzeptes, was er im Sinne des Kunden am besten kann.

Was war Ihre größte Herausforderung?

DIRK FISCHER: Den Qualitätsanspruch und die Güte der Patriarch-Fondslösungen zu keiner Zeit aus den Augen zu verlieren und niemals zu verwässern. In schwierigen Zeiten, wie beispielsweise der Finanzkrise, sind solche Optionen schnell populär – insbesondere, wenn sie wirtschaftlich lukrativ erscheinen. Wir haben uns hier zum Wohle unserer Kundschaft nie beirren lassen, auch wenn es kurzfristig oft der steinigere Weg war.

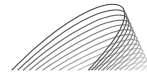
Wo soll die Patriarch in fünf Jahren stehen?

DIRK FISCHER: Im Rahmen der hochwertigen Fondsboutiquen wollen wir bis dahin endgültig zu einem der Marktführer aufgestiegen sein. Alle dafür notwendigen Rahmenwerte, wie Assets under Management, Kundenanzahl, Umsatz und Gewinn nach Steuern wollen wir dazu von heute aus betrachtet, verdoppelt haben. Dafür sind vorausschauende Weichenstellungen im Segment der Digitalisierung und ein zusätzlicher Fokus auf den aufstrebenden Selbstentscheider unter den Kunden unerlässlich. Wir haben hier unsere Hausaufgaben gemacht.

Was haben Sie sich für das Jahr 2019 vorgenommen?

DIRK FISCHER: In diesem Jahr erwarten wir eine weitere Verstärkung des Runs auf qualitativ hochwertige Fondsvermögensverwaltungslösungen durch die Einführung der FinVermV. Davon wollen wir ein gutes Stück vom Kuchen abbekommen. Schließlich ist das unser Ur-Geschäftsfeld. Des Weiteren boomt aktuell die Nachfrage nach unserer hauseigenen exklusiven Labelpolice (A&A Superfonds-Police) dank der Einführung der IDD im letzten Jahr. Dieses Geschäftsfeld wollen wir in 2019 erheblich ausbauen. Somit sind die Aussichten für 2019 bereits zum Jahresstart wieder einmal sehr aussichtsreich für die Patriarch.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.



patriarch.
MULTI-MANAGER GMBH



Patriarch

Die besten Aussichten
für Ihr Geld

verlässlich • kundennah • innovativ

Seit über

15 JAHREN

für Sie da!

TEENAGER ALS TRENDSETTER

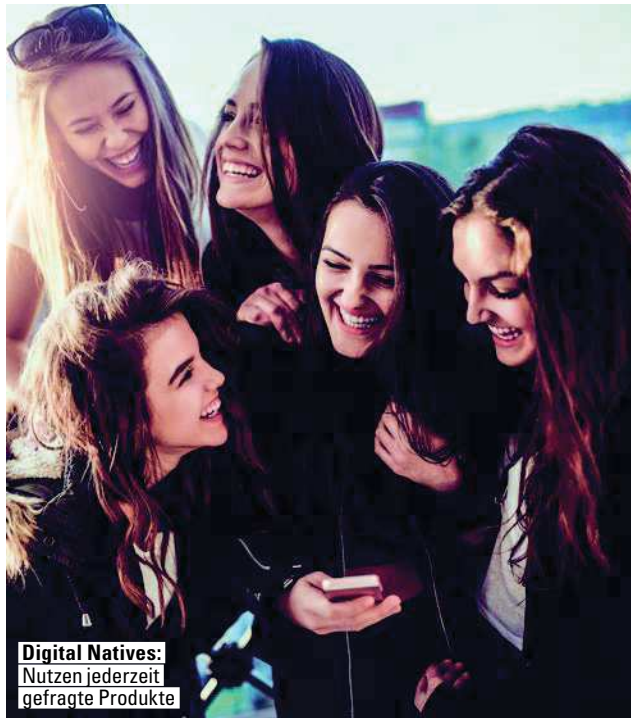
Unsere Welt verändert sich rasant. Haben früher stets dieselben renommierten Standardwerte das Börsengeschehen geprägt, so sind es heute längst Namen wie Amazon, Alphabet, Apple oder Facebook. Diese Aktien haben vieles gemeinsam

Der Erfolg von Technologie-Aktien geht überwiegend auf junge Konsumenten zurück. Eine Strategie macht es möglich, die Trends der jungen Generation frühzeitig zu identifizieren und rechtzeitig genau dort zu investieren.

JUNGE KONSUMENTEN

Es ist viel einfacher, als man denkt. Denn der GAMAX Funds Junior A tut seit mehr als 20 Jahren nichts anderes. Seit 2007 managt die DJE Kapital AG den Fonds. Das Fondsvolumen beträgt mittlerweile etwa 350 Millionen Euro. Im Portfolio enthalten sind ausschließlich Aktien, die bei den jungen Verbrauchern im Fokus stehen. „Trendforscher“ ist Moritz Rehmann, über lange Jahre Lead-Fondsmanager des Fonds. Er hat sich auf das Konsumverhalten der „Generation Z“, also der um die Jahrtausendwende Geborenen, spezialisiert. Dabei kommt ihm seine zweite Funktion im Hause DJE Kapital besonders zugute. Denn Rehmann ist zusätzlich auch Chefanalyst für verschiedene Branchen im hauseigenen Research. Somit bekommt er die für den GAMAX Funds Junior A wichtigen Informationen stets als erstes. Sein Ansatz erscheint zwar simpel, ist aber dennoch einzigartig und bleibt ohne wirkliche Mitbewerber. Und die Strategie funktioniert mit sehr konstantem Erfolg.

TRENDY UND ERFOLGREICH So erzielte ein Investor beispielsweise in den vergangenen zehn Jahren mit dem Fonds einen Wertzuwachs von insgesamt 203,5 Prozent oder 11,7 Prozent im Jahr – nach Abzug aller laufenden Spesen (Stand 28.2.2019). Und dies bei einer für einen Aktienfonds erstaunlich niedrigen Volatilität von lediglich 10,8 Prozent. Denn attraktive Produkte werden auch in Krisenzeiten weiter konsumiert, was potenzielle Rückschläge des



Digital Natives:
Nutzen jederzeit
gefragte Produkte



Siegel: Auszeichnung für die institutionelle Tranche des Fonds

Aktienmarktes deutlich abfedert. Das beweist beispielsweise der Blick auf die Zwölf-Jahresperformance des Fonds mit Beginn kurz vor Ausbruch der Finanzkrise. Hier liegt der Fonds am genannten Stichtag immer noch

bei einer Rendite von gut sieben Prozent im Jahr auf Platz 24 von 477 Fonds in seiner Peergroup „internationale Aktienfonds“. Damit fällt er unter die ersten fünf Prozent seines Quartils. 2015 wurde der Fonds bei den „CASH“ Financial Advisors Awards zu einem der fünf attraktivsten Investmentfonds aus Beratersicht gewählt. Und 2018 wurde die institutionelle Tranche des Fonds zum „Stiftungsfonds des Jahres“ gekürt. Seine gängigen Mitbewerber in der Kategorie hat der Fonds längst klar hinter sich gelassen.

Aufgrund seines außergewöhnlichen Managementansatzes fiel dieser Fonds bisher erst wenigen Investoren auf und ist damit immer noch ein echter Geheimtipp geblieben. Und eine Freude für jene, die in solch schwierigen Investment-Zeiten eine derartige Trumpfkarte für ihr Depot gefunden haben. ◀

DER FONDS AUF EINEN BLICK

- Name: GAMAX Funds Junior A
- ISIN: LU0073103748
- Fondsart: Aktien international, thesaurierend
- Fondsentwicklung 10 Jahre: 216,4 Prozent (13.03.2019)
- Laufende Kosten: 2,15 Prozent p. a.
- Auflagedatum: 03.02.1997

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2019



**Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien
für Vermittler und Berater!**

**Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin März 2019

"Erfolg ist eben kein Zufall, sondern Methode und harte Arbeit"

Dirk Fischer
Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH



FBM: Renditen zu erzielen ist für Anleger, die kein großes Risiko eingehen möchten, in dieser langanhaltenden Niedrigzinsphase sehr schwierig. Hinzu kommt die Inflation. Eigentlich wird das Geld immer weniger wert. Mit den Patriarch-Fonds steuert Ihr Unternehmen seit Jahren nachweislich sehr erfolgreich gegen diesen Trend. Wie schaffen Sie in diesem Marktumfeld attraktive Renditen für Ihre Anleger?

Dirk Fischer: Wir setzen dabei weniger auf eine breite Streuung von verschiedenen Vermögensanlageklassen, als mehr auf einen phasenweisen Einsatz von Cash (zur Risikobegrenzung) und Aktien (zur Renditeoptimierung). Unser Renditetreiber ist und bleibt somit eindeutig die Sachwertanlage der Börse – die Aktie. Die Kunst liegt jedoch darin nur investiert zu sein, wenn die Aktienmärkte auch positive Signale liefern und dagegen die Abwärtsphasen der Börsen eher zu vermeiden. In der Praxis heißt das beispielsweise für die letzten 7,5 Jahre seit Einführung des hier erläuterten Trend 200-Systemes, dass wir in Summe davon knapp 6 Jahre voll im Aktienmarkt investiert waren und in Summe 1,5 Jahre uns lieber fallende Kurse vom Seitenrand angeschaut haben. Saldiert erhielten unsere Anleger daraus je nach Strategie zwischen 4% - 5,25% p.a. nervenschonende Rendite nach laufenden Kosten (Stichtag: 31.12.18) und können über die Niedrigzinsphase nur müde lächeln. Kein Wunder, dass wir mittlerweile über Tausende zufriedener Kunden reden und die Durchschnittsdepotgröße über 40.000€ je Investor liegt. Ein eindeutiger Vertrauensbeweis der breiten Anlegerschaft, dass unser Konzept einfach den Nerv der Zeit trifft. Aktuell (Ende Januar 2019) bieten die verschiedenen Trend 200-Strategien übr-

gens einheitlich das seltene Traumszenario für neue Investoren (zuletzt vor 2,5 Jahren gegeben), denn alle Risikoklassen befinden sich seit dem 4. Quartal 2018 in der Desinvestition, sodass ein Neueinsteiger aktuell zu 100% in Cash einsteigt und gelassen auf den Wiedereinstieg in die Märkte warten kann. Wer also schon immer einmal vom Tagesgeld oder Sparbuch risikoarm in den Investmentmarkt einsteigen wollte, hat jetzt die einmalige Gelegenheit.

FBM: Nun feiern Sie das 15-jährige Firmen-Jubiläum. Was ist Ihr Erfolgsrezept über einen solch langen Zeitraum und wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?

Dirk Fischer: Erfolgreich macht uns sicherlich, dass wir den Bedarf und die Anforderungen unseres Klientels durch große Kundennähe und eine exzellente Betreuung extrem gut kennen. Daher ist es uns wichtig bei allen Patriarch-Konzepten immer eine große Fairness und klare Win-Win-Situation zwischen allen Beteiligten zu erzielen. Zum Beispiel im Rahmen der Kostenstruktur. Daraus ergibt sich eine hohe Mandatenzufriedenheit und eine stets sehr lange Kundenbindung. Die Empfehlungsquote aus unserer Kundschaft heraus ist daraufhin erfreulicher Weise extrem hoch.

Im Vergleich zu anderen Anbietern ist unser Alleinstellungsmerkmal, dass wir uns ausschließlich auf zwei Bereiche fokussieren. Zunächst der Finanzproduktkreation über unserem Partner Consortia AG und dann dem anschließenden Vertrieb dieser Produkte. Jedwedes Fondsmanagement ist stets an dritte mandatierte Manager (z.B. DJE Kapital AG oder Starcapital AG) nach unserem „Patriarch Best Advice Ansatz“ outgesourced. Ebenso haben wir mit der Transaktionsabwicklung nichts zu tun. Wir beschränken uns auch ausschließlich auf offene Fondslösungen und hierbei insbesondere Nischenprodukte. Unsere B2B-Kunden suchen bei uns stets Perlen und keine Breitenlösungen. Eben z.B. nicht den 500sten europäischen Aktienfonds, sondern immer eine besondere Perle. Das macht unser Geschäftsmodell sehr einzigartig.

FBM: Was waren denn die wichtigsten Steps in Ihrer jetzt 15 jährigen Firmengeschichte und auf welche Entscheidungen sind Sie im Rückblick besonders stolz?

Dirk Fischer: Derer gab es sicherlich viele. Besonders hervorheben möchte ich die Einführung unseres Trend 200-Kapitalsicherungskonzeptes, welches sich heute noch ungebrochener Beliebtheit erfreut. Ebenso die Einführung unseres exklusiven hauseigenen Altersvorsorgekonzeptes, der A&A Superfonds-Police, gemeinsam mit der AXA im Jahr 2010. Viele hunderte zufriedene Versicherungskunden danken uns dies heute noch. In 2014 dann mit dem Patriarch TSI-Fonds die Entscheidung zur Auflage unseres heutigen Flaggschiffproduktes im Aktienfondsbereich. Auch die Übernahme des Retailvertriebsmandat für Deutschland und Österreich für das renommierte Label GAMAX im Jahre 2015 war ein weiterer Quantensprung für unser Unternehmen. Überhaupt 2015 – in



Quelle: © pressmaster-Fotolia.com

diesem Jahr haben wir unseren Kunden neben den zuvor ausschließlich aktiven Fondsstrategien unseren speziellen Zugang zum ETF-Markt eröffnet. Bis heute mit den höchsten Wachstumsraten im Neugeschäft. Und sicher nicht zuletzt die Einführung unseres hauseigenen Robo-Advisors „truevest“ in 2017 fallen mir dort als besondere Weichenstellungen ein.

In Summe sind wir stolz darauf, dass wir zum Wohle unserer Kunden in keiner Phase von unseren hohen Qualitätsansprüchen in der Produktgüte auch nur einen Millimeter abgewichen sind. Denn Erfolg ist eben kein Zufall, sondern Methode und harte Arbeit. Wir haben uns immer klar auf unsere Expertise in der Produktkonzeption von liquiden Finanzprodukten fokussiert und hierbei bis heute deutliche Trends gesetzt. Diesen erfolgreichen Weg wollen wir auch in Zukunft fortsetzen.

FBM: Ihr Produktspektrum ist u.a. mit Kapitalabsicherungssystemen, Robo-Advisor, Einzelfonds, ETFs und Investmentpolice sehr umfangreich. Wie werden die Produktangebote aktuell nachgefragt?

Dirk Fischer: Unsere Kapitalabsicherungskonzepte, ob als Dachfonds oder Fondsvermögensverwaltung, sind aktuell stark gefragt, da die derzeitige Cash-Positionierung einen besonders risikoarmen Einstieg bietet. All unsere ETF-Lösungen profitieren zusätzlich noch von der besonders niedrigen Gebührenkomponente und verbuchten zuletzt das höchste prozentuale Wachstum an neuen Mitteln. Die Einzelfonds hatten es im schwachen Börsenjahr 2018 zuletzt schwer. Einige unserer Aktienfonds, wie der Patriarch Classic TSI oder der GAMAX Junior stemmten sich hier zwar gegen den Trend, aber die gemanagten Mandate lagen mehr in der Gunst der Investoren.

Der Altersvorsorgebereich ist dagegen durch die Einführung der IDD in 2018 aktuell komplett im Umbruch. Wir haben uns dazu mit unserer hauseigenen Lösung, der beliebten A&A Superfonds-Police, für unsere Kunden rechtzeitig neu aufgestellt und uns über viele neue Kunden und hohe Nachfrage freuen dürfen. Unter den Erwartungen lief bisher der gesamte Robo-Advisor-Markt in Deutschland. Dem haben wir uns mit unserer Lösung „truevest“ leider auch nicht ganz entziehen können. Wir sind jedoch der festen Überzeugung, dass wir hier wieder einmal „vor der Zeit“ liegen und der große Run in diesem Bereich noch bevor steht.

FBM: Wie ist die Performance Ihre Angebote zur Zeit, welche Rendite konnten Ihre Anleger bisher erzielen?

Nach vielen fetten Renditejahren mussten unsere Investoren in 2018 auch einmal ein negatives Jahr verarbeiten. Die Verluste hielten sich aber im Rahmen und pendelten sich in etwa bei durchschnittlich ca. 6,5% für das Vorjahr ein. Um eine einfache Relation aufzuzeigen, kann man bei vielen Mandaten sagen, dass die gute Rendite aus 2017 in 2018 wieder aufgezehrt wurde. Somit waren die beiden letzten Börsenjahre in Summe für viele Investoren nur Kapitalerhalt, aber die vielen guten Vorjahresrenditen aus beispielsweise 2012-2016 blieben vollauf unangetastet. So weisen die Patriarch-Basisprodukte aus der Trend 200-Familie vom Jahresende 2018 aus betrachtet immer noch sehr auskömmliche Renditen zwischen ca. 4% - 5,25% p.a. seit Auflage auf.

Die aktienlastigen Produkte liegen trotz des Rückschlags in 2018 über längere Sicht immer noch exzellent. So beispielsweise der Patriarch Classic TSI über 5 Jahre immer noch bei 9% p.a., oder der GAMAX Junior über 10 Jahre bei 10,3% p.a. oder der GAMAX Asis Pacific Funds bei 8,8% p.a. ebenfalls über 10 Jahre per Stichtag 31.12.18. Viele Investoren nutzen den Rückschlag in 2018 somit richtiger Weise als aussergewöhnliche Chance eher zum Ersteinstieg bzw. Nachkauf in die Fondsideen.

FBM: Mit „truevest“ haben Sie einen Robo-Advisor geschaffen, der Anlegern auf einfache Art im Internet, eine automatisierte Vermögensverwaltung anbietet und auch bereits ausgezeichnet wurde. Was ist an einer automatisierten Vermögensverwaltung so besonders attraktiv für Anleger? Wie sehen Sie das Thema Tippgeber dazu, das würde sich ja bei Versicherungsvermittlern anbieten?

Dirk Fischer: Über einen guten Robo-Advisor, wie truevest, kann ein Interessent völlig eigenständig via Internet seine individuelle Risikoprüfung vornehmen und sich einen zu ihm passenden Fondsvermögensverwaltungsvorschlag erstellen lassen. Vollautomatisch und mit minimalstem Aufwand. Lediglich einige wenige Fragen hat der Nutzer zu beantworten. Gefällt das Angebot kann bequem vom Sofa aus direkt via elektronischer Unterschrift und Videolegitimation abgeschlossen werden. Sogar völlig papierlos und ohne eingeschalteten Berater, absolut eigenständig. Ist der neue Kunde nun nachweislich über einen Tippgeber beispielhaft auf „truevest“ aufmerksam gemacht worden und hat abgeschlossen, so erhält der Tippgeber

eine lukrative dauerhafte laufende Vergütung aus dem Sachverhalt. Für die Tippgeberfunktion braucht man keinerlei Gewerbeerlaubnis, muss nichts protokollieren und haftet nicht. Somit beispielsweise für Versicherungsvermittler ein toller neuer Vertriebsweg, Herr Wanschka. Völlig richtig.



FBM: Die Lebensversicherungen leiden auch unter der Niedrigzinsphase. Neugeschäft wird eigentlich nur mehr über Fondspolizen generiert. Sie bieten auch Investmentpolizen und sagen dass die neue Generation die besten Polizen aller Zeiten bieten. Wie kommen Sie zu dieser Aussage?

Dirk Fischer: Das hängt klar mit der Vielzahl der regulatorischen Veränderungen im Personenversicherungsgeschäft zusammen. Darüber erhalten die Produkte eine völlig neue Transparenz. Insbesondere über die sogenannte „Effektivkostenquote“, welche die Kosten einer Police erstmals über alle drei Ebenen (Versicherungskosten, Fondskosten, Zielfondskosten) zusammenfasst und vergleichbar macht. Hier will natürlich jeder Anbieter im Geschäft bleiben und alle bisher üblichen Kosten einer Fondspolice sind exorbitant gesenkt worden. Das sind hervorragende Nachrichten für jeden, der Altersvorsorge betreibt oder viele staatliche Zulagen, wie Riester, Rürup oder bAV im Versicherungsmantel nutzen will. Dazu gibt es über die neue Geeignetheitsprüfung im Rahmen der IDD auch eine jährliche Nachberatungspflicht für Vermittler. Policen, in denen oft über Jahrzehnte schlechte Fonds unverändert geblieben sind, gehören hiermit auch der Vergangenheit an. Denn daran wird der Vermittler zukünftig gemessen. Jetzt gilt es nur noch diese positiven Botschaften auch dem Endverbraucher zu vermitteln.

FBM: Was schätzen ihre Vermittler und Geschäftspartner besonders an Ihrem Unternehmen, wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner?

Dirk Fischer: Da kommt natürlich das bewährte Patriarch-Betreuungsteam ins Spiel. Einige der Innen- und Aussendienstbetreuer für unsere Kun-

den sind schon über 10 Jahre im Haus. Eine Konstanz, die unsere Kunden im Rahmen der individuellen Vor-Ort- und Telefonbetreuung sehr schätzen. Ansonsten sind wir über das Jahr bei einer Vielzahl vom mit Sicherheit über 100 Präsenz-Veranstaltungen vor Ort, neben zahlreichen Webinaren. Über unsere diversen Produkt-Landingpages informieren wir ebenso aktuell, wie über unseren beliebten Newsletter. Besonders beliebt sind wir als Referent auf zahlreichen Endkundenveranstaltungen diverser Berater. Und natürlich informieren wir die Berater auch über unsere Social-Media-Kanäle. Somit findet sich normalerweise jeder Berater unabhängig von seinem favorisierten Kommunikationsweg immer bestens bei uns aufgehoben.

FBM: Was werden 2019 die Highlights ihres Hauses für Vermittler sein, planen Sie neue Produkte?

Dirk Fischer: Nach zahlreichen Aktivitäten rund um unsere Produktpalette in den Vorjahren, fühlen wir uns derzeit sehr gut für unsere Kunden aufgestellt. Daher vertrauen wir für 2019 klar unseren bestehenden Produktlösungen. Unsere Kunden signalisieren uns über die aktuell gute Nachfrage ja, dass sie es genauso sehen. Hinter den Kulissen beschäftigen uns natürlich aber bereits längst weitere Zukunftsthemen, wie Digitalisierung, Blockchain, Künstliche

Intelligenz etc.. Auch hier wollen wir rechtzeitig und gut positioniert sein.

FBM: Zum Abschluß: Wie schätzen Sie die Entwicklung an den Börsen in 2019 ein? Was raten Sie vorsichtigen Anlegern - was risikofreudigeren Investoren?

Dirk Fischer: Ich lag bereits 2018 gegen den Trend der Branche und hatte ein schwaches Börsenjahr mit knapp -10% erwartet. Es kam sogar schlimmer. Jetzt, wo die meisten Kollegen eher pessimistisch sind, sehe ich die Märkte ebenfalls anders. Ich glaube, dass viele negative und ungelöste Sachverhalte informativ schon in den Kursen verarbeitet sind und glaube nach der gesunden Korrektur in 2018 an ein moderat positives Börsenjahr in 2019. Am DAX gemessen traue ich dem Markt gute 8% Plus zu. Sollte ich also wieder Recht haben, sollte man investiert sein. Am besten als Neuinvestor in ein desinvestiertes Trend 200-Produkt einsteigen, dann ist man ja auf der sicheren Seite. Mutigere Investoren können ja dieses Basisinvestment als Satellit gerne noch um einen unserer guten Aktienfonds, wie den Patriarch Classic TSI oder den GAMAX Junior aufstocken. Das wäre dann der Turbo, falls 2019 wieder ein gutes Aktienjahr wird. ■



Quelle: © Sergey Nivens - stock.adobe.com

Time 4 Timing – Patriarch Classic Trend 200

Was für ein Risiko-/Renditeverhältnis suchen die allermeisten Investoren? Richtig – gerne wenig verlieren und vorne mit dabei sein, wenn die Wertpapiermärkte steigen. Haben Sie da nicht sofort eine Lösung problemlos zur Hand haben, dann sollten Sie unbedingt weiterlesen.

Patriarch Multi-Manager hat eine professionelle Vermögensverwaltung mit erfolgreichem Absicherungskonzept im Dachfondsmantel am 01.02.2014 auf den Markt gebracht und blickt somit auf fünf Jahre Live-Erfahrung zurück.

Die Strategie des Patriarch Classic Trend 200 (HAFX6P) Dachfonds kombiniert ein erfolgreiches Dachfondsmanagement aus dem Hause DJE Kapital AG, basierend auf einem internationalen Basisportfolio mit 55 Prozent Aktien- und 45 Prozent Rentenfondsanteil. Je nach Marktlage kann der Aktienanteil (gegen den Rentenanteil) zwischen 75 Prozent und 35 Prozent schwanken. Diese Entscheidung liegt – basierend auf der Marktmeinung der DJE, bei Marc Worbach, dem

verantwortlichen Dachfondsmanager. Doch damit noch nicht genug! In besonders turbulenten Börsenphasen – davor will der Investor ja geschützt werden – greift die rein auf der technischen Marktanalyse basierende Trend 200 Kapitalabsicherung. Dabei wird der Tageskurs der Benchmark des Fonds (27,5% MSCI World EUR, 27,5% MSCI World ex Europe und 45,0% JPM Global Bond Index) börsentäglich mit seiner 200-Tage-Linie abgeglichen. Liegt der Tageskurs über der 200-Tage-Linie, profitiert man von den dynamischen Wertpapiermärkten. Ist der Tageskurs aber unter der 200-Tage-Linie, wird das gesamte Portfolio sofort in Geldmarktfonds investiert. Somit ist das Marktrisiko rasch gebannt und der Investor entspannt.

Was wäre in dieser Produktwelt das bestmögliche Einstiegsszenario für einen Investor? Genau – wenn die Strategie bereits in der Desinvestition befindlich ist! Dann bleibt bei weiterfallenden Wertpapiermärkten sein Geld in Geldmarktfonds geparkt, wird aber bei steigenden Märkten automatisch in die Wertpapiermärkte zurückgedreht. Die Top-

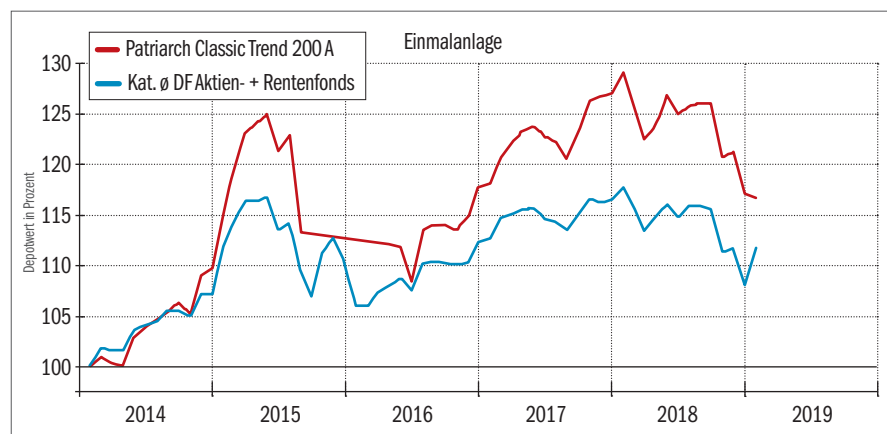


Michael Kopf, Senior Schulungs- und Vertriebsleiter, Patriarch Multi-Manager

Empfehlung ist daher der langjährig bewährte dynamische Balanced-Misch-Dachfonds Patriarch Classic Trend 200 (WKN: HAFX6P), der derzeit in der Warteposition auf das Re-Investment in die Märkte lauert und sich hervorragend als konservatives Core Investment in vielen gut aufgestellten Portfolios nahezu aufdrängt.

Das Konzept ist einleuchtend und jahrelang erprobt. Aber hat es sich auch rentiert? Klares Ja! Im Vergleich des Fonds zur Peer Group zeigt sich seine Stärke. Daher zuschlagen, solange dieses Szenario noch besteht – es ist „Time 4 Timing“!

LANGJÄHRIG BEWÄHRT



BEZEICHNUNG	WERTZUWACHS	WERTENTWICKLUNG P.A.	VOLATILITÄT
Patriarch Classic Trend 200 A	16,71%	3,14%	7,25%
Kat.Ø DF Aktien- + Rentenfonds	11,70%	2,24%	5,94%

Quelle: FVBS, nach laufenden Kosten, ohne Gewähr



KONTAKTDATEN:

Patriarch Multi-Manager GmbH
 Grüneburgweg 18
 D-60322 Frankfurt am Main
 Michael Kopf,
 Senior Schulungs- und Vertriebsleiter
 T: +49/8102/99 99 66 2
 M: +49/174 348 72 78
 E: michael.kopf@patriarch-fonds.de

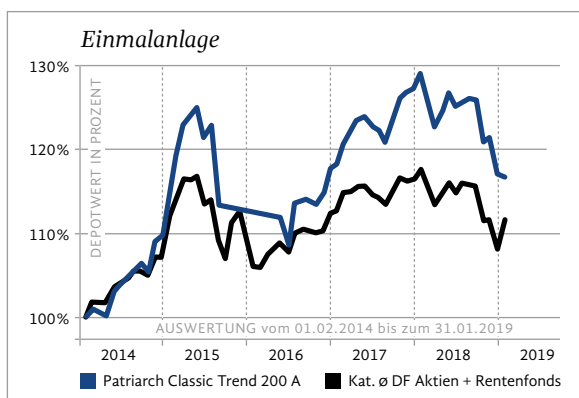
www.patriarch-fonds.de

Investieren in Phasen wie diesen ...

Patriarch Classic Trend 200: professionelle Vermögensverwaltung mit erfolgreichem Absicherungskonzept.

Was für ein Risiko-/Renditeverhältnis suchen die allermeisten Deutschen stets? Richtig – gerne wenig verlieren, aber dabei sein, wenn die Wertpapiermärkte steigen. Haben Sie da sofort eine Lösung problemlos zur Hand? Nicht? Dann sollten Sie dringend weiterlesen. Denn, die Patriarch Multi-Manager GmbH hat eine solche Lösung vor gut fünf Jahren an den Markt gebracht.

Stellen Sie sich ein System vor, mit welchem Sie über verschiedene Strategien mittels Top-Fonds an den weltweiten Wertpapiermärkten durch die Expertise des ausgezeichneten Managements der DJE Kapital AG partizipieren. Allerdings nur dann, wenn die Markttechnik auch „grünes Licht“ für eine Investition gibt. Ansonsten verbleiben alle Kundengelder zu 100 Prozent in Geldmarktfonds. Also einfach ausgedrückt – Anlageerfolg dank richtigem Timing. Willkommen in der Welt der PatriarchSelect Trend 200-Familie!



Quelle: FVBS, alle Angaben nach laufenden Kosten, ohne Gewähr.

Eine Jahrhundertchance für konservative Anleger

Was wäre in so einer Produktwelt das bestmögliche Einstiegsszenario für einen Investor? Genau – wenn die Strategie bereits in der Desinvestition befindlich ist! Dann bleibt bei weiter fallenden Wertpapiermärkten sein Geld in Geldmarktfonds geparkt, wird aber bei steigenden Märkten automatisch in die Wertpapiermärkte zurückgedreht. Ein Szenario, was seit Ende 2018 nach 2,5 Jahren erstmalig wieder besteht. Die Top-Empfehlung aus den diversen Strategien der Patriarch heraus, wäre daher aktuell der Patriarch Classic Trend 200 (WKN: HAFX6P). Ein langjährig bewährter und mehrfach prämiertes Dachfonds, welcher derzeit in der Warteposition auf ein sicheres Re-Investment lauert. Daher zuschlagen, solange dieses Szenario noch besteht – es ist „Time for Timing“!

Rechtliche Hinweise:

Alle Inhalte werden Ihnen lediglich als Information zugänglich gemacht und dürfen weder ganz noch teilweise vervielfältigt, an andere Personen weiterverteilt oder veröffentlicht werden. Hiervon ausgenommen ist die Nutzung zum persönlichen, nicht kommerziellen Gebrauch. Insbesondere auch Produktinformationen sowie Ausarbeitungen/ Veröffentlichungen oder Einschätzungen zu Wertpapieren, dienen ausschließlich Informationszwecken. Die Inhalte stellen weder eine individuelle Anlageempfehlung noch eine Einladung zur Zeichnung oder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Sie sollen lediglich eine selbständige Anlageentscheidung des Kunden erleichtern und ersetzen nicht eine anleger- und anlagegerechte Beratung.



Seit über
15 JAHREN
für Sie da!

patriarch.
MULTI-MANAGER GMBH

Über Patriarch

Gegründet vor über 15 Jahren als „Investmentschmiede“ zur Erarbeitung und Umsetzung innovativer Investmentideen. Die Kernkompetenzen sind „Fondsgebundene-Vermögensverwaltungen“, auch im Mantel einer Fondspolice und als Tippgeber-Konzept, sowie Dach- und Aktienfonds. Hierbei übernimmt Patriarch auch den Vertriebsauftrag für Dritte, u.a. GAMAX. Für die Verwaltung der Vermögen mandatiert Patriarch externe Vermögensverwalter wie z.B. DJE Kapital AG und StarCapital. Finanzberatern stehen bundesweit 5 Mitarbeiter zu Ihrer zentralen sowie regionalen Betreuung zur Verfügung.

Kontakt:

Patriarch Multi-Manager GmbH
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt am Main
www.patriarch-fonds.de



Ansprechpartner:

Michael Kopf (l.)
+49 (0) 174-348 72 78
michael.kopf@patriarch-fonds.de

Martin Evers (r.)
+49 (0) 172-29 29 600
martin.evers@patriarch-fonds.de