

+ 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 Investmentpolicen 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 Fondspolice generiert. Sie bieten auch Investmentpolice und sagen dass die neue Generation die besten Police 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