

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG

2020

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

**Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin Februar 2020

Die Fondsvermögensverwaltung: Kein neuer Hype - mit dem richtigen Anbietern schon lange ein etabliertes Basisinvestment



Dirk Fischer
Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH

In den letzten Monaten gewinnt erfreulicher Weise eine Grundsatzdiskussion rund um das Thema „Fondsvermögensverwaltung“ an Fahrt. Einer der Treiber ist sicherlich die per 1.8.2020 endgültige finale Umsetzung der FinVermV und die Veränderungen, welche diese für den heutigen Fondsberater mit Erlaubnis nach §34f GewO mit sich bringt. Aber auch die Medien haben die Diskussion zu dem Thema stark aufgenommen. Titel wie „Nie wieder Einzelfonds“ und „Den guten Ruf der Fondsvermögensverwaltung nicht verbrennen“ zeigen schon wie intensiv das Thema diskutiert wird.

Da das Fondsvermögensverwaltungsgeschäft für die Frankfurter Fondsboutique Patriarch seit deren Gründung im Jahr 2004 das Brot-und-Butter-Geschäft ist und der Löwenanteil der von den Frankfurtern verwahrten Assets unter Management in solchen Konzepten liegt (und dies in unterschiedlichsten Formen und Konzepten), dachten wir uns, es wäre vielleicht für viele aktuell noch Orientierung suchende Vermittler am Markt hilfreich, einmal bei mit der Patriarch im Fondsvermögensverwaltungsbereich arbeitenden Vermittlern „auf Stimmenfang“ zu gehen. Somit Berater zu befragen, die den Patriarch-Fondsvermögensverwaltungskonzepten schon seit Jahren ihr Vertrauen schenken. Und nachzuhorchen, warum sie dies tun und wie zufrieden

sie damit sind. Sehr spannend, was die Patriarch-Kunden nachfolgend geantwortet haben und auf welchen unterschiedlichen Vertriebswegen und Geschäftskonzepten gute Fondsvermögensverwaltungskonzepte nutzbar sind:

Herr Fellmann, Sie nutzen die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 seit Jahren und in Hunderten von Depots von vielen angebundenen Vertriebspartner im poolähnlichen Ansatz quasi als Allheilmittel im offenen Fondsbereich. Wie kam es zu dieser Ausrichtung, was schätzen Sie an dem Konzept und wie zufrieden sind Sie bis heute damit?

Holger Fellmann
Amicus Innovative Fondskonzepte
GmbH & Co.KG:

„Die Ausrichtung wurde geprägt durch die Märkte in den Jahren 2001 und 2008. Keine der am Markt angebotenen Strategien konnte uns in den negativen Marktphasen überzeugen. Die Trend 200 Strategien sind aus unserer Sicht kalkulierbar, indem der Kunde am Tag seiner Investitionsentscheidung unter www.patriarch-fonds.de exakt sehen kann, welches Risiko er maximal eingeht. Eine bessere Entscheidungsgrundlage gibt es aus unserer Sicht nicht! Und bei weiterhin steigenden Märkten erzielt der Kunde eine ausgewogene Rendite, die er nie wieder zu 100% verlieren kann. Dafür sorgt der Absicherungsmechanismus „Trend 200“. Getreu nach dem Motto „Gewinne in guten Zeiten laufen lassen und in schlechten

Marktphasen Verluste begrenzen“, beruhigt die Trend 200 Strategie die „Nerven der Kunden und damit auch der Berater“. „Kenne Dein Risiko“ ist die Basis für eine langfristige Kundenbeziehung! Und genau dieser Punkt ist bei den Patriarch Trend 200-Strategien täglich transparent gegeben. Dazu kommen die immer stärkeren Haftungsrisiken (reine Angemessenheitsprüfung), verbunden mit dem unermesslichen Protokollierungsaufwand (keine Dokumentationspflicht bei zukünftigen Handlungsempfehlungen), der durch MiFiD II seinen nächsten Höhepunkt finden wird. Dies hat letztendlich auch ebenso erheblich unsere Produktpositionierungsentscheidung für unsere angebotenen Vermittler zugunsten der Patriarch-Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200 geprägt.“

Herr Raab, Sie haben in ihrem Kundenstamm eine enorme Durchdringung an Fondsvermögensverwaltungsdepots (insbesondere mit regelmäßigen monatlichen Sparleistungen on top). Sie vertrauen dabei ebenfalls der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200. Wie groß ist die Arbeitserleichterung durch das standardisierte Konzept in Ihrem Alltag?

**Stefan Raab
(Finanzberater aus Elsenfeld):**

„Der Begriff „Arbeitserleichterung“ ist aus meiner Sicht eine absolute Untertreibung. Die Vermögensverwaltung ist in meinen Augen eine überlebenswichtige Automatisierung für Kunden und Vermittler. Zum Beispiel bleibt bei Ein- und Auszahlungen der Kunden die Gewichtung und Steuerung der Depots erhalten. Erträge aus anderen Investments, wie zum Beispiel Beteiligungen, können vollautomatisch wieder angelegt werden... um nur einige der vielen Gründe zu nennen.“



Quelle: © StartupStockPhotos - pixabay.com

Herr Taube, Sie sind als Generalist für Ihre Kunden in vielen Geschäftsbereichen tätig. In der Fondsanlage haben Sie sich konsequent für die Patriarch-

Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200 als alleiniges Konzept entschieden. Warum kein Einzelfondspicking mehr?

**Ralf Taube
(Versicherungsmakler aus Dortmund):**

„Meine Kunden sind es von mir gewohnt in allen Geschäftsbereichen beserved zu werden. Da wäre es schlichtweg wirtschaftlicher Irrsinn, wenn ich mir in der Anlageberatung (als einen von mehreren Geschäftsbereichen meines Unternehmens) anmaßen würde, eine bessere Fondsauswahl als ein seit 45 Jahren exzellenter Vermögensverwalter wie Dr. Jens Ehrhardt bieten zu können. Das Trend 200-System ist mittels vieler toller Unterlagen (seien es Broschüren, Videos, Presseartikeln, Factsheets etc.) wirklich jedermann problemlos zu vermitteln. Und verbleibt doch einmal eine Frage, ist das Patriarch-Team sofort für mich da. Und ganz nebenbei ist die Beratervergütung des Konzeptes auch absolut marktkonform und fair. Warum sollte ich da noch Einzelfonds für meine Kunden selektieren, wenn es doch mit der Fondsvermögensverwaltung das „Rund-um-Sorglos-Paket“ gibt?“

Herr Braun, Sie nutzen ebenfalls seit Jahren im großen Stil für Ihre Kunden die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200. Dabei setzen Sie seit einiger Zeit überwiegend auf die reine ETF-Strategie. Warum genau diese Strategie? Was sind die Vorteile?

**Thomas Braun
(Fa. Eventus – Finanzplaner aus Mannheim):**

„Wir sind mit unseren Kunden seit Produkteinführung dabei und sind mit der Entwicklung sehr zufrieden. Bei nahezu halber Volatilität kann sich die Wertentwicklung im Vergleich zum EuroStoxx 50 oder DAX sehr gut sehen lassen. Die ETF Strategie nutzen wir im Sinne der Diversifizierung der jeweiligen Manager. Durch die Handelbarkeit der Einzelbausteine (ETFs) über die Börse, kann speziell bei dieser Strategie, aber auch noch extrem schnell bei Erreichen der entsprechenden Kauf- und Verkaufssignale, reagiert werden, was wir sehr schätzen.“

Eine eigene Fondsvermögensverwaltung aufzulegen ist für uns kein Thema. Die lange Expertise und am Markt akzeptierte Kompetenz der Manager der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen überzeugen uns - wie auch unsere Kunden. Dies in Verbindung mit dem Absicherungssystem der Augsburger Aktienbank AG, das bei entsprechenden Sondersituationen auch ohne eigenes Eingreifen konsequent reagiert, hat sich nun seit

2011 bewährt. Natürlich verstärken die zunehmenden Regulierungsanforderungen und die daraus resultierende Forcierung durch die Pools und Fondsanbieter diesen Trend. Wir als EVENTUS Finanzplanungs GmbH halten aber definitiv an den bewährten PatriarchSelect Trend 200-Systematiken fest.“

Herr Kühnle, Sie nutzen die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 ganz besonders intensiv innerhalb einer Versicherungshülle (der A&A Superfonds-Police). Und zwar für große Einmalanlagen ebenso wie für kleinere ratierliche Sparraten. Was spricht für das Konzept gerade innerhalb einer Versicherung?

**Oliver Kühnle
(Finanzberater aus Stuttgart):**

„Die Versicherungshülle der A&A Superfondspolice bietet dem Kunden die Möglichkeit sich mit geringen Beträgen an einer Fondsvermögensverwaltung zu beteiligen. So ist eine Mindestanlagesumme nicht notwendig. Durch die Trend 200 Strategie verringert sich das Risiko der Abwärtsbewegung und die Chance bei Aufwärtsbewegungen ist durch den zeitnahen Markteinstieg jederzeit gegeben. Durch eine monatliche Einzahlung ist zusätzlich der Cost-Average-Effekt vorhanden und verstärkt somit die Renditechance. Zudem können beispielsweise problemlos Entnahmen und Zahlungen erfolgen und die Kapitalauszahlung ist durch die versicherungsförmige Hülle durch die hälftige Gewinnbesteuerung steuerbegünstigt.“

**Digitaler Vertriebsweg „truevest“:
Jeder kann Tippgeber sein!**

Abschließend noch eine Frage an Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer. Was versteht man unter sogenannten "Tippgeber" in Bezug auf Ihren hauseigenen Robo-Advisor "truevest"?

**Dirk Fischer
(Geschäftsführer Patriarch):**

Das sind quasi Zuführer von Kunden in unsere Fondsvermögensverwaltung über unseren digitalen Vertriebsweg „truevest“. Dafür spricht natürlich so Einiges. Denn immerhin muss ein Tippgeber nicht beraten, somit auch nicht protokollieren und haften, partizipiert aber über die Tippgeber-Vergütung trotzdem laufend am zugeführten Fondsvermögensverwaltungs-Depotkunden. Der Kunde wiederum erfährt über truevest den absolut günstigsten Zugang in die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen mit integrierter Trend 200-Absicherung – nämlich ohne jegliche

Einstiegsgebühr und ohne jährliche Depotgebühr. Und als besonderes Schmankerl kann jeder Tippgeber sein. Man muss also über keinerlei Erlaubnis nach §34f GewO verfügen und kann trotzdem seinen Interessenten mit einer ausgezeichneten Kapitalanlage glücklich machen. Wenn auch nicht beratend sondern lediglich in der Funktion als technischer Support, welcher den Anleger durch den Robo führt. Verständlich, dass hier eine völlig neue Zielgruppe über einen innovativen und neuartigen Zugang für unsere Lösungen erschlossen wird. Inhaltlich sind wir aber auch hier bei denselben, bereits auf anderen Vertriebswegen bewährten und beliebten Patriarch Fondsvermögensverwaltungslösungen. Nur viel digitaler und günstiger im Erwerb.



Quelle: © buchachon - fotolia.com

Fazit:

Eine Strategie, die Vermittler auf viele Arten glücklich macht. Die Frage ist also weniger, „OB“ Fondsvermögensverwaltung, sondern „AUF WELCHE“ Fondsvermögensverwaltung man setzt. Und „ÜBER WELCHEN“ Vertriebsweg „MIT WELCHEM“ Produktpartner man das Konzept einer Fondsvermögensverwaltung nutzen möchte. Die Kundenstimmen des Branchenprimus in diesem Segment, der Patriarch, haben in jedem Fall gezeigt, dass dort exemplarisch schon seit 2004 die Hausaufgaben gemacht wurden. Was die Vielzahl der zufriedenen Kunden, die aus unterschiedlichsten Motiven die Patriarch-Strategien nutzen, klar bestätigt. Wer also anfängt sich mit diesem Bereich neu zu beschäftigen, sollte vielleicht erst einmal bei der Frankfurter Fondsboutique vorbei schauen. Immerhin gibt es dort den längsten Track-Rekord für Fondsvermögensverwaltungen im freien Vermittlermarkt in Deutschland zu bestaunen. Die Patriarchen wissen also, wovon man spricht. Mehr unter **www.patriarch-fonds.de** oder **www.truevest.de** ■