

Verrückte (Börsen-)Zeiten Was ist die richtige Strategie für Ihre Kunden?

Seite 22

DAS INVESTMENTMAGAZIN

performer.



15 Jahre Patriarch und 12 Jahre performer
Ein Interview mit Dirk Fischer
Seite 9



Zehnkampf-Power für Finanzprofis
Die Erfolgsprinzipien des Sports
für das Business
Ein Gastbeitrag von Frank Busemann
Seite 36

Das neueste AfW-Vermittler-
barometer gibt Aufschluss
Wie ticken die Patriarch-Kunden?
Seite 39

„Sag es keinem weiter“
Warum wir Geheimnisse brauchen
Ein Gastbeitrag von Thorsten
Havener
Seite 46



Dirk Fischer
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de

Martin Evers
Vertriebsleiter

martin.evers@patriarch-fonds.de

Michael Kopf
Senior Vertriebs- und
Schulungsleiter

michael.kopf@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Uwe Lampe
Vertriebsunterstützung

uwe.lampe@patriarch-fonds.de

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

Anfang Februar 2019 verblüffte der freie Journalist Matthias von Arnim seine Leser mit einer sensationellen Headline: „Forscher entschlüsseln Investoren-Gen“.

Zwei finnischen Forschern, so war es dort zu lesen, war es gelungen, alle Investoren in lediglich vier immer gleiche Charakter-Typen einzusortieren. Jeder unterschiedliche Typus investiert nach der über wenige simple Fragen erfolgten Typus-Identifikation immer in dieselben klar zu bestimmenden Wertpapierarten. Was sich so unfassbar simpel anhört, fußt auf echten und extrem umfangreichen Forschungen und Datenbanken – ist also kein Scherz oder gar Fake-News, sondern auf den ersten Blick eine wirklich bahnbrechende Erkenntnis.

Nun stelle man sich einmal vor, eine solche Systematik würde sich in der Praxis durchsetzen. Vorbei alle langatmigen und ausufernden Geeignetheitsprüfungen und endlose Informationsaufklärung des schützenswerten Anlegers. Passgenaue Wertpapierberatung alleine über die Ermittlung des jeweiligen Charakter-Typus. Wie viel Regulatorik, Dokumentationspflichten und Verbraucherschutzvorschriften wären zukünftig überflüssig. Jede Art von Beratungsfehler wäre bei diesem simplen Ansatz wohl die absolute Seltenheit. Und wer braucht bei so einem klaren System noch ständige Weiterbildung und -qualifikation? Ein Traumszenario mögen Sie jetzt vielleicht allzu schnell denken.

Doch, wie will man sich in einer solchen für alle gleichen Beratungswelt noch vom Wettbewerber differenzieren? Mit welchem Recht will man für allgemein verfügbares Wissen noch auskömmliche Margen aufrufen? Wie langweilig wäre der Beratungsalltag, wenn er immer nur aus „Analyse von 1 aus 4“ bestehen würde? Wo bliebe der sportliche Ehrgeiz zwischen den Anlegern, wenn alle Charakter-Typen einer Gruppe stets absolut dieselben Investments mit den stets identischen Ergebnissen hätten?

ABER – vielleicht würde eine solch eingängige Systematik zumindest den deutschen Wertpapiermuffel endlich einmal motivieren, sich mehr mit seinem Vermögen zu beschäftigen. Dann wäre schon viel erreicht.

Sei es drum. Derzeit müssen wir noch in der aktuellen Investment-Welt leben. Und diese ist alles andere als simpel, sondern komplex, facettenreich und anspruchsvoll. Was gute Beratung eben so einzigartig und wertvoll macht.

Allerdings bedarf es dafür stets aktueller Informationen, ständiger Weiterbildung und eben eines roten Fadens durch die vielschichtige Finanzproduktwelt und Börsenlandschaft. Genauso verstehen wir seit über 12 Jahren die Funktion unseres beliebten Investmentmagazins „performer“, bei der Lektüre dessen neuester Ausgabe ich Ihnen nun viel Spaß wünsche.

Ihr

Dirk Fischer
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

Inhalt & Impressum

INHALT

Seite

• ETF: Turbulente Märkte erfordern konsequentes Handeln Patriarch-ETF-Konzepte hatten auf dem diesjährigen „FONDS professionell KONGRESS“ klar die Nase vorn	4
• DACHFONDS: A new Star is born Der Patriarch Classic Trend 200 ist endlich für den allgemeinen Vertrieb freigegeben!	7
• UNTERNEHMEN: Ein Interview mit Dirk Fischer – 15 Jahre Patriarch und 12 Jahre performer	9
• AKTIENFONDS: In nur 5 Jahren vom Newcomer zum Flaggschiffprodukt Der Patriarch Classic TSI	13
• MISCHFONDS: Gastbeitrag Jörg Moshuber – Der Amundi Ethik Fonds Der Markt für nachhaltige Kapitalanlagen wächst seit Jahren	16
• BLOCKCHAIN: Gastbeitrag Prof. Dr. Philipp Sandner, Felix Bekemeier, Christoph Impekoven & Christian Labetzsch Blockchain und Crypto Assets Werden Security Token die Unternehmensfinanzierung verändern?	18
• TITELTHEMA: Verrückte (Börsen-)Zeiten Was ist die richtige Strategie für Ihre Kunden?	22
• VERANSTALTUNGEN: Patriarch im neuen „Home of GAMAX“ in Dublin	28
• AKTIENFONDS: Gastbeitrag Sammy Suzuki – Risiken mindern Ertrag erhalten	30
• UNTERNEHMEN: Ein Interview mit Furio Pietribiasi – GAMAX – die „Italian Connection“	32
• BILDUNG: Gastbeitrag Frank Busemann – Zehnkampf-Power für Finanzprofis Die Erfolgsprinzipien des Sports für das Business.	36
• STATISTIK: Das neueste AfW-Vermittlerbarometer gibt Aufschluss Wie ticken die Patriarch-Kunden?	39
• BILDUNG: Gastbeitrag Marc Galal – Der mentale Frühjahrsputz Reinigen Sie Ihr Mindset für Ihren Erfolg!	42
• VERANSTALTUNGEN: Die referierenden Gesellschaften des Patriarch Beratersymposiums Ein elitärer Kreis	44
• BILDUNG: Ein Interview mit Thorsten Havener – „Sag es keinem weiter“ Warum wir Geheimnisse brauchen	46
• VERSICHERUNGEN: Ihr Wunsch ist Patriarch Befehl Verfügbare AXA-Angebotspalette ab sofort deutlich erweitert	51
• WISSEN: Was Konsumenten von Finanzinvestoren unterscheidet Wie Rabatte wahrgenommen werden und was sie bewirken	52
• LABELFONDS: Ein Interview mit Bienen & Wilms – Eine 11-jährige Zeitreise vom Abgeltungssteuer optimierten Labelfonds zur Konstante unter den ausgewogenen Dachfonds Der Patriarch Classic B&W Global Freestyle	56
• VERTRIEBSTIPP: Kapitalschutz-Pflegeversicherung Sichern Sie nicht nur Angehörige, sondern auch Ihr Vermögen mit einer Pflegeversicherung ab!	58

IMPRESSUM

performer
DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Grüneburgweg 18
60322 Frankfurt/Main

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

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

Copyright

Das Copyright für alle Beiträge liegt bei der Patriarch Multi-Manager GmbH. Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.

Layout & Bildkonzept
etage3 design + digital GmbH

Bildquellen: U1: iStock.com/ra2studio; U2: Dirk Beichert BusinessPhoto; S. 5 Klaus Schillinger; S. 7: iStock.com/jauhari1; S. 9, 11: Dirk Beichert BusinessPhoto; S. 13: iStock.com/fzant; S. 16: iStock.com/Petmal; S. 17: Klimpt; S. 18–20: iStock.com/JuSun; S. 25: iStock.com/RomanOkopny; S. 26: iStock.com/ra2studio; S. 28: iStock.com/D_Light; S. 30–31: iStock.com/golero; S. 32: iStock.com/RossHelen; S. 36: iStock.com/amriphoto; S. 37: Ole Radach; S. 42: iStock.com/phototechno; S. 44: iStock.com/AVTG; S. 49: Sammy Hart; S. 51: iStock.com/Stigur Már Karlsson /Heimsmyndir; S. 56–57: iStock.com/KYUNG SOO KIM; S. 59: Dirk Beichert BusinessPhoto; S. 59: iStock.com/Dean Mitchell

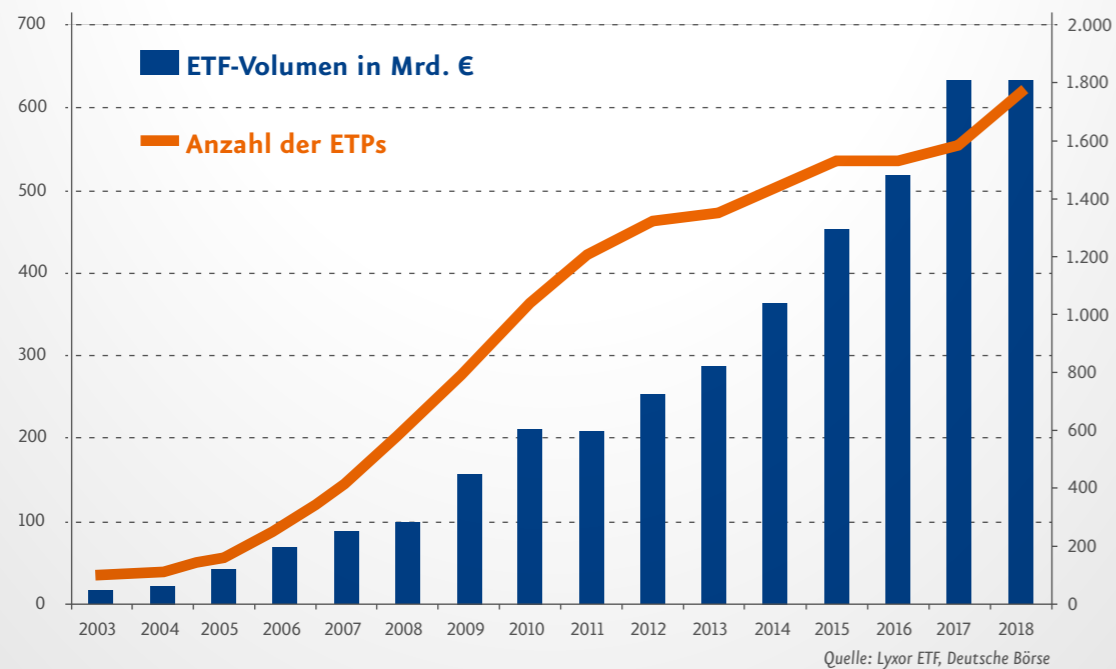
Turbulente Märkte erfordern konsequentes Handeln

Patriarch-ETF-Konzepte hatten auf dem diesjährigen „FONDS professionell KONGRESS“ klar die Nase vorn

Noch vor gut einem Jahr wollte niemand glauben, dass der Markt überhaupt wieder fallen kann. Der Börsenaufschwung setzte sich bereits im zehnten Jahr in Folge fort und pessimistische Orakel konnten sich kein Gehör verschaffen. Auch die börsengehandelten Indexfonds (ETFs) haben von diesem Aufschwung profitiert. Diese besonders kostengünstigen Lösungen sind in den letzten Jahren sowohl bei privaten als auch professionellen Anlegern populär geworden und verzeichneten Zuflüsse in Milliardenhöhe.

ETFs gelten für Privatanleger mittlerweile als Einstieg in die Aktienmärkte. Kurzum: Für viele Investoren sind ETFs heutzutage nicht mehr aus dem Anlageuniversum wegzudenken. Nachdem die Börsen stark nach unten korrigiert haben, fragt sich so mancher Anleger nun, ob er mit einer passiven Anlage auch die richtige Entscheidung getroffen hat. Denn verliert beispielsweise der DAX an Wert, wie im Jahr 2018 geschehen, folgt der DAX-ETF der Abwärtsbewegung vollständig.

Entwicklung ETF-Volumen (in Milliarden €) und Anzahl der ETPs (2003–2018)



Markus Kaiser, Dirk Fischer, Heike Fürpaß-Peter, Roger Bootz, Thomas Meyer zu Drewen v.l.n.r.

Antworten auf die drängenden Fragen nach Risiko und Volatilität: Patriarch und StarCapital diskutierten mit Branchenführern

Auch auf Deutschlands größtem Fondsevent, dem FONDS professionell KONGRESS in Mannheim, wurde die Korrektur am Markt und was das für Anleger bedeutet, engagiert diskutiert. Dadurch, dass ETF-Anlagelösungen nach wie vor eine hervorragende Kapitalanlage am Aktienmarkt darstellen, war das große Patriarch-ETF-Panel „10 Jahre Börsen- und ETF-Aufschwung. Und jetzt?“ am zweiten Messetag mit Geschäftsführer Dirk Fischer, wie schon im Vorjahr, eine gut besuchte Expertenrunde. Unter Moderation von Markus Kaiser, Vorstand des Vermögensverwalters StarCapital AG, diskutierten neben Dirk Fischer, Roger Bootz von der DWS, Heike Fürpaß-Peter, ETF-Leiterin bei Lyxor, und Thomas Meyer zu Drewen von ComStage ETFs über aktuelle Marktentwicklungen, insbesondere die Eignung von ETFs in Abschwungphasen sowie den Nutzen von ETF-Lösungen für den Vertrieb.

Vorübergehend hohe Kursverluste sind keine Seltenheit

Die Anlageexperten bei Patriarch wissen, dass Krisen zum Börsengeschehen dazu gehören und kein seltenes Phänomen sind. Denn immerhin verzeichnen deutsche Aktien statistisch gesehen alle 5 Jahre einen hohen Kursverlust. Dementsprechend sieht man in der schärferen Korrektur der letzten Wochen noch kein Problem. „Je nachdem, wie ein Berater seine Kunden aufgestellt hat, ist die Stimmung verschied-

den. Die meisten unserer Berater haben sich gegen eine Krise abgesichert und dies schlägt sich nun positiv nieder“, so Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH. Auch Heike Fürpaß-Peter bestätigte das eher positive Stimmungsbild. „Die Anleger sind noch relativ ruhig, es gab sogar schon einige Zukäufe“, resümierte sie. Vor allem Emerging-Markets-ETFs seien aktuell nachgefragt, ergänzte Thomas Meyer zu Drewen. Roger Bootz für DWS erwartet trotz Brexit und Handelskrieg keine Rezession. Den Blick nach vorne gerichtet, erwarten die Experten für 2019 keinen Börsencrash, jedoch sollten die Anleger, so die einhellige Meinung, auch für Korrekturphasen gerüstet sein.

Patriarch-ETF-Palette steht für aktives Risikomanagement gepaart mit hohen Renditen

„ETFs sind zwar als passive Anlagestrategie für die meisten Anleger von den Kursschwankungen her nur bedingt aushaltbar. Denn sie sind Spiegelbild der Kapitalmarktentwicklung. Doch wenn der richtige Zeitpunkt des Ein- und Ausstiegs gefunden wird, können Anleger nach wie vor gezielt von den Vorteilen der ETFs profitieren“, meint Dirk Fischer. „Wir wissen, dass hohe Kursschwankungen und langjährige Verlustperioden zu einer großen Verunsicherung bei Anlegern und Finanzberatern führen. Wer langjährig erfolgreich in ETFs investieren will, dem gilt es diesem Problem mit aktiven Anlagestrategien entgegenzuwirken“, so Fischer weiter.

„Die Patriarch Multi-Manager GmbH setzt bei ihren ETF-Strategien vor allem auf risikokontrollierte Anlagelösungen.“

Dirk Fischer

In Zusammenarbeit mit Markus Kaiser, dem Experten für regelbasierte Anlagestrategien, wurde bereits Mitte 2015 eine ETF-Vermögensverwaltung mit Risikosteuerung auf den Markt gebracht. Diese PatriarchSelect ETF Trend 200 Vermögensverwaltung wurde aufgrund der hohen Akzeptanz zum 1.7.2018 nun auch in eine bestehende Fondshülle als Investmentansatz transferiert. Über den so entstandenen **Patriarch Vermögensmanagement Dachfonds (WKN: AOEQ04)** hat nun jeder Berater und Endkunde über alle Vertriebswege Zugang zu der beliebten Strategie.

„2018 war ein entscheidendes Jahr, das gezeigt hat, wie wichtig Risikomanagement ist. Echte Qualität erkennt man in Krisenzeiten“, so Dirk Fischer. „Ziel der aktienorientierten ETF-Vermögensverwaltung ist es, von nachhaltigen Aufwärtstrends an den Aktienmärkten zu profitieren, frühzeitig jedoch auch Abwärtsphasen zu identifizieren, um Gewinne sichern zu können“, so Investmentprofi Markus Kaiser.

„Die Vielfalt im ETF-Markt ist mit über 1.700 Produkten sehr groß. Es ist ein toller Baukasten, der uns da zur Verfügung steht.“

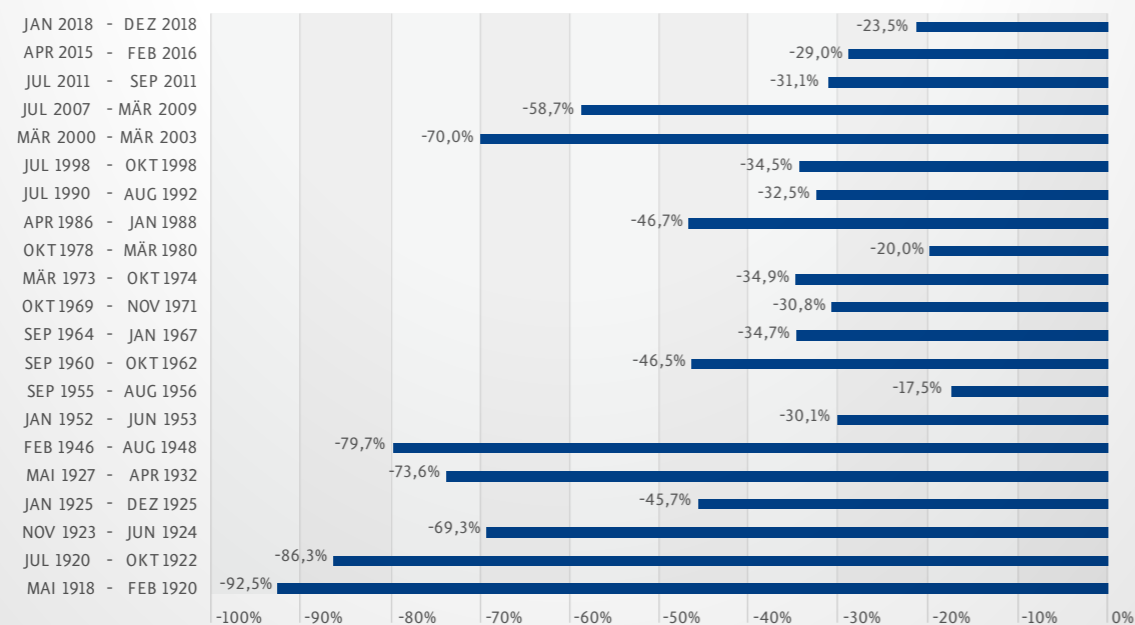
Markus Kaiser

Dieser Investmentansatz konnte zuletzt ab Juli 2016 von der Aktienmarktentwicklung profitieren, bis sich Anfang Oktober 2018 im Zuge der Börsenschwäche Verkaufssignale ausbildeten. „Seitdem war das Portfolio über Geldmarkt-ETFs auf die abwartende Seite gewechselt und die Gewinne der Vorperiode wurden gesichert. Das ist konsequentes und aktives Risikomanagement mit passiven Instrumenten, so wie es die Anleger von uns erwarten“, erläutert Kaiser. Per 26.2.2019 ist die Strategie übrigens wieder via ausgewählter ETFs komplett in die Aktienmärkte zurückgekehrt.

PatriarchSelect ETF Trend 200 steht für Qualität

Ein aktives Risikomanagement kann die Auswirkungen turbulenter Märkte abfedern. Die Vermögensverwaltung mit PatriarchSelect ETF Trend 200 als Herzstück der Patriarch-ETF-Philosophie, gemanagt von Markus Kaiser, ist dafür bestens gerüstet. Kein Wunder, denn ein transparenter und günstiger Ansatz, ein Top-Management, ein funktionierendes, permanentes, vollautomatisches Absicherungssystem und eine für ETF-Lösungen sehr auskömmliche Bestandsprovision, machen das Konzept zu einem Optimum im Rahmen der passiven Fondsansätze im Vermittlermarkt. Kurzum, Patriarch konnte in Kooperation mit StarCapital starke Lösungen auf dem Kongress präsentieren.

Kurskorrekturen im Zeitverlauf (1918–2018)

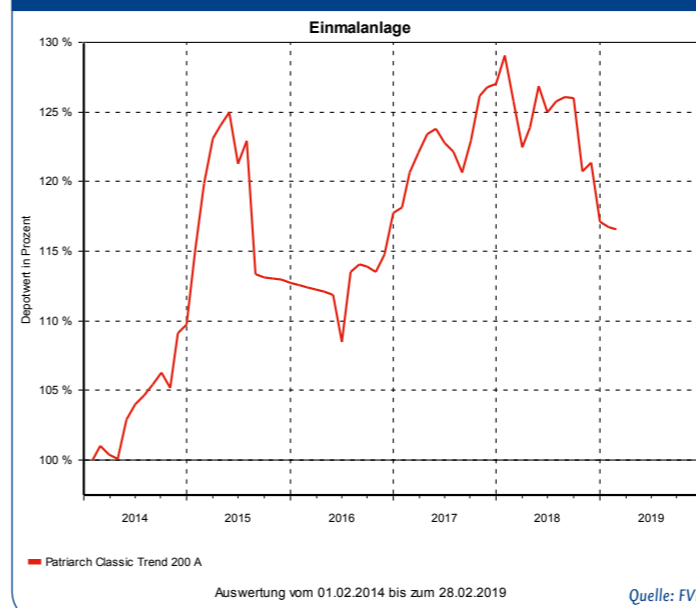


Quelle: Global Financial Data, Eigene Berechnungen StarCapital

A new Star is born
Der Patriarch Classic Trend 200 ist endlich für den allgemeinen Vertrieb freigegeben!



Grafik 1



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.

Das Geheimnis der Vergangenheit lag in der Mindestordergröße

Wenn man, wie die performer-Redaktion, 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 5 Jahren ursprünglich für defensive institutionelle Kunden der Patriarch aufgelegt, fristete der Fonds aufgrund einer hinterlegten Mindestordergröße von

100.000€ 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€ 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

Pfiffigen Beratern sind die Vorteile des Fonds trotz Mindestordergröße seit Fondsaufgabe vor 5 Jahren natürlich trotzdem nicht entgangen. Und so hat eine ganz kleine „Fan-Community“ den Fonds bis Ende Oktober 2018 klammheimlich und wenig entdeckt auf ein Volumen von bereits 24 Mio.€ gezogen. Wenig erstaunlich, denn der Fonds ist mit seiner von der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Wachstum Trend 200 übernommenen Ausrichtung von 55% Aktienfondsquote in der Investitionsphase und 100% Cash in der Desinvestitionsphase eine der ganz wenigen sinnvollen defensiven Strategien in der aktuellen Niedrigzinsphase. Dazu noch eine, die wenig mit anderen Strategien (beispielsweise Hochzinsrentenfonds) korreliert. Zumal die Kostenstruktur mit einmaligen Einstiegskosten von nur 1,5% und laufenden jährlichen Kosten von nur 1,18% p.a. zusätzlich auch noch extrem fair aufgesetzt ist.

Die Alternative zum Sparbuch und Festgeld

Fragt sich eigentlich nur, ob der Fonds nach 5 Jahren Bestehen auch seinen Anspruch als lukrative Festgeld- und Sparbuchalternative für Kunden mit mittlerer Risikoneigung erfüllen konnte? Performer hat sich dieser Frage einmal angenommen.

Seit Auflage liegt die Rendite des Fonds per Stichtag 28.2.2019 bei 3,07% p.a. nach laufenden Spesen und damit für die Zielsetzung gut in der Spur (siehe Grafik 1 auf der Vorseite). Die Volatilität des Fonds liegt bei knapp 7%, was sich dadurch erklärt, dass Investitionszeiträume (von 02.2014 – 08.2015 und 07.2016 – 12.2018) sich immer wieder mit Desinvestitionsphasen (von 09.2015 – 06.2016 und 12.2018 sowie ab 02.2019) auf Basis der Trend 200-Systematik ganz nach den gegebenen Markterfordernissen stetig

abwechseln, ohne, dass Berater oder Endkunde sich darum selbständig kümmern müssen. Somit hat der Fonds aus performer-Sicht klar das vorgegebene Anlegerziel kontinuierlich verfolgt und erreicht. Ruhiger Schlaf bei auskömmlicher Rendite sind für defensive Anleger absolut geliefert worden. Daher verständlich, dass der Fonds lange als Geheimtipp für diese große Zielgruppe von den Beratern gehandelt wurde.

Aus dem Dornröschenschlaf ins Rampenlicht

Seit 26.10.2018 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 hatten, denen die Mindestordergröße von 100.000€ schon immer ein Dorn im Auge war.

Man musste also wahrhaftig kein Prophet sein, um zu ahnen, was nun passieren würde. Zum Redaktionsschluss dieses performers, also erst 4,5 Monate nach der allgemeinen Fondsöffnung, hat sich das Fondsvolumen bereits um 50% auf knapp 36 Mio. € 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. Auch das hat performer überprüft. Patriarch zahlt aus den 1,18% p.a. laufenden Kosten satte 0,5% p.a. auf Plattformebene als Bestandsprovision. Wir meinen, das ist ausgesprochen fair und macht dem Berater für ein defensives Fondsprodukt sicherlich Freude.

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



15 Jahre Patriarch und 12 Jahre performer

Ein Interview mit Dirk Fischer

PERFORMER: Herr Fischer, zum Jahresbeginn wurde die Patriarch nun 15 Jahre alt. Dazu erst einmal unsere allerherzlichsten Glückwünsche und Anerkennung. Eine tolle Leistung für eine Fondsboutique über einen sehr anspruchsvollen Zeitraum hinweg.

Den Hauptanteil der Entwicklung der Patriarch – genau die letzten 12 Jahre – haben Sie davon als Geschäftsführer geprägt. Dazu gab es in den letzten Wochen bereits Zahlreiches in den diversen Medien zu lesen. Was weniger bekannt ist, zeitgleich mit Ihrem Start bei der Patriarch wurde auch die erste Ausgabe des performers veröffentlicht. Also auch unsere Redaktion feiert, wie Sie, aktuell Ihr 12-jähriges Jubiläum.

Daher würden wir gerne mit Ihnen ein etwas anderes „Kombi“-Interview führen. Die jeweils erste Frage beschäftigt sich stets mit der Patriarch und Ihnen, aber auf einer deutlich persönlicheren Ebene als in den bisher vorliegenden Veröffentlichungen unserer Mitbewerber zur 15jährigen Historie. Denn zu den fachlichen Themen ist schon zahlreich anderswo geschrieben worden und wir wollen ja stets anders für unsere Leser agieren, als der Rest der Journalie. Die jeweils zweite Frage behandelt dann unser Magazin und Ihre Sichtweise darauf. Lust dazu? Sind Sie dabei, Herr Fischer?

FISCHER: Gerne, hört sich sehr unterhaltsam an. Lassen Sie uns loslegen. Ich bin gespannt.

PERFORMER: Wenn Sie die Geschichte der Patriarch seit Gründung und deren Ausrichtung mit einem einzigen Bild beschreiben müssten, welches schwebt Ihnen dann vor, Herr Fischer?

FISCHER: Das ist wirklich schwer, da einem dort sofort viele Bilder durch den Kopf gehen. Ich denke, mein Bild für die Patriarch erscheint auf den ersten Blick vermutlich ungewöhnlich. Es ist das eines Hilfschiffes, welches in Seenot geratene Menschen aus dem tosenden Meer errettet. Das Meer symbolisiert dabei das Haifischbecken des Finanzmarktes und die Wellen die unruhigen und ständig wechselhaften Zeiten, die wir seit Gründung durchlebt haben. Die von der „Patriarch-Rettungscrew“ umsorgten Menschen sind Vermittler, die in wechselhaften Rahmenbedingungen nach Orientierung, funktionierenden Geschäftsmodellen, guten Produkten, verlässlichen Partnern, Fairness und Menschlichkeit suchen.

Solche, von denen viele zuvor auch bei anderen Gesellschaften mit häufig unglücklichen Produktideen oft negative Erfahrungen gemacht haben, finden seit Jahren ihre verlässliche Heimat und sicheren Hafen bei der Patriarch und ihrem Team. Und nur um das klar zu stellen – ich will mit dem Bild nur aufzeigen, was Ver-

mittler bei uns **besonders schätzen**. Dass die überwiegende Anzahl der Finanzberater ohne Probleme zu haben und wegen der zusätzlich tollen Produktqualität zu uns kommt, versteht sich von selbst.

PERFORMER: Spannend. Nun zu unserem Haus, Herr Fischer. Welche Beweggründe gab es vor 12 Jahren das Hausmagazin performer ins Leben zu rufen?

FISCHER: Zunächst einmal will ich mich hier nicht mit fremden Blumen schmücken. Die Idee zur ersten Ausgabe stammt noch von meinem Geschäftsführungs-Vorgänger Johannes Weber. Ich hielt diese Entscheidung aber für absolut richtig, da ich schon ahnte, dass die Patriarch ihren befreundeten Vermittlern immer eine Menge zu berichten haben wird. Ein Hausmagazin erscheint mir dazu bis heute ein ganz bedeutender, konzentrierter Baustein zu sein. Wichtig war mir daher den halbjährlichen Erscheinungsturnus festzulegen, denn was gut ist erfährt nur Aufmerksamkeit, wenn es rar ist.

Ebenso war mir wichtig, dass der performer absolut unabhängig agiert, was bis heute der Fall ist. Und wenn mich etwas überzeugt, machen wir es stets mit vollem Einsatz. So unterscheidet sich

die erste Ausgabe mit 16 Seiten und einem eher „Prospekt-Format“ extrem vom heutigen, sehr professionellen Status Quo mit 60 Seiten, zahlreichen Gastautoren und einem sehr modernen Layout. Soviel von den von uns gesetzten Rahmenbedingungen. Den außerordentlichen inhaltlichen Erfolg des Magazines hat ja ihre Redaktion erarbeitet, wozu ich wiederum ganz herzlich gratuliere!

PERFORMER: Zurück zur Patriarch, Herr Fischer. Wie würden Sie Ihr Team beschreiben? Was macht den typischen „Patriarch-Spirit“ aus?

FISCHER: Wenn ich dazu noch einmal ein Bild bemühen darf. Von unserem Selbstverständnis und unserer Philosophie haben wir etwas von den 3 Musketieren – auch, wenn wir Fünf sind. Deren Motto „Einer für alle und alle für Einen“ passt schon perfekt auf unseren Teamspirit. Keiner, mich eingeschlossen, ist größer als das Team. Oder, wie Berti Vogts mal gesagt hat: „Das Team ist der Star.“ Und alles immer mit vollem Fokus auf das wichtigste Individuum in unserem Universum – unseren Kunden, den freien Finanzberater.

Seit über
15 JAHREN
für Sie da!

Das mögen viele Mitbewerber auch so beschreiben, bei uns ist es aber Realität. Wer das nicht glauben mag, darf ja gerne bei unseren Kunden jederzeit nachfragen.

Als Charaktere sind wir Fünf sehr unterschiedlich mit verschiedenen Stärken, genauso, wie es bei einem guten Team sein soll. Die hohe Identifikation mit der Firma können Sie auch an der überwiegend sehr langen Betriebszugehörigkeit ablesen. Diese Konstanz schätzen unsere Kunden sehr. Als Geschäftsführer ist man in einem so professionellen Team eher Vordenker und Wegweiser, als Kontrollinstanz und hierarchischer Leitwolf. Ich nehme mich hier selbst auch gar nicht so wichtig, denn bei den meisten unserer Kunden bin ich ja auch gar nicht der erste Ansprechpartner bei der Patriarch, sondern eher die Kollegen aus dem Außen- oder Innendienst.

PERFORMER: Was schätzen Sie besonders am derzeitigen Auftritt und Inhalt des performers?

FISCHER: Das sind mehrere Dinge. Zum einen die stets kritische, aber faire Berichterstattung. Insbesondere, dass wir hier mit unserer Produktwelt keine Ausnahme bilden.

Läuft mal etwas nicht so toll, beispielsweise eine Fondsperformance oder ein Produktkonzept, legt ihr sofort den Finger in die Wunde, gebt aber auch die Chance, dazu Stellung zu nehmen. Umgekehrt gibt es aber auch Lob, dort wo es berechtigt ist. So stelle ich mir fairen Journalismus vor.

Wirklich begeistert bin ich von der Themenvielfalt und der Qualität der Gastschreiber. Wenn ich sehe, dass Sie für die aktuelle Ausgabe u.a. Frank Busemann, Prof. Sandner, Marc Galal und Thorsten Havener gewinnen konnten, kann ich dazu nur sagen, Chapeau!

Und last but not least gelingt Euch immer wieder ein extrem unterhaltsamer Spagat zwischen einer Vielzahl von Patriarch-Themen und diversen externen Themen inkl. zahlreicher Vertriebstipps. Da wir ja nach jeder Ausgabe immer zahlreiches positives Feedback aus der Vermittlerschaft zu Eurer Arbeit bekommen, kann ich nur sagen – weiter so!

PERFORMER: Lassen Sie uns ein wenig persönlicher werden. Hatten Sie über Ihren beruflichen Werdegang Vorbilder/Mentoren, die Sie beeinflusst haben? Welche Vision haben Sie seit Geschäftsführungsübernahme für die Patriarch verfolgt?

FISCHER: Mentoren braucht man zu jeder Zeit auf seinem beruflichen Werdegang. Man darf nur nie vergessen, diese parallel zur eigenen Entwicklung ebenfalls anzupassen.

Bei mir war das vertrieblich sicherlich stark Dr. Klaus Jung, kaufmännisch eher mein langjähriger Geschäftsführungspartner bei der Patriarch, Peter Brumm. In der aktuellen Marktphase dagegen braucht man ganz klar Sparringspartner, die in den Themen Digitalisierung, neue Medien und künstliche Intelligenz fit sind. Als Benchmark bei der Übernahme der Verantwortung für die Patriarch vor 12 Jahren hätte visionär damals vermutlich am besten die Fondsboutique Sauren aus Köln als Bild gepasst. Da sind wir heute von der Größe noch nicht ganz angekommen, aber ansonsten passt unsere heutige Aufstellung und Markenbekanntheit schon sehr gut zu unserem damaligen Anspruch. Ganz oben standen aber immer die Produktqualität, die Verlässlichkeit sowie – ganz wesentlich – der persönliche Service für unsere Partner. Das wird auch immer so bleiben, denn von diesem Vertrauen leben wir.

PERFORMER: Zurück zum Magazin. Haben Sie hier Anregungen oder Verbesserungsvorschläge für die nächsten Ausgaben für uns?

FISCHER: Offen gesagt sehe ich den performer auf einem sehr guten Weg. Daher habe ich hier wirklich wenig anzumerken. Vielleicht maximal, dass zuletzt weniger Beiträge von Chefvolkswirten zur gesamtpolitischen Lage enthalten waren. Da könnten Sie mal wieder was machen. Auf der anderen Seite Kompliment, dass Ihr zuletzt so viele neue Schwerpunkte zu den Themen künstliche Intelligenz, Digitalisierung etc. hattet. Ich glaube, diesen zukunftsweisenden Schwenk sollten Sie unbedingt beibehalten.

PERFORMER: Nochmal zu Ihnen privat. Drei Fragen hierzu. Womit können Sie sich selbst eine Freude machen bzw. womit belohnen Sie sich? Natürlich der Klassiker – womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient? Und final – wie sehen Sie sich eigentlich selbst?

FISCHER: Fangen wir mit dem zweiten Teil an. Ich beantworte Ihnen lieber, womit ich mein erstes Geld verloren habe, denn das dürfte für ihre Leser viel spannender sein. Ich war noch Banklehrling und investierte in Nixdorf-Aktien. Kurz vor dem schwarzen Börsenfreitag keine gute Idee. Die Aktie ging stark gen Süden, bis sie irgendwann auf sehr niedrigem Niveau von Siemens übernommen wurde. Im Nach-



gang eine mehrfach sehr lehrreiche und wertvolle Erfahrung. Man lernt schnell die eigene Risikoneigung kennen, erlebt live das Risiko einer Einzelaktie und weiß danach die Vorteile eines Fonds noch mehr zu schätzen und kann auch bei den Schmerzen an der Börse mitreden (*lacht*). Mit Blick auf unsere Mitbürger sicher kein Einzelfall und einer der Gründe, warum viele Investoren nur mit Absicherung in den Aktienmarkt einsteigen wollen.

Zum ersten Teil der Frage. Ich bin ein extrem bodenständiger Mensch. Ich brauche nicht viel um glücklich zu sein. Mein großer Engpass ist, wie bei vielen, das Thema Zeit. Wenn ich ausreichend Zeit für meinen großen Anker, meine Familie, habe, bin ich vollauf zufrieden. Privat reise ich sehr gerne, verbringe Zeit mit Freunden und übe gerne meine beiden favorisierten Sportarten Tischtennis und Golf aus. Das ist mir Belohnung genug.

Bleibt Punkt 3. Wie sehe ich mich selbst? Wie jeder gute Vertriebler bin ich im positiven Sinne sicherlich ein „Menschenfänger“. Ich netzwerke ausgesprochen gern, glaube stets an das Positive im Menschen und kommuniziere sehr gerne. Wissensvermittlung, beispielsweise via Vortrag, ist dabei meine Passion. Aber vielleicht ist die Sichtweise anderer viel präziser und objektiver. Ein sehr geschätzter Kunde bescheinigte mir kürzlich die aus seiner Sicht heutzutage sehr selten gewordenen hanseatischen Kaufmannstugenden. Ich wäre zwar in der Sache streitbar, aber kritikfähig und immer argumentativ und lösungsorientiert ausgerichtet. Er meint, mit mir würde er jeder Zeit Geschäfte per Handschlag und ohne Vertrag machen, da er sich auf mein Wort immer zu 100% verlassen könne. Dazu wüsste er genau, dass er immer auf mich zählen könnte, wenn es um die Hilfe bei der Lösung geschäftlicher Probleme gehen würde. Wenn diese Wahrnehmung kein Einzelfall ist, würde mich das sehr freuen.

PERFORMER: Kommen wir zum Ende, Herr Fischer. Haben Sie noch einen finalen Appell für unsere performer-Redaktion?

FISCHER: Lasst Euch auch zukünftig nicht verbiegen und Eure klare Meinung nicht verbieten. Auch uns gegenüber. Denken Sie immer dran – gelesen wird, was authentisch, glaubhaft, gut recherchiert und spannend ist. Ja, gerne auch unterhaltsam. Ihr habt Euch in der Vergangenheit eine tolle journalistische Linie aufgebaut. Das unterscheidet Euch wohlthuend von vielen Mitbewerbern. Bleibt diesem Weg einfach weiter treu.

PERFORMER: Und bei der Patriarch? Was dürfen wir dort für die Zukunft erwarten?

FISCHER: Wir haben noch viel vor. Der Marktumbruch bietet den „flexiblen Schnellbooten“ unter den Anbietern sehr gute Möglichkeiten. Jetzt kommt es auf die richtige Positionierung an, an welcher wir täglich arbeiten. Neue Techniken, wie Robo-Advice werden dabei eine Rolle spielen, ebenso wie neue Zielgruppen wie die Selbstentscheider unter den Endkunden. Die fünf Musketiere der Patriarch gehen sehr motiviert diese Herausforderungen an und fühlen sich gut aufgestellt. Ich bin mir daher sicher, dass es auch zukünftig immer genügend spannende Themen für den performer geben wird, über die Patriarch zu berichten.

PERFORMER: Ein perfektes Schlusswort, Herr Fischer. Vielen Dank für dieses sehr unterhaltsame und außergewöhnliche „Kombi“-Interview. Das hat wirklich sehr viel Spaß gemacht. Der Patriarch, Ihrem Team und Ihnen persönlich alles Gute und viel Erfolg für die nächsten 15 Jahre.

In nur 5 Jahren vom Newcomer zum Flaggschiffprodukt Der Patriarch Classic TSI



Am Anfang jeder Fondsaufgabe steht eine Vision. Ziel ist es, eine breite Anlegerschaft von einer außergewöhnlichen Investmentidee zu begeistern und diesen Investoren Zugang zu wirklich exklusiven Renditen zu verschaffen.

Traum oder Realität?

Mit dem vorstehenden Anspruch erblicken jedes Jahr einige Hundert Fonds neu das Licht der Investmentwelt. Nur den Allerwenigsten ist dabei ein langes Leben beschied und ebenso wenige heben sich wirklich von der bestehenden Masse der über 10.000 bisherigen Fonds ab. So ist der anfängliche Anspruch oft schnell vergessen und ein weiterer Fonds dümpelt im deutschen Investmentuniversum mehr schlecht als recht vor sich hin.

Dass es auch anders geht, hat der **Patriarch Classic TSI-Fonds (WKN: HAFX6Q)** in den 5 Jahren seines bisherigen Bestehens eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Zunächst einmal ist der inhaltliche Investmentansatz über die Relative Stärke nach der Lehre von Robert Levy auch 5 Jahren nach Auflage nach wie vor einzigartig und unkopiert in der Fondslandschaft vertreten. Insbesondere die spezielle aus dem ehema-

ligen TSI-Musterdepot der Börsenmedien AG übernommene TSI-Systematik (Trend-Systeme-Indikator) des Fonds, ist weiterhin exklusiv und konkurrenzlos nur im Patriarch Classic TSI erhältlich. Solche einzigartigen Systeme, die wenig korrelierend zu anderen Fonds derselben Peergroup (internationale Aktienfonds) agieren, suchen Berater wie Endkunden händierend.

In nur 5 Jahren deutlich an der Konkurrenz vorbei

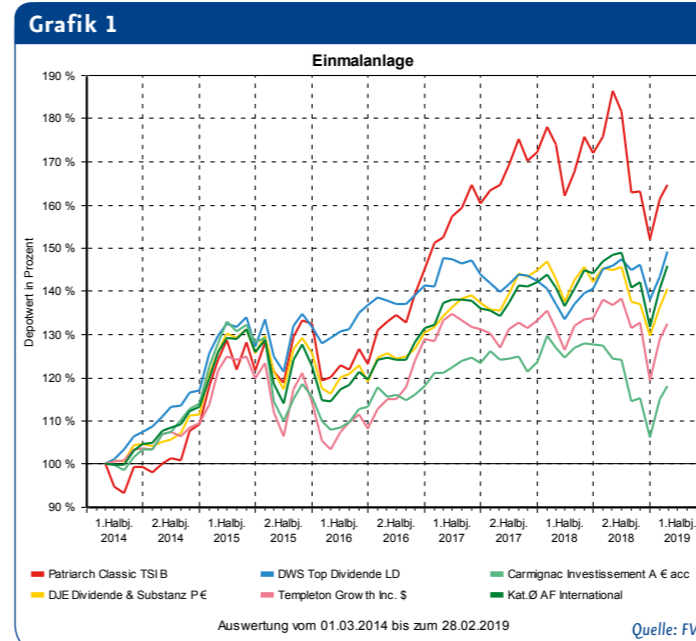
Ein außergewöhnlicher Ansatz ist das eine. Aber funktionieren sollte dieser auch. Und wie er das beim Patriarch Classic TSI-Fonds tut, zeigt Grafik 1.

Nicht nur, dass der Patriarch-Fonds dem Mittel seiner Peergroup sage und schreibe 2,66% p.a. (Stichtag 28.2.2019) abgenommen hat, er hat auch noch allen gängigen Lieblingen der Finanzberater vor seiner Fondsaufgabe in derselben Fondsgruppe mittlerweile deutlich die Rücklichter gezeigt, wie ebenfalls aus der Grafik ersichtlich wird. Die Unterschiede sind auch hier gigantisch. Sind es im Vergleich zum besten dargestellten Mitbewerber schon starke 2% p.a., so reden wir im dargestellten Vergleich zum schwächsten Mitbewerber beispielsweise über die dreifache Rendite im selben Zeitraum! Verständlich, dass der Fonds mittlerweile über ein Fondsvolumen von gut 72 Millionen Euro (Stand 28.2.2019) verfügt.

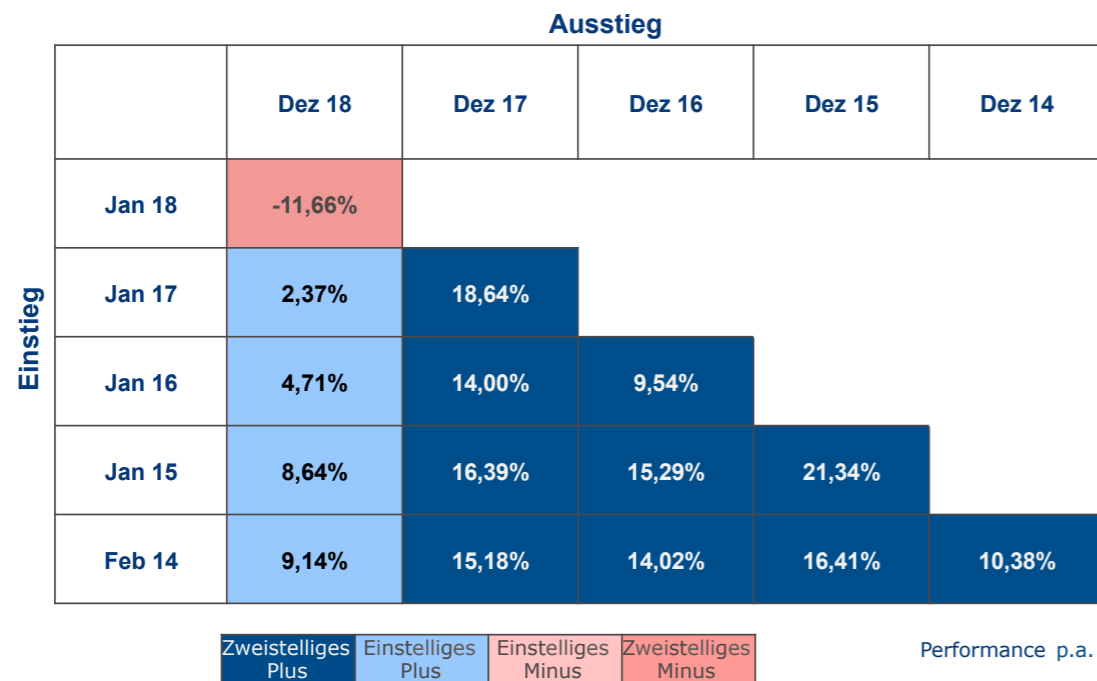
„Geglückte Wette“ oder konstanter Ansatz?

Wie immer reicht uns von der performer-Redaktion aber eine so eindimensionale Sichtweise bekanntlich nicht. Denn, ein 5-Jahres-Ergebnis könnte ja auch einem exorbitant gutem Jahr geschuldet sein (wo vielleicht das ein oder andere glückliche Stockpicking des Fondsmanagement das Gesamtergebnis puscht), welches vielleicht vier schwächere Jahre kaschiert? Keine Sorge, beim TSI-Fonds ist das nicht der Fall, wie das die nachfolgenden Renditedreiecke zum Fonds auf der Folgeseite klar belegen.

Das erste Renditedreieck 1 zeigt die Jahresergebnisse des Fonds seit Auflage. Positiv in blau und negativ (2018) in rot. Noch beeindruckender ist Renditedreieck 2, welches die Outperformance des Fonds pro Jahr zum deutschen Aktienindex (DAX) zeigt.



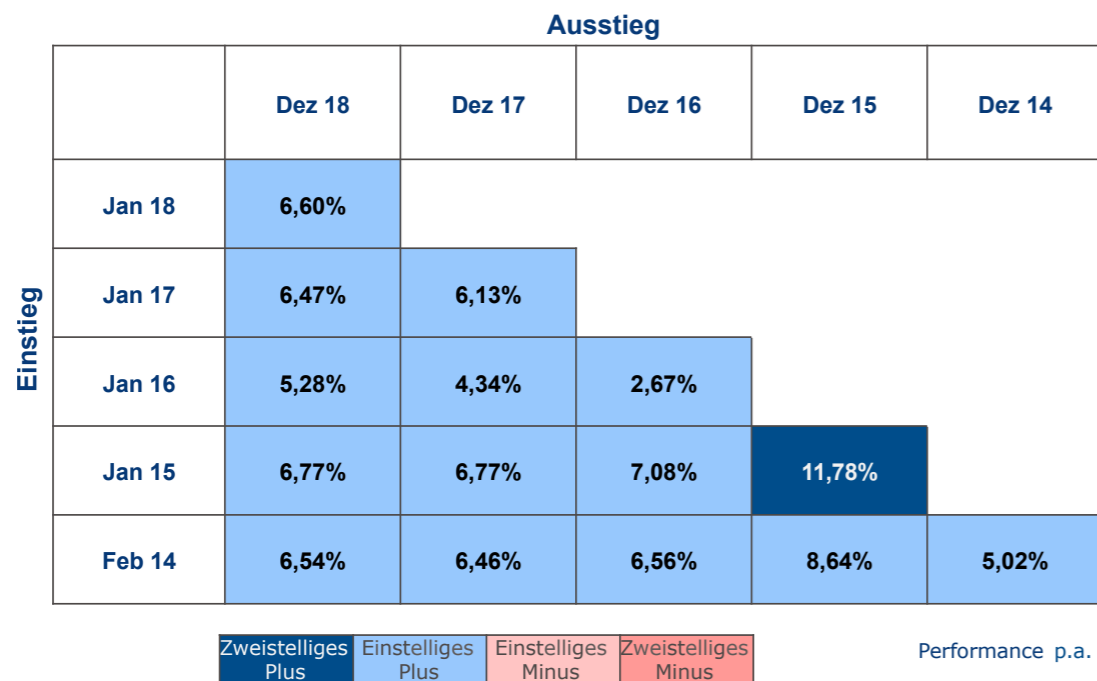
Renditedreieck 1 Patriarch Classic TSI (HAFX6Q) 01.02.2014 – 31.12.2018



QUELLE: FVBS; Angaben der Performance p.a. nach laufenden Fonds-Gebühren, ohne Gewähr Berechnung 2014 ab 01.02.2014. Sonst 01.01. bis 31.12. des entsprechenden Jahres.

Renditedreieck 2 Patriarch Classic TSI (HAFX6Q) 01.02.2014 – 31.12.2018

OUTPERFORMANCE ZUM DAX®



QUELLE: FVBS; Angaben der Performance p.a. nach laufenden Fonds-Gebühren, ohne Gewähr Berechnung 2014 ab 01.02.2014. Sonst 01.01. bis 31.12. des entsprechenden Jahres.

Ausschließlich und deutlich positiv – Jahr für Jahr. Selbstverständlich ist der DAX nicht der richtige Vergleichsmaßstab für einen internationalen Aktienfonds, aber eben der für einen deutsch-denkenden Aktieninvestor. Deshalb haben wir ihn hier bemüht. Somit eine beeindruckende und gleichmäßig stetige Outperformance dank eines über alle Marktphasen funktionierenden Investmentansatzes. So, wie man es sich wünscht. Offen gesagt, wäre aber auch alles andere sehr verwunderlich gewesen, da der TSI-Fonds ja rein quantitativ und absolut systematisch gemagt wird.

Und 2018?

Ein 100%ig weltweit investierender Aktienfonds ist keine „Wunderwaffe“. Ein Rückschlag in einem Börsenrisikojahr gehört also einfach dazu. Und somit ist das erstmals negative Jahresergebnis in 2018 ganz normal und eher eine lang ersehnte günstige Einstiegchance. Beweis gefällig? Gern.

Dazu lohnt ein Blick auf den Jahresbeginn 2019. In den ersten beiden Monaten 2019 erzielte der Patriarch Classic TSI Fonds bereits ein Plus von 8,34%! Wer also als Alt-Investor tatsächlich in 2018 erstmals ein Minus von 11,66% hinnehmen musste, hat dieses in nur 2 Monaten bereits beinahe wieder kompensiert! Wer als Neueinsteiger solche seltenen Schwächephasen des Fonds nutzt, um günstig Anteile am Patriarch Classic TSI zu erwerben, konnte sich danach über einen wahren Raketenstart seiner Investition freuen.

Wie sehen andere den Fonds?

Dass die performer-Redaktion mit ihrer Meinung nicht alleine steht, haben ja bereits zum Dreijährigen des Fonds alle Rating-Agenturen mit ihren verschiedenen Höchstnoten bescheinigt.



Zum Redaktionsschluss lagen uns die nagelneuen 5-Jahres-Ratings des Fonds noch nicht vor. Doch eigentlich gibt es keinen Grund, warum diese schlechter ausfallen sollten. Insbesondere, weil der Patriarch Classic TSI sowohl im 3-Jahres-Bereich, als auch im 5-Jahres-Bereich (per Stichtag 28.2.2019) zu den Top 15% der Peergroup der internationalen Aktienfonds gehört.

Der Ideengeber feiert mit

Wie schon von performer erwähnt, hat die Patriarch die Ur-Fonds-idee einem Musterportfolio aus der Zeitschrift „DER Aktionär“ der Börsenmedien AG zu verdanken, deren Ansatz dann durch die Patriarch bei der Fondsaufgaben noch weiterverfeinert wurde. Zur Feier des gemeinsamen Erfolges will sich die Börsenmedien AG daher auch nicht lumpen lassen und hat zum 5. Geburtstag des Fonds einen tollen eigenen Fonds-flyer kreiert, den wir interessierten Fondsvermittlern nur informativ ans Herz legen können. Exemplare zur Vertriebsunterstützung können über die Patriarch in Frankfurt jederzeit bestellt werden.

ACHTUNG

In Ihrem Portfolio fehlt
einer der erfolgreichsten
Fonds Deutschlands!

+62,2%

seit Auflage

Quelle: Börsenmedien AG

Bei so einer runden Erfolgsstory, kann man aus performer-Sicht dem Patriarch-Team nur nachträglich zu der hier einmal mehr bewiesenen „Trüffel-Nase“ zum Entdecken exklusiver Fondsideen nochmals gratulieren. Die Berater und Endkunden haben mit Sicherheit ihre wahre Freude an diesem Fonds. Und man muss kein großer Prophet sein, um dem Fonds zum 10jährigen Jubiläum ein bei Weitem größeres Fondsvolumen vorauszusagen.

Der Amundi Ethik Fonds

Der Markt für nachhaltige Kapitalanlagen wächst seit Jahren



Ein Gastbeitrag von Jörg Moshuber, Fondsmanager des Amundi Ethik Fonds

Der Markt für nachhaltige Kapitalanlagen wächst seit Jahren. Das Volumen der entsprechenden Investmentfonds und Mandate hat sich im deutschsprachigen Raum laut Forum Nachhaltige Geldanlagen zwischen 2008 und 2017 mehr als verzehnfacht – von 22,7 Milliarden Euro auf 280,6 Milliarden Euro. Amundi zählt hier zu den Vorreitern.

Die stark steigende Nachfrage nach verantwortlichen Investment-Strategien hat zu einem guten Teil finanzielle Gründe. Nachhaltig wirtschaftende Unternehmen agieren häufig in Wachstumsmärkten wie der Elektromobilität. Außerdem verfügen sie regelmäßig über innovative Geschäftsmodelle. ESG-Anlegern bieten sich dadurch besondere Investment-Chancen.

In diesem dynamischen Wachstumsmarkt nimmt Amundi als Gründungsmitglied der Principles for Responsible Investment (PRI) der UN eine führende Stellung ein. Der Asset Manager lässt sich jedes Jahr evaluieren. Die aktuelle Bestnote „A+“ unterstreicht

die Ernsthaftigkeit, mit der sich Amundi diesem Thema widmet. Darüber hinaus hat das Haus selbst eine umfassende ESG-Methode entwickelt, die vom französischen Normungsinstitut AFNOR zertifiziert wurde.

Beim Amundi Ethik Fonds handelt es sich um einen Mischfonds. Der Aktienanteil beläuft sich auf maximal 40 Prozent und ist international ausgerichtet. Der Anleiheanteil investiert überwiegend im Euroraum und besteht aus Staats- und Unternehmensanleihen sowie aus Pfandbriefen und Greenbonds. Dabei handelt es sich um „Öko-Anleihen“, die besonderen Transparenzpflichten unterliegen und deren Emissionserlöse für Umwelt- oder Sozialprojekte zweckgebunden sind.

Die Selektion aller Investments erfolgt nach umfassenden ESG-Analysen, die bewerten, ob das Geschäftsmodell der entsprechenden Aktiengesellschaften beziehungsweise der Anleihe-Emittenten im Einklang mit den von Amundi definierten Anforderungen an soziale und ökologische Verantwortlichkeit steht.

Kompetenz im eigenen Haus

Bemerkenswert ist dabei die Tiefe dieser Analysen. Diese basieren auf den Daten von insgesamt acht externen unabhängigen Nachhaltigkeits-Researchagenturen wie MSCI ESG oder ISS ESG (ehemals Oekom Research). Dazu kommt ein hauseigenes Team mit mehr als 24 Spezialisten, die ausschließlich die ESG-Analysen für rund 6.000 Emittenten von Aktien und festverzinslichen Wertpapieren erstellen. Die Bewertungen erfolgen sowohl nach allgemeinen als auch nach sektorspezifischen Nachhaltigkeitskriterien.

Die 15 allgemeinen Kriterien können jeden Sektor betreffen: zum Beispiel Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen bei den Umweltkriterien, Gesundheit und Sicherheit bei sozialen Kriterien, oder Unabhängigkeit des Vorstands bei den Kriterien zur Unternehmensführung.

Bei den 21 sektorspezifischen Kriterien prüfen die ESG-Analysten beispielsweise den Anteil an umweltfreundlichen Antriebstechniken bei Automobilfirmen oder den Anteil von „Green Finance“ bei Banken und Investmentgesellschaften. Die Produktsicherheit im Bereich Telekommunikation oder der Zugang zu Medikamenten in der Pharmaindustrie zählen ebenfalls zu den sektorspezifischen Kriterien.

Best in Class

Nur die Unternehmen mit den besten Bewertungen bilden das investierbare Universum für den Fonds. Der größte Vorteil, der sich aus diesen exakten Nachhaltigkeitsanalysen für den Fondsmanager ergibt, ist die Kombination mit klassischen ökonomischen Bewertungsmethoden. Man bedenke nur die Chancen, die sich aus umweltbezogenen Geschäftsmodellen wie alternative Energie, Abfallwirtschaft oder Wassermanagement ergeben, oder mögliche Reputationsrisiken für Unternehmen durch Umweltkatastrophen, die zu starken Wertverlusten führen können.

Lange Historie und zahlreiche Auszeichnungen

Mit dem Amundi Ethik Fonds bietet der Asset Manager einen echten Nachhaltigkeits-Klassiker an: Der ethisch-nachhaltige Mischfonds wurde bereits 1986 aufgelegt. Die Multi-Asset-Strategie aus Anleihen und Aktien ist mehrfach ausgezeichnet worden: Unter anderem 2016 und 2017 bei den Lipper Fund Awards Austria als Bester Fonds in der Kategorie „Mixed Asset Conservative – Global“ in der 3-Jahres-Wertung sowie aktuell mit 5 Sternen im Morningstar-Rating.

Der Amundi Ethik Fonds eignet sich vor allem für langfristig orientierte Anleger, die von der steigenden Bedeutung der Nachhaltigkeit überzeugt sind und die zugleich ihren Beitrag zu einer Welt leisten wollen, die verantwortungsvoll mit ihren Ressourcen und Errungenschaften umgeht. Dabei müssen Investoren nicht auf Renditechancen verzichten: Die Mehrzahl der Vergleichsstudien belegt, dass diese mindestens so hoch wie bei konventionellen Investments sind, oft sogar besser. Der Amundi Ethik Fonds hat in den zurückliegenden zehn Jahren eine annualisierte Rendite von mehr als fünf Prozent erzielt. Für einen Mischfonds ist das schon beachtenswert.

Rechtliche Hinweise: Die in diesem Dokument vertretenen Einschätzungen der Entwicklung von Wirtschaft und Märkten sind die Meinung von Amundi Asset Management. Diese Einschätzungen können sich aufgrund von Marktentwicklungen oder anderer Faktoren ändern. Es ist nicht gewährleistet, dass sich Länder, Märkte oder Sektoren so entwickeln wie erwartet. Diese Einschätzungen sind nicht als Anlageberatung, Empfehlungen für bestimmte Wertpapiere oder Indikation zum Handel im Auftrag bestimmter Produkte von Amundi Asset Management zu sehen. Es besteht keine Garantie, dass die erörterten Prognosen tatsächlich eintreten. Es besteht keine Garantie, dass die erörterten Prognosen tatsächlich eintreten. Der Amundi Ethik Fonds ist ein OGAW-Fonds nach österreichischem Recht, aufgelegt von der Amundi Austria GmbH.

JÖRG MOSHUBER



Jörg Moshuber ist Senior Portfolio Manager und Deputy Head of SRI Solutions bei Amundi Austria.

Er ist Mitglied des Multi-Asset Management Teams von Amundi Austria und seit 2012 leitender Fondsmanager des Amundi Ethik Fonds. Vor seiner Tätigkeit bei Amundi Austria und der Vorgängergesellschaft Pioneer Investments Austria war er von 2003 bis 2009 als Portfoliomanager bei der Wertpapiergesellschaft der Bank Austria, AMG (Asset Management Gesellschaft), tätig.

Jörg Moshuber verfügt über 16 Jahre Erfahrung im Fondsmanagement.

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Blockchain und Crypto Assets

Werden Security Token die Unternehmensfinanzierung verändern?

Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Philipp Sandner, Felix Bekemeier, Christoph Impekoven & Christian Labetzsch

Die Begriffe „Bitcoin“ und „Blockchain“-Technologie sind aus unseren Medien und jeglichem Small-Talk unter Tech- und Finanzenthusiasten heute nicht mehr wegzudenken. Vor allem nach der Kursrallye des Bitcoin ist die hinter der Kryptowährung stehende Technologie, trotz aller kritischen Stimmen, in den Interessenfokus von Unternehmen, staatlichen Organisationen und Forschern gerückt. Eine der neuesten Entwicklungen in der Crypto-Szene sind die sogenannten „Security Token“, die das Potenzial haben, die Unternehmensfinanzierung grundlegend zu verändern.

Nachdem die sogenannten Initial Coin Offerings (ICOs) als Branchenprimus der Startup- und Unternehmensfinanzierung gehandelt wurden, machen Ihnen nun die Security Token durch ihren geregelten softwaretechnischen Framework sowie eine Absicherung durch (physische) finanzielle Sicherheiten valide Konkurrenz. Dieser Artikel beleuchtet das ambivalente Spannungsfeld zwischen technologischer Innovation und prozessualen Anforderungen im Bereich der Unternehmensfinanzierung. Zunächst wird geklärt, was die Blockchain-Technologie eigentlich ist, und was diese Technologie so besonders macht.

Was ist die Blockchain Technologie?

Ganz allgemein wird unter einer Blockchain eine dezentrale Datenbank verstanden, die durch entsprechende kryptografische Funktionen und Verkettungsmechanismen gegen Manipulation gesichert ist. Dabei werden alle Transaktionen für alle Teilnehmer im Netzwerk sichtbar gemacht und verifizierbar, es kann also keine Transaktionshistorie verloren gehen oder nachträglich hinzugefügt werden.

Ursprünglich wurde die Blockchain-Technologie als alternativer Mechanismus zur Bildung einer Vertrauensbasis zwischen Transaktionsparteien entwickelt. Dabei zeichnet sich das System durch eine kollektive Buchführung, unterstützt durch kryptografische Funktionen, aus. Mittels dieser Komponenten wird durch die Vertragsparteien eine Vereinbarung über die Genehmigung einer Transaktion geschlossen. Mehrere Transaktionen werden daraufhin in einem „Block“ zusammengefasst. Beim Entstehen eines neuen Blocks wird dieser kryptografisch mit vorhergehenden Blöcken verkettet. Diese Kette aus Blöcken („Blockchain“) ist das Hauptbuch des Netzwerks und wird von allen an das System angeschlossenen Parteien individuell geführt, um nachfolgende Transaktionen auf Validität prüfen zu können. Dementsprechend entfällt zum Beispiel im Anwendungsfall einer Finanztransaktion die Rolle klassischer Banken als Vermittler und Vertrauensbasis in diesem System, da sämtliche Verifizierungen durch die Eigenschaften der kryptografischen Funktionen und Mehrheitsentscheidungen innerhalb des Netzwerks sichergestellt werden.

Jedoch beschränkt sich die Technologie nicht nur auf Anwendungen im Finanzbereich, sondern kann auf alle Transaktionen angewendet werden, bei der eine entsprechende Transparenz und Stringenz erforderlich ist. Da die reale Welt im Zeitalter des Internets zunehmend mit dem technologischen Ökosystem verschmilzt, werden sich in Zukunft immer mehr Anwendungsfälle ergeben, bei der die Blockchain-Technologie einen entscheidenden Beitrag zur Transaktionsabwicklung und zur Weiterentwicklung von Datenstrukturen leisten kann.

Was sind Security Token?

Auch die Unternehmensfinanzierung sieht sich zunehmend in großem Maße den Innovationen im Finanzbereich ausgesetzt. Die Blockchain-Technologie hat das Potenzial, die klassische Unternehmensfinanzierung und das traditionelle Wertpapiergeschäft auf den Kopf zu stellen. Verantwortlich dafür sind sog. Security Token – aktuell das am meisten diskutierte Thema in der Krypto-Welt. Viele Experten und Unternehmen sehen in ihnen die nächste Disruption.

Security Token werden in sogenannten Security Token Offerings (STOs) emittiert und sind mit wertpapierähnlichen Eigenschaften ausgestattet. Dank Security Token können real existierende Vermögensgegenstände in digitale Token umgewandelt werden („Tokenization“). Auf diese Art und Weise ist es möglich, handelbare Finanzierungsinstrumente wie Aktien oder Genussscheine in digitale Vermögensgegenstände auf der Blockchain-Technologie „entmaterialisiert“ – also ohne Urkunde oder Handelsregister – notieren zu lassen. Auch Zahlungen an die Wertpapierbesitzer wie Dividendenzahlungen können über Security Token abgebildet werden. Somit stellen Security Token eine Weiterentwicklung zu klassischen Wertpapieren wie Aktien oder Genussscheine dar.

Zudem haben STOs das Potential, Aktienemissionen, wie sie bisher am Markt bekannt sind, herauszufordern. Token müssen dabei nicht immer auf ihrer eigenen Blockchain basieren, sondern können, wie das bekannteste Beispiel ERC20, als Token Standard auf einer bereits vorhandenen Blockchain aufgebaut werden, wie in diesem Falle die Ethereum Blockchain.

Security Token fordern klassische Wertpapiere heraus

Doch worin genau liegt der Vorteil von Security Token im Vergleich zu klassischen Wertpapieren? Typischerweise können vor allem kleinere oder mittlere Unternehmen Aktienemissionen aufgrund der hohen Kosten nicht als Finanzierungsinstrument nutzen. Allerdings könnten durch STOs Emissionskosten erheblich gesenkt werden, da Ausgaben in Bezug auf die Umsetzung der Platzierung überflüssig wären. Außerdem bieten die „digitalen Wertpapiere“ gegenüber dem traditionellen Wertpapiergeschäft den Vorteil, in Zukunft jederzeit und unter geringeren Gebühren gehandelt werden zu können. Zudem wird das „Geld einsammeln“ internationaler, sodass internationale Geldgeber sich einfacher an den Emissionen beteiligen können. Einige der Hauptvorteile sind in Abbildung 1 dargestellt.

Vorteile von Security Token

- | | |
|---|--|
| <p>1 Digitaler Investitionsprozess
Dadurch geringere Durchlaufzeit bei Einhaltung einer KYC/AML-Regeln</p> | <p>2 Hohe Verfügbarkeit
Zugriff auf die Token rund um die Uhr</p> |
| <p>3 Internationale Investments
Zahlungsströme vom Investor und zum Investor international möglich ohne Intermediäre</p> | <p>4 Geringe Transaktionskosten
Transaktionskosten im Cent-Bereich und darunter, etwa bei Stellar</p> |
| <p>5 Clearing und Settlement
Im selben Zeitpunkt; mithin kein Counterparty-Risk</p> | <p>6 Abbildung von Cashflows
Digitale Abbildung von beliebigen Cashflows für unterschiedliche Finanzmarktprodukte</p> |

Abbildung 1

Quelle: Autoren

Entwicklungsstufen des STO-Ökosystems

>2020

Security Token (STO):

breite Anwendung z.B. Aktien, Anleihen

- Kreative Bündelung und Entflechtung von Investmentvehikeln
- Investments werden über Security Token in voller Breite möglich

2019/2020

Security Token (STO):

erste Projekte z.B. Genussrechte, Schuldverschreibungen

- Security Token sind mit entsprechenden Vermögensgegenständen hinterlegte Token
- Investitionen sind international möglich, kosteneffizient, schnell, 24/7
- Beispiele: Bitbond, AZHOS, etc.

2017/2018

Initial Coin Offering (ICOs):

z.B. Gutscheinformen, Zugriffsrechte

- Initial Coin Offerings gleichen Crowdfunding zumeist ohne Regulierung, vergleichbar mit einem Börsengang
- Beispiele: Filecoin, Tezos, EOS etc.

Abbildung 2

Quelle: Autoren

STOs sind aus den sogenannten Initial Coin Offerings (ICOs) hervorgegangen. Weit mehr als 10 Mrd. USD wurden 2017 und 2018 via ICOs in Startups investiert. Dabei wurden bis dato typischerweise Utility Token herausgegeben, die dem Käufer ein Recht auf zukünftige Dienstleistungen oder Ansprüche auf Produkte gewähren. Im Rahmen der großen ICO-Welle 2017 und 2018 gerieten auch betrügerische Emissionen in die Schlagzeilen. Allerdings ist nun der erste Hype vorüber, was sich am stark rückläufigen ICO-Volumen zeigt. Das Hauptunterscheidungsmerkmal zwischen Utility und Security Token ist, dass bei Security Token ein rechtlich anerkanntes Kapitalmarkt-Konstrukt mit den Zahlungen auf einer Blockchain gekoppelt werden.

Bisher ist es für Startups kaum möglich, Security Token zu emittieren und zu handeln. Allerdings ist hier für 2019 ein deutlicher Fortschritt zu erwarten. Bereits zu Beginn des Jahres haben erste Krypto-Börsen begonnen, Dienstleistungen im Zusammenhang mit Security Token (z.B. Verwahrung, Listung, Due Diligence) anzubieten.

Auch regulierte Wertpapierbörsen wie die Börse Stuttgart streben an, noch in diesem Jahr einen Handel mit Security Token zu ermöglichen; an Wertpapierbörsen auf Malta und in Liechtenstein sollen binnen weniger Monate erste STOs möglich sein. Dementsprechend können in absehbarer Zeit Wertpapiere digital nach maltesischem und liechtensteinischem Recht emittiert und gehandelt werden. Aber auch viele Startups planen die Platzierung eines eigenen STOs. Es ist folglich bereits erkennbar, dass STOs eine neue Form der Unternehmensfinanzierung mit durchweg positiven Zukunftsaussichten werden dürften.

Die Crypto-Szene rund um STOs wächst

Derzeit gibt es gerade in Europa interessante Aktivitäten im Bereich der Security Token. Hier sind beispielsweise die Projekte AZHOS und Eco Wave Coin zu nennen.

AZHOS ist ein Startup im Bereich der Supply Chain Finanzierung. In enger Zusammenarbeit mit dem Mittelständler Orbit Logistics wird hier durch Blockchain basierte „Proof of Existence“ in den Spezialchemikalien-Lagern von Industriekonzernen die Liquidität der beteiligten Unternehmen optimiert.

Ein weiteres Projekt im Bereich der erneuerbaren Energien ist das in Tel Aviv ansässige Unternehmen Eco Wave Power. Das innovative Startup plant und entwickelt weltweite Wellenenergie-Projekte. Eine bereits erfolgreich in den Betrieb genommene Anlage ist das Kraftwerk an der Küste von Gibraltar, welches unter anderem vom EU European Regional Development Fund gefördert wird. Mit dem Projekt Eco Wave Coin, einem ebenfalls in Gibraltar lokalisierten Security Token, werden hier weitere Projektvorhaben im Bereich der Energiewirtschaft finanziert.

AZHOS und Eco Wave Coin werden beide durch den in Frankfurt ansässigen, auf Crypto Assets spezialisierten, Dienstleister Blocksize Capital betreut. Das 2018 durch die erfahrenen Fintech-Gründer Christian Labetzsch und Christoph Impehoven gegründete Unternehmen übernimmt dabei die Orchestrierung der technischen sowie rechtlichen Umsetzung der STOs und stellt eine speziell auf Crypto Assets ausgerichtete Handelsinfrastruktur bereit.

Kein Preis ohne Fleiß – Herausforderungen

Die Herausforderungen bei der praxisbezogenen Anwendung von Security Token im Bereich der Unternehmensfinanzierung sind vielfältig – angefangen beim Wertpapierprospekt, über die Ausgestaltung der regulatorischen Know-Your-Customer-Anforderungen, bis hin zu den speziellen Ausgestaltungen der Smart Contracts. Insgesamt ist eine Technologieplattform erforderlich, die einen reibungslosen Onboarding-Prozess ermöglicht und zugleich mehrere Jurisdiktionen unterstützt.

Für eine möglichst automatisierte Abwicklung sowie zur Einhaltung der Anti-Geldwäsche-Bestimmungen, werden digitale Authentifizierungsprovider eingebunden. Nur so können ICOs – als STOs – mit geltendem Kapitalmarktrecht vereinbart werden. Trotz all dieser Herausforderungen hat es die Firma Bitbond Finance GmbH mit Sitz in Berlin kürzlich als erstes deutsches Blockchain Unternehmen geschafft, eine Lizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zur Ausgabe virtueller Wertpapiere zu erhalten.

Und in Zukunft?

Der erste Hype rund um Kryptowährungen und um Blockchain ist verflogen. Nun liegt der Fokus auf der produktiven Weiterentwicklung und Anwendung der Blockchain-Technologie für konkrete Use Cases. Die Technologie hat aktuell eine Marktdurchdringung von weniger als einem Prozent. Allerdings wird sich die Technologie in den nächsten 10–15 Jahren hinsichtlich verschiedener Arten von Finanztransaktionen und weiterer Anwendungsbeispiele durchsetzen und so ein gesamtes wirtschaftliches Ökosystem formen. Wir befinden uns mit der Blockchain Technologie in einer ähnlichen Entwicklungsphase wie das Internet in den 90er Jahren, weswegen es sich als schwierig herausstellt, exakte Prognosen zur nächsten Innovation in der Crypto Szene abzugeben.

Insgesamt sind Security Token aber bereits jetzt eine wichtige Innovation, die Wertpapieremissionen und die Unternehmensfinanzierung für Startups grundlegend neu definieren könnte. Mit der steigenden Anzahl an Börsen, die Security Token-Dienstleistungen anbieten, wird auch das Angebot und die Professionalisierung stetig steigen. Daher gilt es abzuwarten und gespannt zu bleiben, was der Markt in Zukunft für digitale Lösungen zur Finanzierung eines Unternehmens bereitstellen wird.



Prof. Dr. Philipp Sandner
Leiter des Frankfurt School
Blockchain Center

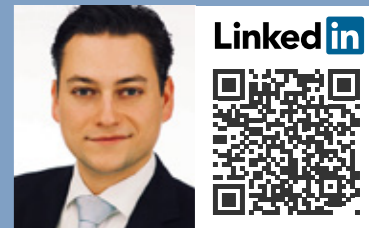
email@philipp-sandner.de

@philippsandner



Felix Bekemeier
Wissenschaftlicher Mitarbeiter am
Frankfurt School Blockchain Center

felix.bekemeier@fs-blockchain.de



Christoph Impehoven
Gründer und Geschäftsführer von
Blocksize Capital sowie dem FinTech
micobo mit Sitz in Frankfurt

ci@blocksize-capital.com



Christian Labetzsch
Gründer und Geschäftsführer von
Blocksize Capital sowie dem FinTech
micobo mit Sitz in Frankfurt

cl@blocksize-capital.com

Verrückte (Börsen-)Zeiten Was ist die richtige Strategie für Ihre Kunden?

Nachdem in 2017 und auch in der ersten Jahreshälfte 2018 oft über mangelnde Volatilität an den Aktienmärkten diskutiert wurde, meldete sich diese über das letzte halbe Jahr mit Macht zurück. Und dies ohne große Vorwarnung für die Anleger.

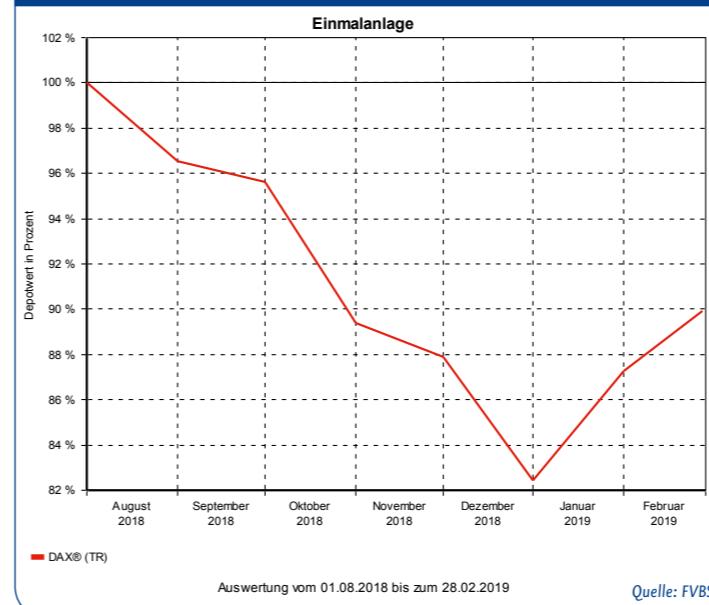


Eine Achterbahnfahrt der Gefühle

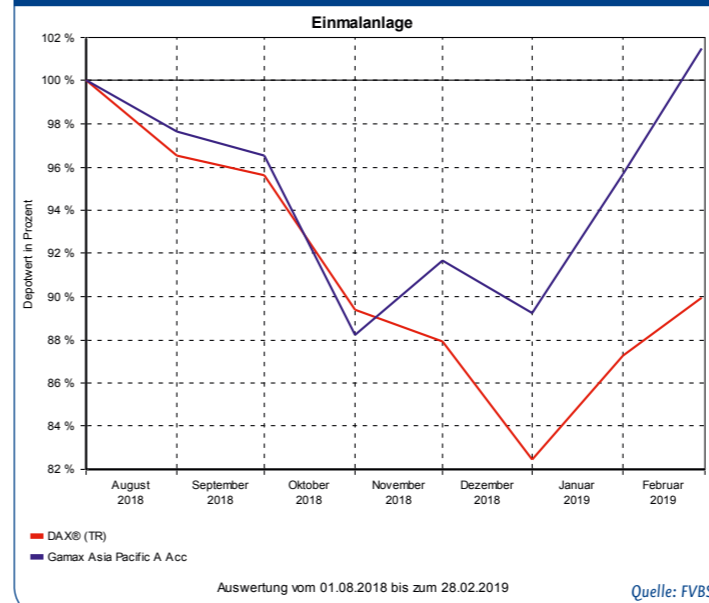
Was war passiert? Nun, zunächst einmal erlaubten sich die Märkte eine seit langem überfällige deutliche Marktkorrektur mit dem Tiefpunkt zum Jahresende 2018, die dann in 2019 ebenso unerwartet in einen fulminant positiven Jahresstart umschlug. Betrachten wir dazu exemplarisch einmal des Deutschen Aktienliebbling, den DAX (siehe Grafik 1).

Auf knapp 18% Minus in nur 5 Monaten, folgte eine Renaissance des deutschen Aktienmarktes um gute 50% des Verlustes (9%) in nur 2 Monaten. Volatilität über diesen Zeitraum – satte 15%!

Grafik 1



Grafik 2



Strategie gefragt

Wie geht man nun als Berater für seine Kunden mit einer solchen Extremsituation um? Performer hat sich einmal in der Vermittlerschaft umgehört und wird nachfolgend einige verschiedene Lösungsansätze anhand von Patriarch-Konzepten und unterschiedlichen Kundenzielgruppen vorstellen.

1 Der hartgesottene Kunde – 100% Aktienquote als stetige buy-and-hold-Strategie

Die „alten Hasen“ in der Vermittlerschaft mit langjährig erfahrenen Aktienkunden schilderten uns, dass sie sich von so einem Szenario gar nicht aus der Ruhe bringen lassen. Einmal getroffene Entscheidungen für herausragende aktive Fonds werden in einer solchen Phase einfach „ausgesessen“ oder noch besser, durch Nachkäufe optimiert. Denn, so die Vermittler, solche Phasen gehören halt einfach dazu, wenn man langfristig außergewöhnliche Renditen erzielen will. Als wir um ein Extrembeispiel baten, wurde uns dazu der **GAMAX Asia Pacific Funds (WKN: 972194)** genannt, den wir in der Grafik 2 aufbereitet haben.

Beim Blick auf die Grafik wird schnell klar, was die Vermittler meinen. Der ausgezeichnete Asienfonds, welcher vor 2018 sein letztes negatives Jahresergebnis in 2011 hatte (und beinahe jedes Jahr dazwischen zweistellige Plusrenditen geliefert hat), erholte sich aufgrund der hervorragenden aktiven Managementleistung der DJE Kapital AG viel schneller, als beispielsweise der DAX. Er liegt über denselben Zeitraum betrachtet bereits heute schon wieder im Plus! Einfach nur durch Ruhe bewahren und aussitzen. Und das nach zwischenzeitlich auch 12% Minus und bei einer noch höheren Volatilität von 18%. Wer natürlich die Zeichen der Zeit erkannt und in die Schwäche hinein nachgekauft hat, hatte die einmalige Chance ein exzellentes Investment zu einem wahren Dumping-Preis zu erwerben. Sehr beeindruckend, wie wir finden.

Auf Nachfrage von performer, wie viele Kunden denn eine solche „Achterbahnfahrt der Gefühle“ aushalten (also für wie viele der Kunden dies die richtige Strategie ist), gaben die Berater aber unumwunden zu, dass dies nur die allerwenigsten und erfahrensten Aktieninvestoren können. Somit haben wir hier wohl eine Strategie für vielleicht 10 – 20% der Kunden. Es muss also noch mehr geben.

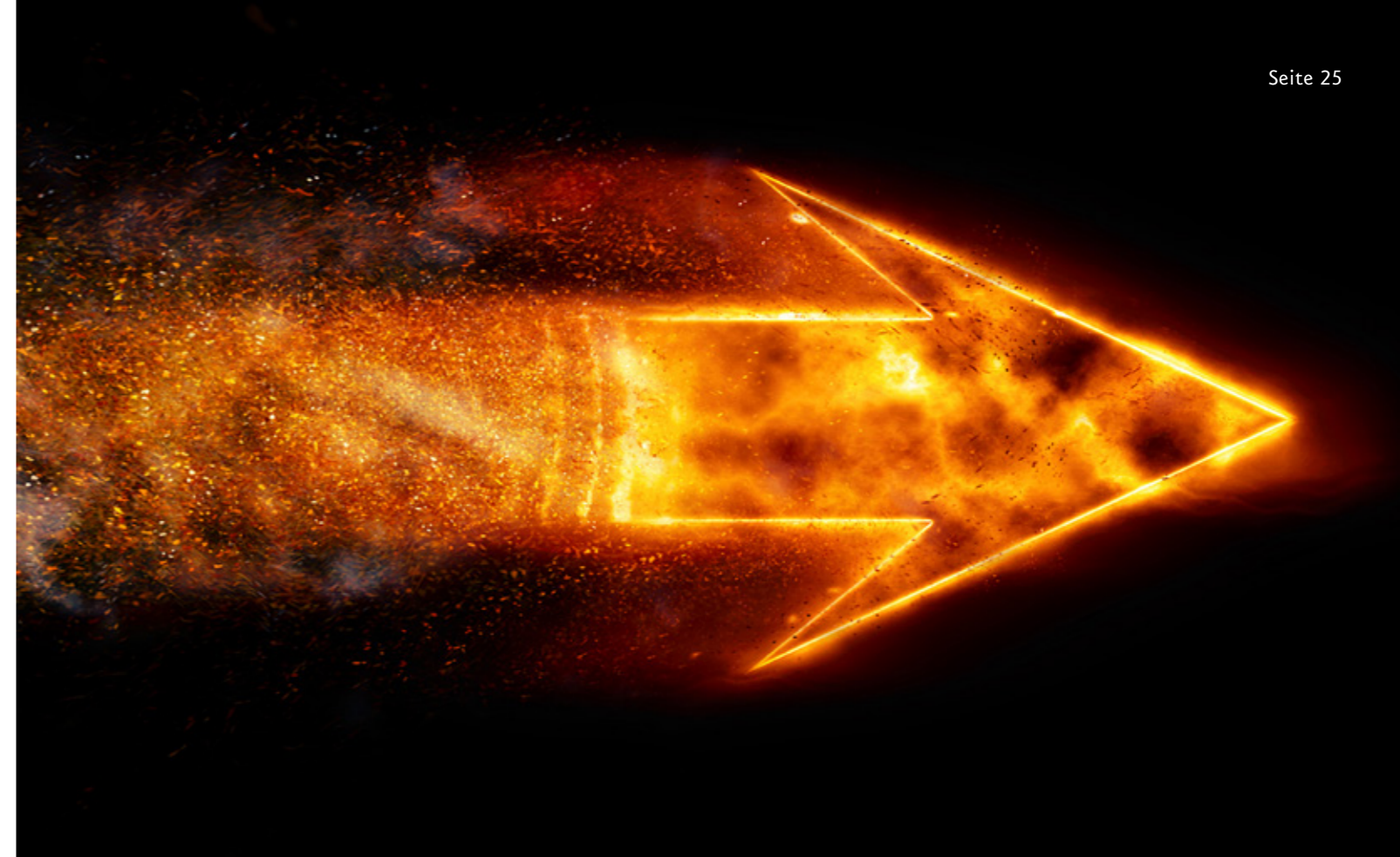
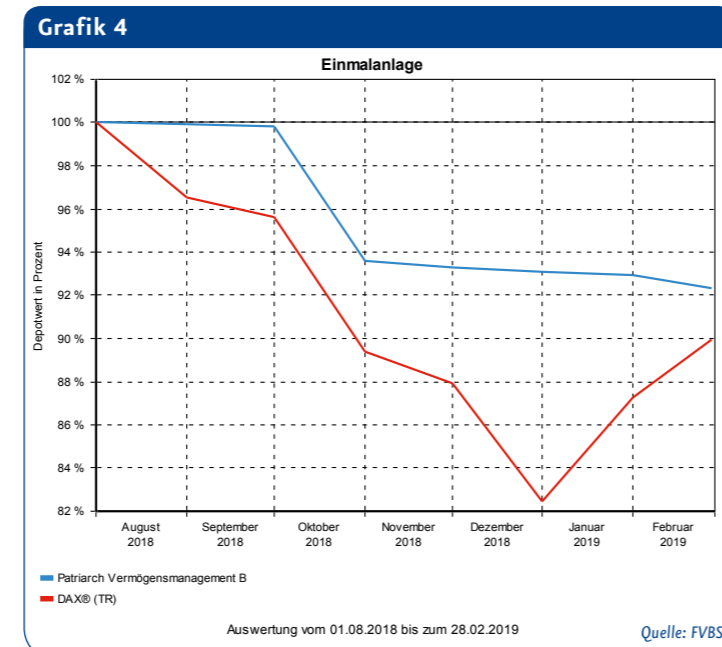
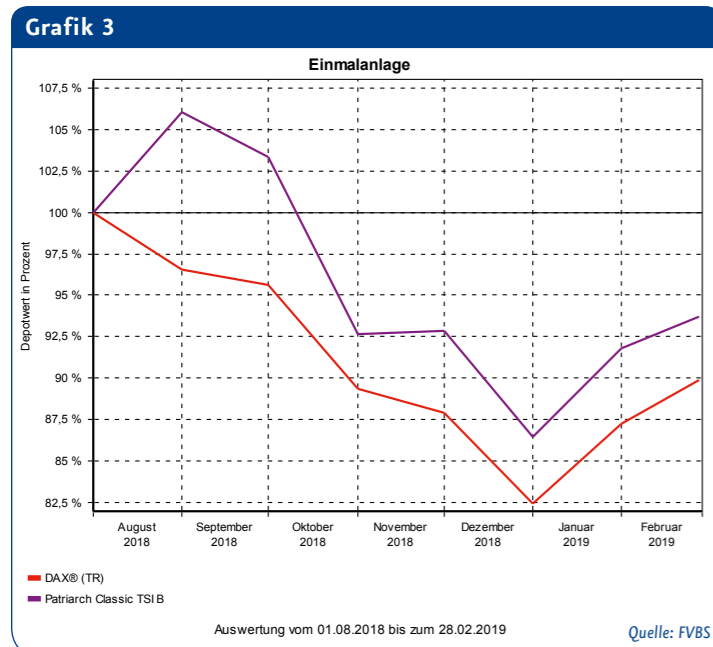
2 Der maßvolle Investor – anteilige Absicherung über Variation der Aktienquote

Auf unserer Suche nach anderen beliebten und funktionierenden Strategien wurde uns immer wieder die Anpassung der generellen Aktienquote je nach Marktaussicht genannt. Auch hier baten wir um ein Beispiel aus der Patriarch-Fondswelt. Die Vermittler nannten uns den **Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q)**. Dieser Fonds kann zwar sogar in einem absoluten Extremszenario seine Mindestaktienquote von 51% via Short-ETFs zu einer neutralen Position weghedgen, musste dieses Szenario in seiner fünfjährigen Bestehensgeschichte aber bisher noch nie komplett ausschöpfen. Die Variation der Aktienfondsquote zwischen 51% und 100% ist dagegen aber ein ständig fortlaufender Prozess und ein großer Garant des Fondserfolges. Werfen wir auch hier einmal einen genauen Blick in die anspruchsvolle Phase der letzten Monate (siehe Grafik 3).

Der extrem erfolgreiche Fonds, welcher auch heute per Stichtag 28.2.2019, und damit nach dem gesamten Marktückgang betrachtet, immer noch über eine zweistellige Rendite p.a. nach Spesen seit Auflage vor 5 Jahren (10,55% p.a.) verfügt, hat sich mit seiner Strategie

der Relativen Stärke ebenfalls gut in der kritischen Marktphase geschlagen. Ebenso wie der DAX musste der Fonds erstmals in seiner Geschichte in 2018 auch ein negatives Jahresergebnis hinnehmen, fuhr aber über sein Aktienquotenmanagement einen um 40% niedrigeren Verlust im betrachteten Krisenzeitraum ein (Grafik 3). Dabei schwankte die Aktienquote lediglich zwischen 70% und 100% über den Zeitraum. Die Volatilität wurde hier auch extrem genutzt und lag beim Fonds sogar bei 20,5%. Somit ist die Verlustbegrenzung geglückt. Offen gesagt wird den Altanlegern, die in den 4,5 Jahren von Fondsaufgabe bis zur betrachteten Phase (02.2014 – 07.2018) zuvor sage und schreibe 78% Gewinn eingefahren hatten, dieser minimale Verlust ohnehin ziemlich egal sein. Oder sie haben diesen Rückschlag sogar zum Nachkaufen genutzt.

Auch hier fragten wir, für welchen Prozentsatz von Kunden eine solche Strategie passt. Die Antwort war ähnlich, wie bei der ersten Methodik. Circa 20%–25% der Kunden kämen hierfür ungefähr in Frage, meinten die Berater. Denn immerhin braucht man auch für diesen Ansatz eindeutig stark aktienaffine Anleger. Und das sind eben die wenigsten Deutschen. Also gilt es für die performer-Redaktion nun den Schwerpunkt auf die Suche nach defensiveren Strategien zu legen.



3 Der sicherheitsorientierte Anleger – Flucht in Cash, wenn es richtig kracht!

Bei der im positiven Sinne gemeinten, massentauglichsten Anlagestrategie in solch schwierigen Marktphasen, war sich die Vermittlerschaft besonders einig. Die Basisstrategie für die Mehrzahl der vorsichtigen Kunden sind offenbar eindeutig die Patriarch Trend 200-Lösungen in jeglicher Form. Hier finden sich laut Vermittlerangaben zwischen 50%–75% der Kunden wieder. Bei Vermittlern, die keine Spezialisierung im Fondsgeschäft haben, sondern eher als Allrounder aufgestellt sind, bilden diese Strategien in Einzelfällen sogar mittlerweile das ausschließlich angebotene Fondsspektrum. Auf unsere Frage an welcher Trend 200-Strategie wir deren Effizienz einmal überprüfen sollen, wurde uns immer wieder der **Patriarch Vermögensmanagement Fonds (WKN: AOEQ04)** genannt. Insbesondere, da der Fonds inhaltlich ja mit passiven Instrumenten (ETFs) arbeitet, aber durch sein aktives Management über die StarCapital AG beweist, dass man um ein funktionierendes Absicherungssystem verfeinert, auch mit eigentlich für eine Abwärtsmarktphase eher unpassenden Aktien-ETFs daraufhin überprüft, wie die Grafik 4 zeigt.

In Summe zeigt sich auch hier eine Verlustreduktion in Relation zum DAX von gut 25%. Somit relativ nah an dem Ergebnis der vorherigen Strategie. Allerdings mit einer völlig anderen Vorgehensweise, die erst auf den zweiten Blick so richtig ersichtlich wird. Bereits frühzeitig per 12.10.2018 zog die Strategie über die Trend 200-Systematik die Reißleine und verließ für ihr besonders vorsichtiges Klientel bereits sehr vorausschauend komplett den Aktienmarkt, bevor die eigentlich richtig heftigen nächsten 2,5 Verlustmonate überhaupt stattfanden. Eine Wohltat für alle eher dünnhäutigen Investoren diese unschöne Marktphase aus einem 100%igen Cash-Investment vom Seitenrand aus zu verfolgen. Der Preis dafür ist allerdings, dass man bei der steilen Aufwärtsphase zu Beginn 2019 auch nicht sofort dabei war. Die Strategie kehrte erst per 26.2.2019 wieder zu 100% in die Aktienmärkte zurück. Laut Beraterschaft aber kein Problem für das hier betrachtete Klientel, denn Sicherheit steht bei dieser Kundengruppe eben klar vor Rendite.

Einfach kann jeder

Natürlich hören wir in unserer Redaktion bereits jetzt die ersten Stimmen, die uns dafür kritisieren werden, dass wir die dargestellten Lösungsansätze viel zu negativ dargestellt haben. Nämlich nur mit Fokus auf den Krisenzeitraum und eben nicht auf die langfristig so

imposanten geglätteten Ergebnisse und die immer wieder sehr beeindruckenden beliebten Mountain-Charts. Dazu sei kurz angemerkt, dass wir natürlich wissen, dass alle dargestellten Finanzproduktlösungen in „Börsensonnenzeiten“ hervorragend für die Anleger funktioniert haben und das diese Phasen natürlich bei weitem überwiegen. Daraus entstehen ja die tollen geglätteten Renditen über die Jahre, die die Investoren so schätzen. Darauf kam es uns hier aber eben gerade nicht an. Denn – einfach kann schließlich jeder. Wir wollten bewusst den Finger in die Wunde legen, wie sich grundlegend gute Lösungen unter widrigen Bedingungen bewähren. Denn das interessiert UND ÜBERZEUGT Kunden oft viel mehr. Natürlich wollen wir hier gerne final noch einmal festhalten, dass auch ein überschaubares einstelliges Minus in der betrachteten Phase in Relation ein hervorragendes Anlageergebnis ist.

Was passt zu wem?

Die performer-Analyse belegt also sehr eindeutig, dass einem informierten und vorbereiteten Kunden vor solchen immer wiederkehrenden negativen Marktphasen nicht bange sein muss. Denn Strategien, um sich im Vorfeld dafür zu wappnen, gibt es offensichtlich viele. Vermutlich noch etliche mehr, als wir hier in unserem kleinen Top3-Vermittlerranking beleuchtet haben. Entscheidend bleibt es offensichtlich, die eigene Risikopräferenz im Vorfeld seiner Kapitalanlage gut zu kennen und die dementsprechend individuell bestmöglich passende Strategie rechtzeitig für sich zu finden und zu vereinbaren. In der Produktpalette der Patriarch Multi-Manager GmbH findet sich dazu definitiv reichlich Auswahl. Fehlt also nur noch der richtige verantwortungsbewusste Berater für das fundierte Anlagegespräch. Dass es daran bundesweit mit Sicherheit nicht mangelt, durfte performer im Rahmen dieser Analyse immer wieder feststellen. Somit können wir allen Endkunden dazu einfach nur viel Erfolg wünschen.

GAMAX
MANAGEMENT AG

Jung, Qualifiziert, Finanzkräftig Junge Verbraucher sind Trendsetter

Der GAMAX Junior Fund (ISIN: LU0743996067) ist ein defensiver Long-only-Aktienfonds, der in Aktien aus Industrie- und Schwellenländern investiert und auf Unternehmen spezialisiert ist, die auf junge Verbraucher ausgerichtet sind. Junge Verbraucher gelten als Trendsetter und sind oftmals Vorreiter für zukünftige Konsumtrends in allen Altersgruppen. Junge Verbraucher haben auch in der Regel das höchste verfügbare Einkommen, insbesondere in den Schwellenländern, und sind damit für viele Unternehmen Wachstumsbeschleuniger.

- Aktiv gemanagt von DJE Kapital AG
- Benchmark-unabhängig
- Globaler Long-only-Aktienfonds
- Starke langfristige Wertentwicklung von 98,5%¹

Weitere Informationen finden Sie auch unter www.gamaxfunds.com/de/junior-fonds

¹Absolute Wertentwicklung vom 6.3.12 - 28.02.19, nach Gebühren, nicht ausschüttende Anteilsklasse I

GAMAX Funds – Junior“ ist ein Teilfonds von „GAMAX Funds“, einem offenen OGAW Umbrella-FCP mit Sitz in Luxemburg, der von der Commission de Surveillance du Sector Financier (CSSF) zugelassen ist. Der Fondsmanager ist die Gamax Management AG (Gamax), die von der CSSF in Luxemburg zugelassen ist, und der beauftragte Portfoliomanager ist die DJE Kapital AG, die von der BaFin in Deutschland zugelassen ist. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen kein Angebot von Produkten oder Dienstleistungen und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots für Produkte oder Dienstleistungen dar. Sie sind nicht für Personen bestimmt, denen der Bezug solcher Informationen nach dem am Ort ihrer Staatsbürgerschaft, ihres Geschäfts- oder Wohnsitzes geltenden Recht untersagt ist. Bitte beachten Sie Folgendes: Die Wertentwicklung der Vergangenheit oder die aktuelle Lage geben nicht unbedingt verlässliche Anhaltspunkte für die zukünftige Wertentwicklung. Der Wert Ihrer Anlage kann sowohl steigen als auch fallen. Der Nettoinventarwert des Fonds kann aufgrund seiner Portfolienzusammensetzung oder der angewandten Techniken des Portfoliomanagements jederzeit einer hohen Volatilität unterliegen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Prospekt und den wesentlichen Anlegerinformationen, die in englischer und deutscher Sprache auf der Website von GAMAX abrufbar sind (<http://www.gamaxfunds.com/junior-fund/kiid-literature>).

JUNIOR
GAMAX FUNDS

Patriarch im neuen „Home of GAMAX“ in Dublin

Zwei Jahre ist es schon wieder her, seit die Patriarch Multi-Manager GmbH zuletzt mit interessierten Vertriebspartnern zu Gast in Dublin bei der Mediolanum Asset Management Limited (Mutter der GAMAX Management AG) war. Ende März 2019 war es dann wieder soweit. Acht Vermittler bekamen die seltene Gelegenheit, sich vor Ort rund um die beiden favorisierten GAMAX Funds „Junior“ und „Asia Pacific“ aus erster Hand zu informieren. Fiel der letzte Besuch im März 2017 in eine absolute Boom-Phase der Aktienmärkte, so erfolgte der diesmalige Besuch nach einem deutlichen Börsenrückschlag im vierten Quartal 2018 und somit unter anderen Vorzeichen. Für performere daher eine spannende Gelegenheit bei den diesjährigen Reiseerfahrungen einmal über die Schulter zu schauen.

Optimales Timing

Der Zeitpunkt konnte kaum besser gewählt sein, denn just im Moment hat die Mediolanum Asset Management Limited ihren Sitz in Dublin aus dem äußeren Bereich der Innenstadt mitten in den boomenden Finanzdistrikt verlegt. Dies ist einmal natürlich dem stark wachsenden Geschäft der Banco Mediolanum Group geschuldet, aber ebenso auch der (speziell durch den Brexit) stetig wachsenden Bedeutung von Dublin als eine der führenden Finanzmetropolen in Europa. DIE Gelegenheit für die Patriarch-Gruppe sich die neue Heimat der Mediolanum Asset Management Limited in Dublin sofort zum Einzugs einmal anzusehen.

Sitzverlegung der GAMAX Management AG

Als Duplizität der Ereignisse verlegt die eigentliche GAMAX Management AG ihren Sitz zeitgleich ebenfalls von Luxemburg nach Dublin. Die beliebten Fonds erhalten daher logischer Weise einen „irischen Pass“. Auch das hauseigene telefonische Vertriebsbetreuungsteam der GAMAX-Fonds (parallel zur Dienstleistung des Patriarch-Teams) wechselt konsequenter Weise nach Irland. Sinnvoll also sich im Rahmen eines Vor-Ort-Besuches von der Leistungsfähigkeit der Kollegen bei Anfragen deutschsprachiger Kunden zu überzeugen.

Managementinformation aus erster Hand – DJE Kapital AG vor Ort in Dublin

Doch bei aller Wichtigkeit solcher organisatorischer Aspekte, steht die Qualität und Informationsnähe des Fondsmanagements der GAMAX-Fonds für Vermittler verständlicher Weise an erster Stelle. Daher war ein besonderes Highlight des Patriarch-Vermittlerbesuches in Dublin sicher neben der Präsentation des hauseigenen Investitionsansatzes des Mediolanum Asset Managements und den vertrieblichen Ausführungen des Patriarch-Teams, das Referat der extra eingeflogenen Delegation für das GAMAX-Fondsmanagement verantwortlichen DJE Kapital AG. Vertriebsvorstand Thorsten Schrieber ließ es sich in persona nicht nehmen, den Patriarch-Kunden die aktuelle DJE-Sicht auf die Finanzmärkte zu vermitteln, bevor Sales-Manager Mario Künzel die neuesten Informationen und Investmentideen des Fondsmanagements der beiden GAMAX-Aktiefonds ausführte.

Rücksetzer aus 2018 als Kaufchance verstehen

Die wichtigste Kernmessage der Referate war es sicherlich, die lange nicht mehr gesehenen Kursrücksetzer aus 2018 bei den GAMAX-Fonds (wie der Blick auf die Renditedreiecke der Fonds zeigt) als klare Kaufchance zu verstehen (siehe nachfolgende Renditedreiecke).

Bereits die ersten beiden Monate des neuen Jahres haben die deutlichen Drawdowns aus 2018 entweder schon überkompensiert, wie beim Stiftungsfonds des Jahres 2018, dem GAMAX Junior Funds A (WKN: 986703), oder nahezu wieder reingeholt, wie beim GAMAX Asia Pacific Funds A (WKN: 972194). Ein klareres Qualitätsmerkmal kann es wohl kaum geben! Hier hieß es für mittelfristig ausgerichtete Kunden unbedingt zuschlagen. Sparplankunden können sich ohnehin aufgrund des Cost-Average-Effektes über diese zwischenzeitlichen Rücksetzer als Renditeturbo freuen.

Renditedreieck GAMAX Funds Junior A (986703) 01.01.2008 – 31.12.2018

		Ausstieg										
		Dez 18	Dez 17	Dez 16	Dez 15	Dez 14	Dez 13	Dez 12	Dez 11	Dez 10	Dez 09	Dez 08
Einstieg	Jan 18	-6,67%										
	Jan 17	1,70%	10,83%									
	Jan 16	1,61%	6,01%	1,41%								
	Jan 15	4,72%	8,81%	7,82%	14,63%							
	Jan 14	6,44%	9,99%	9,72%	14,12%	13,62%						
	Jan 13	8,51%	11,84%	12,09%	15,89%	16,53%	19,52%					
	Jan 12	8,75%	11,56%	11,07%	14,44%	14,37%	14,75%	10,18%				
	Jan 11	7,15%	9,28%	9,02%	10,61%	9,63%	8,34%	3,14%	-3,44%			
	Jan 10	8,58%	10,65%	10,63%	12,25%	11,78%	11,32%	8,71%	7,99%	20,77%		
	Jan 09	10,29%	12,35%	12,55%	14,24%	14,14%	14,28%	13,01%	13,97%	23,81%	26,93%	
	Jan 08	6,16%	7,53%	7,17%	7,91%	6,99%	5,92%	3,39%	1,76%	3,56%	-4,11%	-27,56%

QUELLE: FVBS; Angaben der Performance p.a. nach laufenden Fonds-Gebühren, ohne Gewähr
Berechnung immer 01.01. bis 31.12. des entsprechenden Jahres. Performance p.a.

Renditedreieck GAMAX Asia Pacific A (972194) 01.01.2008 – 31.12.2018

		Ausstieg										
		Dez 18	Dez 17	Dez 16	Dez 15	Dez 14	Dez 13	Dez 12	Dez 11	Dez 10	Dez 09	Dez 08
Einstieg	Jan 18	-14,31%										
	Jan 17	-0,42%	15,73%									
	Jan 16	2,38%	11,91%	8,22%								
	Jan 15	4,98%	12,32%	10,66%	13,15%							
	Jan 14	6,11%	11,94%	10,70%	11,97%	10,79%						
	Jan 13	5,43%	9,89%	8,47%	8,56%	6,33%	2,05%					
	Jan 12	6,73%	10,71%	9,73%	10,12%	9,12%	8,30%	14,92%				
	Jan 11	3,26%	6,05%	4,51%	3,79%	1,57%	-1,33%	-2,89%	-18,10%			
	Jan 10	4,92%	7,60%	6,49%	6,20%	4,87%	3,44%	3,90%	-1,21%	19,17%		
	Jan 09	8,80%	11,72%	11,23%	11,67%	11,42%	11,55%	14,06%	13,78%	34,10%	50,90%	
	Jan 08	4,27%	6,34%	5,34%	4,99%	3,87%	2,76%	2,90%	0,09%	7,02%	1,41%	-31,85%

QUELLE: FVBS; Angaben der Performance p.a. nach laufenden Fonds-Gebühren, ohne Gewähr
Berechnung immer 01.01. bis 31.12. des entsprechenden Jahres. Performance p.a.

Das Arbeitsumfeld verstehen

Wie es sich für gute Gastgeber gehört, war das Mediolanum Asset Management Team rund um die Herren Conor Owens, Peter Kinahan und Kieran Dargan, angeführt von Managing Director Furio Pietribiasi, stark bemüht ihren deutschen Gästen nicht nur die Arbeitsabläufe und Managementstrategien zu vermitteln, sondern auch ein wenig von der irischen Mentalität näher zu bringen. So gehörte nach einem lehrreichen Seminartag für die Patriarch-Gruppe am

Abend ein gutes Steak, gepaart mit dem einen oder anderen Pint Guinness ebenso zum wohlverdienten Tagesausklang, wie eine geführte Sight-Seeing-Tour durch die Hauptstadt Irlands, um die Historie des freiheitsliebenden Landes besser zu verstehen.

Das Fazit der Patriarch-Gruppe war somit schnell gefasst: Dublin ist in jedem Fall eine Reise wert und die GAMAX-Fonds sind für jedes Depot definitiv eine renditestarke Bereicherung.

Risiken mindern Ertrag erhalten

Ein Gastbeitrag von Sammy Suzuki

Der konstante Fokus auf die Vermeidung von Verlusten zahlt sich langfristig in Form höherer und stabilerer Erträge aus. Das **AB Low Volatility Equity Portfolio** bietet Anlegern eine globale Aktienlösung auch für schwierigere Märkte.

Der Schutz des Fondskapitals in schwierigen Marktphasen ist ein elementar wichtiger Bestandteil der Anlagephilosophie des **AB Low Volatility Equity Portfolio**. Durch die möglichst signifikante Reduzierung der Kursschwankungen im Portfolio wird ein langfristig überdurchschnittlicher Ertrag angestrebt.

Qualität, Stabilität, Preis: Die tragenden Säulen unserer Anlagephilosophie

Qualitätsaktien mögen in heißlaufenden Märkten nicht immer ganz vorne dabei sein. Langfristig setzt sich Qualität jedoch meist durch. Wir suchen spezifisch nach Unternehmen, die über nachhaltige Geschäftsmodelle sowie widerstandsfähige Wettbewerbsvorteile verfügen, die ihr Wachstum aus eigenen Mitteln finanzieren können und deren Ausgabendisziplin sie widerstandsfähig macht.

Der zweite Schlüsselfaktor ist Stabilität. Hierfür identifizieren wir Aktien, die sich weniger heftig als der Gesamtmarkt bewegen. Insbesondere suchen wir hier nach Unternehmen mit relativ gut vorhersehbaren Gewinnentwicklungen.

Und schließlich legen wir auch ein großes Augenmerk auf den „richtigen“ Preis. Der Einstiegskurs ist von entscheidender Bedeutung für den Anlageerfolg. Anders als viele Konkurrenten richten wir uns dabei aber nicht so sehr nach dem Kurs-Gewinnverhältnis. Vielmehr achten wir auf den freien Cashflow, also die zur Verfügung stehenden Barmittel aus dem operativen Geschäft. Freier Cashflow erlaubt es einem Unternehmen, aus eigener Kraft zu wachsen, durch Investitionen ins eigene Geschäft oder auch Zukäufe ohne Schuldenaufnahme. Allzu viele Investoren kaufen Aktien, weil sie das zugrunde liegende Unternehmen unbedingt besitzen wollen, und vernachlässigen dabei den zu zahlenden Preis. Doch egal wie herausragend die jeweilige Firma auch sein mag, wenn man zu viel für die Aktie bezahlt, sinken die Chancen auf ein erfolgreiches Investment beträchtlich. Ein gutes Unternehmen und eine gute Aktie sind also oft zwei Paar Schuhe.

Risikomanagement ist voll in die Portfoliokonstruktion integriert

Eine simple Zusammenstellung der vielversprechendsten Aktienideen führt aber nicht zu einem ausgewogenen Portfolio. Vielmehr muss sorgfältig abgewogen werden, ob eine neue Position die Charakteristika des Gesamtportfolios nicht in eine ungewollte Richtung verändert. Wir zielen darauf, zu 90% an steigenden Märkten zu partizipieren, aber nur 70% der Abwärtsbewegungen in Baissephasen mitzumachen. Wir sind der Ansicht, dass der Abwärtsschutz, den defensive Aktien bieten, im aktuell herausfordernden Umfeld für Anleger noch wertvoller wird.

Mit dem stringenten, risikoaversen Ansatz des **AB Low Volatility Equity Portfolio** sind wir unserer Überzeugung nach gut aufgestellt, um auch in turbulenten Märkten für unsere Anleger Kurs zu halten.

Fondsdaten		AB Low Volatility Equity Portfolio
ISIN/WKN	Class A	LU 0861579265/A141C0
ISIN/WKN	Class A EUR H	LU 0861579778/ A141C1
Währung		USD
Domizil		Luxemburg
Auflegedatum		11.12.2012
Fondsmanager		Kent Hargis, Sammy Suzuki
Anlageuniversum		Aktien weltweit

Historische Performance ist kein Indikator für zukünftige Erträge.

Die hierin von AB geäußerten Ansichten und Meinungen sind als Werbung zu verstehen. Sie richten sich an professionelle Kunden, basieren auf unseren internen Prognosen und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Anlagen in den Fonds bergen bestimmte Risiken. Die Anlageerträge und der Kapitalwert des Fonds sind Schwankungen unterworfen. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und der Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds sind kostenfrei und in deutscher Sprache auf www.alliancebernstein.com oder kostenfrei in Papierform bei den Informationsstellen ODDO BHF Aktiengesellschaft, Bockenheimer Landstraße 10, 60323 Frankfurt am Main bzw. UniCredit Bank, Austria AG, Residenzplatz 1, 1020 Wien, erhältlich.

SAMMY SUZUKI



Suzuki ist bei AB CIO für Strategic Core Equities. Er ist seit 2012 Fondsmanager des AB Emerging Markets Low Volatility Equity Portfolio und seit 2015 des AB Low Volatility Equity Portfolio. Suzuki ist bereits seit 1994 bei AB tätig, zunächst als Analyst für Investitionsgüter, später Technologie. Zuvor war er Berater bei Bain & Company.



ALLIANCEBERNSTEIN

AB Europe GmbH

Maximilianstr. 21

D-80539 München

Kontakt: Gunnar Knierim

Tel.: +49 (0)89 255 400

info.europe@AllianceBernstein.com

www.AllianceBernstein.com

GAMAX – die „Italian Connection“

Ein Interview mit Furio Pietribiasi

Der GAMAX Junior Fonds und der GAMAX Asia Pacific Fonds spielen für Patriarch seit Beginn der gemeinsamen Partnerschaft im Jahr 2015 eine ganz besondere Rolle.

2001 wechselte GAMAX in den Besitz der Mailänder Mediolanum Banking Group, einem der bekanntesten Banken- und Finanzdienstleister Italiens. Die Gruppe verfügt über eines der umfangreichsten Beraternetzwerke (Family Bankers®), das sich auf Finanzplanung mit besonderem Blick auf die Kundenbedürfnisse konzentriert hat. Entscheidungen bezüglich Märkte und Anlageinstrumente werden an die Profis delegiert, die für die Vermögensverwaltung innerhalb der Gruppe tätig sind. Performer sprach mit Furio Pietribiasi, CEO von Mediolanum Asset Management.

PERFORMER: Können Sie uns etwas über die Mediolanum-Gruppe erzählen und was Sie bewogen hat, GAMAX zu erwerben?

PIETRIBIASI: Die Ursprünge der Banca Mediolanum reichen bis ins Jahr 1982 zurück. Damals gründete Ennio Doris das Unternehmen, um Finanzplanungslösungen einschließlich Bank-, Versicherungs- und Investmentdienstleistungen anzubieten, die auf der lebenslangen Beziehung zu einem einzigen Berater bzw. Family Banker® basieren – ein Ansatz, der heute von mehr als 5.000 Finanzberatern fortgeführt wird. Dank der konsequenten Ausrichtung auf Kundenservice und erstklassige Anlageergebnisse wuchs das verwaltete Vermögen im italienischen Markt stark.



1996 wurde die Banca Mediolanum S.p.A. gegründet, die im folgenden Jahr in Italien an die Börse ging. Es folgten Akquisitionen in Spanien und Deutschland, darunter auch die Übernahme von GAMAX. 1997 wurde unter dem Namen Mediolanum International Funds in Dublin das Research- und Produktinnovationszentrum für das Fondsgeschäft der Gruppe gegründet. Der Erwerb von GAMAX erklärt sich aus den europäischen Wachstumsplänen der Mediolanum-Gruppe, die auch den Einstieg in den deutschen Markt vorsahen. Das Unternehmen wurde von einem kleinen, regionalen Einzelhandelsvertrieb zum integralen Bestandteil einer größeren Gruppe umgebaut und genießt nun sämtliche damit verbundenen Vorteile wie Zugang zu Investitionen, Kundenservice sowie Marketing- und Vertriebsmöglichkeiten in ganz Europa.

PERFORMER: Was war der Anlass für die Gründung der Niederlassung in Dublin?

PIETRIBIASI: Dublin bot uns die Plattform für ein ausgefeiltes Fondsmanagement, wie es in Italien seinerzeit nicht möglich war. Die irische Regierung hat sich intensiv darum bemüht, die notwendige Infrastruktur für Auslandsinvestitionen zu schaffen, die Dublin nicht nur für Fondsmanager, sondern auch für andere Wirtschaftszweige, wie etwa den Technologiesektor, überaus attraktiv gemacht hat. Die Stadt entwickelt ein Finanzdienstleistungszentrum von Weltformat, das uns durch das Angebot an ebenso weitgefächerter wie hochspezialisierter fachlicher Expertise und durch den erstklassigen rechtlichen und regulatorischen Rahmen das ideale Umfeld für die Ausweitung unseres internationalen Vermögensverwaltungsgeschäfts bot. Wir hatten sofort Zugang zu den größten und innovativsten Lösungen und Dienstleistungen führender internationaler Vermögensverwalter und Finanzdienstleister, was unser Geschäftswachstum noch beschleunigt hat. Die Wettbewerbsfähigkeit des Zentrums ist seither ständig gewachsen und wird dies durch den Brexit und den Zustrom neuer Player, Talente und Qualifikationen auch weiter tun. Irland verfügt über ein gutes Angebot an hochqualifizierten Arbeitskräften und die Verflechtungen mit dem florierenden Technologiesektor haben eine äußerst dynamische und innovative Fintech-Szene hervorgebracht. Davon abgesehen suchen und finden wir hochrangige Investmentprofis aus der ganzen Welt. Heute sind wir der drittgrößte Vermögensverwalter, der von Dublin aus operiert.

PERFORMER: Welches sind die Flaggschiffe im aktuellen Fonds-Angebot von GAMAX?

PIETRIBIASI: Die zentralen Fonds sind der GAMAX Junior und der GAMAX Asia Pacific, die beide mit einer bemerkenswerten Historie und Erfolgsgeschichte aufwarten können und von der von Dr. Jens Erhardt gegründeten Münchner Vermögensverwaltung DJE Kapital AG gemanagt werden. Die langfristige Beziehung beruht auf dem Wissen um die beiderseitigen Stärken, die in einer gemeinsamen Unternehmenskultur wurzeln.

Banca Mediolanum Group in Zahlen

Geschäftsjahr 2018

Nettoertrag	255,7 Mio. €
Verwaltetes/gemanagtes Vermögen	74 Mrd. €
Kernkapitalquote	19,2%
Eigenkapitalrendite	20%
Privatkundeneinlagen	15,8 Mrd. €
Kunden	1.068 Mio.

DISCLAIMER Die in diesem Artikel enthaltenen Informationen stellen kein Angebot für Produkte oder Dienstleistungen dar und sollten nicht als Verkaufsangebot oder Aufforderung zum Kauf ausgelegt werden, noch sollten die darin enthaltenen Informationen als Anlageberatung verstanden werden. Potenzielle Anleger sollten sich mit ihrem professionellen Anlage- und Steuerberater in Verbindung setzen und den entsprechenden Prospekt, das wichtigste Dokument für Investoreninformationen sowie die Jahres- und Halbjahresabschlüsse der Fonds konsultieren, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

FURIO PIETRIBIASI



Furio Pietribiasi ist Geschäftsführer von Mediolanum Asset Management und Mediolanum International Funds, Vorstandsmitglied von Mediolanum International Life und Vorsitzender der GAMAX Management AG.

Er ist Mitglied und ehemaliger Vorsitzender des BoD der Irish Association of Investment Managers sowie Mitglied verschiedener Beratungsgruppen des Taoiseach Department for Asset Management and Funds. Im Laufe der Jahre war er zudem ein aktiver Investor in der Fintech Start-up-Szene und war als BoD-Mitglied bei einigen dieser Start-ups wie Prima Assicurazioni in Italien und Soldo Financials in Irland tätig.



GAMAX Junior stützt sich als Themenfonds auf einen relativ ungewöhnlichen Ansatz für globale Wachstumsinvestitionen, bei dem der Schwerpunkt auf Unternehmen liegt, deren Produkte und/oder Dienstleistungen für die jüngere Generation attraktiv sind. Letztlich handelt es sich dabei um eine globale Wette auf bekannte Marken aus dem Konsumgüter- und dem Technologiebereich – Sektoren, die nach unserer Überzeugung die besten Chancen für überdurchschnittliches, langfristiges Wachstum bieten.

Verantwortlich für die Aktienauswahl sind sieben Aktienanalysten, wobei Dr. Jens Ehrhardt als Chief Investment Officer und Chefplaner des Unternehmens in Abstimmung mit seinem Sohn Dr. Jan Ehrhardt den strategischen Rahmen vorgibt. Die strategische Vermögensaufteilung basiert auf einer ganz eigenen Methodik, die fundamentale und monetäre Faktoren sowie markttechnische Analysen kombiniert. Der Fonds ist Benchmark-unabhängig und in erster Linie nach Bottom-Up-Aspekten aufgebaut. Dabei konzentriert sich die Titelauswahl auf starke Marken mit nachhaltigem Wachstumspotenzial. Daraus resultiert ein qualitätsorientiertes Portfolio, das langfristig hohe Renditen abwirft, jedoch kurzfristig, wenn die Rendite in volatilen Phasen in Mitleidenschaft gezogen werden kann, durchaus auch einmal defensivere Merkmale aufweist.

DJE verwaltet mit dem GAMAX Asia Pacific auch den zweiten Fonds aus dem Hause GAMAX. Von Anfang an hat Dr. Ehrhardt hier denselben Ansatz verfolgt und sich auf Aktien mit niedriger Volatilität konzentriert, um langfristig attraktive Renditen zu erzielen und gleichzeitig das Kapital der Kunden zu erhalten. Ziel des Fonds ist es, an steigenden Märkten zu partizipieren und bei negativen Trends besseren Schutz zu bieten. Dieser vorsichtige Ansatz, der zeitweise zu hohen Barmitteln im Portfolio führen kann, hat sich in allen geografischen Regionen über einen gesamten Marktzyklus hinweg als erfolgreich erwiesen. Auch basiert die strategische Vermögensaufteilung auf der selbstentwickelten DJE-Methodik. Die Aktienauswahl wird anhand von Unternehmenskennzahlen und Anzeichen für eine Unterbewertung bestimmt. Der Aufbau des Portfolios ist Benchmark-unabhängig und spiegelt die Einschätzung der Manager.

Angesichts der Performance erscheint dieser Ansatz vollauf gerechtfertigt: Bis Ende 2018 konnte der GAMAX Asia Pacific Fonds seit der Übernahme des Managements durch DJE im Jahr 2007 eine Rendite von knapp 51% erzielen, rund acht Prozentpunkte mehr als sein Vergleichsindex MSCI Asia Pacific TR (Euro). Der GAMAX Junior beeindruckte sogar mit einem Plus von 95,47%, womit er seinen Vergleichsindex MSCI World TR um 19% übertraf.

PERFORMER: Wie beurteilen Sie die Aussichten für die Fondsverwaltungsbranche?

PIETRIBIASI: Es steht außer Frage, dass sich die Branche in einer neuen Phase befindet und dies erhebliche Herausforderungen mit sich bringt. Für die nächsten Jahre werden wir volatile Renditen, Druck auf die Gebühren, eine Konsolidierungstendenz und dergleichen mehr erleben. Umso mehr freue ich mich, dass wir uns bei Mediolanum in Irland im Wachstumsmodus befinden. So konnten wir unsere Mitarbeiterzahl in den letzten Jahren mehr als verdoppeln und verfolgen ehrgeizige Wachstumspläne.

Überleben werden zukünftig die Unternehmen, die den Endinvestoren Qualität bieten, wobei Qualität als Kombination aus erstklassiger, an den Bedürfnissen langfristiger Kunden orientierter Finanzberatung und einer guten Produktleistung definiert ist. Unser Fokus auf die Beziehung zu unseren Kunden ist einzigartig: Es bildet seit über zwei Jahrzehnten das Fundament unseres Family Banker®-Netzwerks, das von Anfang an zentraler Bestandteil des Firmenethos der Banca Mediolanum war.

Die Family Banker® sind Finanzplaner mit lebenslangen Kundenbeziehungen, die die Emotionen ihrer Kunden steuern und sie dazu anleiten, die richtigen Entscheidungen zu treffen, damit sie, insbesondere in volatilen Märkten, ihre zukünftigen Ziele erreichen. Als Vermögensverwalter fühlen wir uns verpflichtet, zum Zusammenhalt beizutragen, indem wir Lösungen mit erstklassigen Ergebnissen anbieten. Wir sind kundenorientiert, denn der Kunde ist unser Kapital. Und wir wissen sehr gut, was es bedeutet, Partnern wie Patriarch und Finanzberatern im Allgemeinen zu dienen und zur Seite zu stehen.

PERFORMER: Herr Pietribiasi, wir bedanken uns für die spannenden Einblicke in die Mediolanum-Welt.

» DIE INFLATION IST NOCH NICHT DA, WO SIE SEIN SOLLTE. «

MARIO DRAGHI*
EZB-Präsident
20.07.2017

» DER MISCHFONDS DJE - ZINS & DIVIDENDE BEHAUPTET SICH IN JEDEM INFLATIONSUMFELD. «

DR. JAN EHRHARDT
Vorstand DJE Kapital AG

Der Mischfonds DJE - Zins & Dividende zeichnet sich durch eine differenzierte Gewichtung von Anleihen und Aktien aus. Zielsetzung ist es, regelmäßige Zinseinkünfte zu generieren sowie eine möglichst nachhaltige positive Wertentwicklung bei geringer Volatilität zu schaffen. Durch diese Strategie behauptet sich der Fonds mit einem Mindestanteil von 50% Anleihen in den Inflationsumfeldern. **Fordern Sie unsere Unterlagen an: info@dje.de**

DJE
KAPITAL AG

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Wertpapiere bieten keinen umfassenden Schutz gegen die Geldentwertung. Auszeichnungen, Ratings und Rankings sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Webseite www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.

*Im Original: „inflation is not where we want it to be, and where it should be“, Mario Draghi, Pressekonferenz 20.07.2017, Frankfurt am Main. <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2017/html/ecb.is170720.en.html>



Zehnkampf-Power für Finanzprofis

Die Erfolgsprinzipien des Sports für das Business

Ein Gastbeitrag von Frank Busemann

Zu Beginn meiner Vorträge stelle ich gern eine Frage: „Wer von Ihnen ist Mehrkämpfer?“ Verschüchert schauen einige zur Seite, die glauben ihren Turnbeutel vergessen zu haben. Andere attestieren sich außerordentlich sportliches Talent in der Vergangenheit, „...aber das Knie...“ und andere sagen lapidar: „Jeden Tag!“.

Und genau das wollen wir in diesem Beitrag genauer beleuchten. Der Zehnkämpfer an sich ist ein Allrounder mit ausgefeilten Fähigkeiten in vielen Disziplinen. Er vereint Anforderungen wie Schnelligkeit, Kraft und Ausdauer in einer Person und will mit Leidenschaft, Vorbereitung und Ehrgeiz zum Ziel. Wer will das nicht? Auch Finanzprofis müssen sich mit den verschiedensten Disziplinen auseinandersetzen. Seien es verschiedene Produkte, Kunden oder Anbieter, wer erfolgreich

sein will, der muss an vielen Fronten Spezialist sein, um langfristig erfolgreich zu sein. Dazu gehört aber auch immer der Umgang mit Rückschlägen.

Zu allererst brauchen wir aber ein Ziel. Meines war immer der Beste von allen sein zu wollen. Weltmeister oder Olympiasieger. Hat nicht geklappt, war aber eine Riesenmotivation. Und damit erlaubt. Manche sagen, dass sei unverschämte oder arrogant, andere attestierten ein gesundes Selbstbewusstsein. Wichtig ist, dass Wunsch und Wirklichkeit zusammenpassen. Nichts anderes macht der Finanzprofi, er wird dem Rentner keine Berufsunfähigkeitsversicherung aufschwätzen und dem Studenten nicht zum morgigen Immobilienerwerb raten.

Auch seine eigene Performance muss er den Erfordernissen und dem Marktumfeld stetig anpassen. Es bringt also nichts, seine Jahresperformance um 100 Prozent

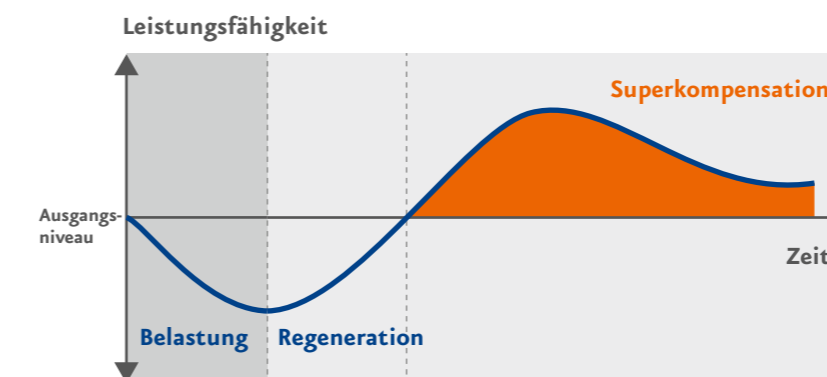
verbessern zu wollen, wenn das Vorjahr schon ein Rekord war. Es muss realistisch und stimmig sein. Alles andere wirkt mit zunehmender Misserfolgsquote nachhaltig demotivierend. Wir müssen die Rahmenbedingungen abstecken, das Umfeld beobachten und einen (Trainings-)Plan aufstellen. Im Sport durchlaufen wir bestimmte Zyklen innerhalb bestimmter Belastungsintensitäten.

Superkompensation

Der menschliche Organismus schafft es in eindrucksvoller Weise sich immer neue Leistungen abzuverlangen – wenn wir ihn darauf vorbereiten. So müssen wir den Status Quo berücksichtigen und das in der Ferne liegende Ziel mit einbeziehen. Und das funktioniert bei Muskeln, Gehirn und Organisationen gleichermaßen. Mit Training.

Wir setzen einen dem Ausgangslevel angepassten Reiz und lassen ihn wirken. Beim Sport werden wir diesen Zustand als Muskelkater spüren, in mentalen Anstrengungen eher als geistige Überfrachtung und Bettschwere am Abend und bei Investitionen erst einmal mit der Umschichtung von Liquidität. Wenn wir diesen Reiz nun wirken lassen, wird der Körper oder Organismus evolutionsbedingte Schutzmechanismen einbauen wollen. Er wird besser, weil er diesen Muskelkater nicht noch einmal erleben will. Wenn wir oder der Trainer an dem Punkt einen neuen Reiz setzen, starten wir den Durchlauf von einem höheren Ausgangsniveau, ermüden, erholen, verbessern, überkompensieren uns. Investieren, ROI, Gewinn. Reinvestieren, diversifizieren, gewinnen. Die Konjunktur im Allgemeinen funktioniert ähnlich. Immer neue Reize veranlassen immer neues Wachstum. Phasen der Stagnation werden mit neuen Impulsen und veränderten Herangehensweisen bekämpft.

Superkompensation



Quelle: Frank Busemann

Dieser Kreislauf ist ein schöner. Er fühlt sich gut an und motiviert zu neuen Höchstleistungen und immer intelligenteren Aktionen. Und diese Zeit brauchen wir. Jeder Input muss wirken und wir können uns an die Belastung gewöhnen. Der erste Totalverlust tut weh, ist aber ein Lernprozess. Der erste Arbeitstag strengt an, alles ist neu, nichts ist wirklich eingespielt, nach einer Woche kehren erste Routinen ein und die Anstrengung kann für neuen Input eingesetzt werden. Irgendwann sind Erfahrungen das Fundament für neue Einflüsse und stetig werden wir besser. Aber Obacht – halten wir die Erholungszyklen nicht ein, dann enden wir im Übertraining. Die Leistungsspirale dreht sich nach unten, der Sportler wird schlechter, andere sind Burn-Out-gefährdet und das Produkt entwickelt keine Performance. Die Fehlinvestition darf nicht zur Einstandsverbesserung blind verfolgt werden. Der Rückschlag muss als solcher erkannt werden. In der Theorie ganz einfach.

FRANK BUSEMANN



Der ausgebildete Bankkaufmann erlangte 1996 den 2. Platz im Zehnkampf bei den Olympischen Spielen und wurde Sportler des Jahres.

Seit 2003 ist er als Referent, Keynotespeaker, Buchautor, Kolumnist, Reporter, Experte (ARD-Morgenmagazin, ARD-Sport) und in Kooperation mit Unternehmensberatungen tätig.

BUCHTIPP



Mach's doch einfach

Frank Busemann
Hellblau-Verlag
224 Seiten
15,00 €

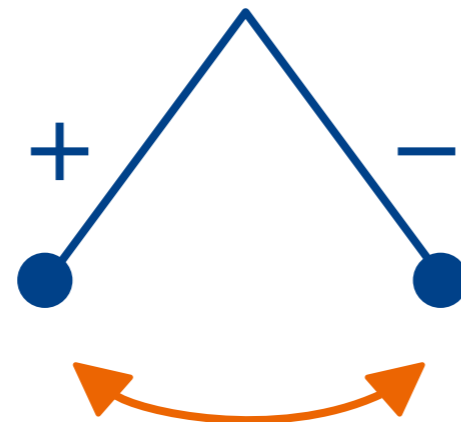
Pendel

Wenden wir uns nach all den Vergleichen, den Lobpreisungen auf die mentale Stärke und der Simplizität der Theorie doch auch mal dem zu, was nicht auf Anhieb funktioniert. Bisher war immer nur von Problemen die Rede, die mit verschiedensten Praktiken einfach zum Guten gewendet werden können. Aber wie fühlt sich das an, wenn man mitten in der Krise steckt? Hundsmiserabel! Keiner wird im Moment seiner größten Niederlage sagen, dass er diesen Tiefschlag unglaublich toll findet. Wir treten an, um erhobenen Hauptes aus dem Wettkampf gehen zu können und es wird uns nicht im Traum einfallen, in einer miesen Stimmung zu sagen: „Das nutze ich für die Zukunft!“. Erst einmal gibt man sich seinen Gefühlen hin, bedauert sich und trauert und flucht, um dann nach einer kleinen oder großen Weile wieder aufzublicken und erst dann seine Schlüsse daraus zu ziehen.

Betrachten wir dazu das Pendel des Lebens. Stellen sie sich einen 400-Meter-Läufer vor. Wer von ihnen schon einmal 400 Meter gelaufen ist, der weiß, dass es für dieses Gefühl nur einen Ausdruck gibt: Schrecklich! Wer macht so etwas freiwillig? Der Läufer steht am Start und weiß, dass er in etwa fünfzig Sekunden total ausgepumpt auf der Bahn liegt und aus dem letzten Loch pfeift. Die Beine schmerzen, die Lunge brennt, der Blick verschwimmt. Wäre er nicht gelaufen, würde er sich physisch um Längen besser fühlen. Aber psychisch wüsste er, dass er gekniffen hat. Deshalb ist er gelaufen. Und da kommt das Pendel ins Spiel. Gemäß der physikalischen Gesetze, schwingt es bei der Einwirkung einer Kraft von links nach rechts. Auf der einen Seite vereint es alle „negativen“ Elemente einer Sache und auf der anderen Seite alle „positiven“. Das Pendel bekommt von uns Leben eingehaucht und schwingt von links nach rechts, von gut zu schlecht, von positiv zu negativ.

Hinter dem Startblock merkt der Läufer wie ihm etwas mulmig ist, aber er muss laufen. Im Joballtag gibt es solche Situationen andauernd. Die könnten weg, sind sie aber nicht. Die gehören einfach dazu. Dann fällt der Startschuss und der Läufer konzentriert sich auf den Lauf. Es fühlt sich gut an. Bis zur Hälfte des Rennens. Dann werden die Beine schwer. Das ist schlecht. Aber Moment, in der Zeit des Selbstbedauerns läuft er weiter und ist dem Ende schon wieder 100 Meter näher und da hinten ist auch schon das Ziel. Freude. Aber die Beine wollen nicht mehr. Panik. Dann, nach nicht enden wollenden 400 Metern ist das Ziel erreicht und das Tagwerk vollbracht. Ein tolles Gefühl.

Pendel des Lebens



Quelle: Frank Busemann

Es geht manchmal auf und ab. Es ist die Emotion des Sports und des Lebens. Wir dürfen Angst haben. Wir haben aber gelernt, mit ihr umzugehen. Training hilft. Kleine Trainingsschritte für den Anfang, dann werden sie immer größer und am Ende schaffen wir die ganze Strecke. Nach einer Zeit der Eingewöhnung werden wir die Strecke sogar immer schneller schaffen. Wir müssen zudem eine Fehlerkultur leben, die das Versagen nicht entschuldigt und gleichgültig macht, aber aus dem Rückschlag eine Handlungsalternative hervorbringt. Wenn wir dem Pendel einen Stopper setzen und in der warmen Komfortzone ausharren, werden wir nie die Besonderheiten des außergewöhnlichen Moments erfahren. Wir werden keine Fehler machen, aber immer nur im Dickicht der Gewohnheit vor uns hinvegetieren. Finanzprofis sind risikoaffin. Das heißt, sie gehen dieses ein und sind sich dessen bewusst. Wenn wir die Gefahr des Scheiterns eingehen, angstfrei, dann werden die Fehler nicht so schlimm sein, dass sie uns aus der Bahn werfen. Wenn wir mutig und vorbereitet ein kalkulierbares Risiko eingehen, dann bekommen wir eine Antwort. Und diese Antwort schließt den Konjunktiv aus. Nichts ist schlimmer, als sagen zu müssen: „Wenn ich das gemacht hätte, dann wäre es ganz anders gelaufen.“ Vertane Chancen sind schlimmer als nicht erfolgreiche Versuche. Aus dem Handeln und Tun können wir Strategien ableiten, aus dem Nichtstun nur Träume und Hirngespinnste.

Das ist das Prinzip des Sports. Ziele setzen, einen Plan aufstellen, Teilziele abhaken und wertschätzen. In der Gesamtheit darf nichts und niemand vergessen werden, aber seine Stärken zu stärken und die Schwächen erträglich halten, hat noch keinem (Welt-) Meister geschadet.

Das neueste AfW-Vermittlerbarometer gibt Aufschluss Wie ticken die Patriarch-Kunden?

Einmal im Jahr führt der bedeutendste Branchenverband für die Finanzdienstleistungsindustrie, der AfW, seine beliebte qualifizierte Beraterbefragung (das AfW-Vermittlerbarometer) durch. Die finalen Ergebnisse sind stets mit Spannung erwartet. Nicht nur beim AfW selbst, sondern auch bei Politik und Verbraucherschutz. Schließlich liefern die Resultate ein recht repräsentatives Bild über die Ansichten, Sorgen und Nöte der deutschen Finanzdienstleistungsindustrie.

Ein qualifizierter Einblick mit „Patriarch-Fokus“

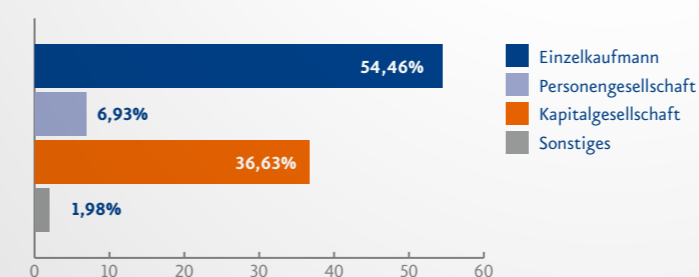
Auch, wenn alle Resultate anonymisiert erhoben werden (daher auch kein Datenschutzproblem), outet sich der Antwortende zumindest, über welchen Kanal er an der Befragung teilgenommen hat. Also welchem der Fördermitglieder des AfW, wie beispielsweise der Patriarch, er geschäftlich nahe steht. Dazu bietet der AfW dann seinen Fördermitgliedern an, eine separate Ergebnisauswertung nur auf Basis der eigenen Kundschaft zu erhalten. Da die Patriarch mit immerhin 9% (115 Rückmeldungen) antwortenden Teilnehmern einen sehr hohen Anteil am Gesamtergebnis stellt, hat die Patriarch gemeinsam mit performer eine Analyse der Antworten der eigenen Kundschaft vorgenommen, um mehr über die Denkweise des eigenen Klientels zu erfahren.

Wie sieht er also aus – der typische Patriarch-Kunde?

Der durchschnittliche mit der Patriarch kooperierende Berater ist laut dem Mittel der Antworten offensichtlich zu 90% männlich, und zu 75% zwischen 45 und 65 Jahre alt und verfügt im Schnitt über einen angestellten Mitarbeiter, welcher i.d.R. im Innendienst angesiedelt ist. Zu 85% verfügt er über eine Erlaubnis für den Versicherungsbereich nach §34d GewO, zu 82% über die für das offene Fondsgeschäft nach §34f GewO und immerhin zu 47% auch über die Erlaubnis nach §34f Abs. 3 zum Vertrieb von Direktinvestments. Im Schnitt nutzt der Patriarch-Kunde eine Anzahl von 2 Makler-Pools als Abwickler.

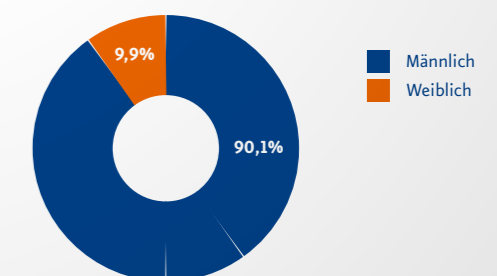
Ein wenig nachdenklich stimmt, dass das somit überwiegend schon recht reife Patriarch-Klientel angibt, noch durchschnittlich 13 Jahre arbeiten zu wollen! Ein durchaus sportlicher Vorsatz. Insbesondere, da gleichzeitig knapp 1/3 aller Patriarch-Teilnehmer auf die Frage: „Würden Sie sich noch einmal für Ihren derzeitigen Beruf entscheiden?“ mit NEIN antwortet. Immerhin 53% der Befragten schätzen aber dagegen ihre geschäftliche Zukunft in den nächsten 1–3 Jahren dafür „positiv“ bis sogar „sehr positiv“ ein. Also, offensichtlich ein nicht ganz einheitliches Bild.

„In welcher Rechtsform sind Sie tätig?“



Quelle: AfW

„Geschlecht?“



Quelle: AfW

Vielleicht auch ganz spannend und auch irgendwie beruhigend – 77 % der Teilnehmer halten Ihr Unternehmen für DSGVO-konform aufgestellt. Sie geben an, dafür durchschnittlich 37 Stunden Zeit investiert zu haben. Somit wurde das Thema offensichtlich sehr ernst genommen. Ebenso begrüßen abermals 77 % der Befragten die neue 15stündige Weiterbildungspflicht im Versicherungsbereich als sehr positiv.

Ein wenig erschreckt hat uns, dass über 2/3 der Patriarch-Teilnehmer tatsächlich keinem aktiven politischen Interessenverband ihrer Branche, wie beispielsweise dem AfW, angehören. Das erstaunt uns in Zeiten eines massiven Regulierungsdrucks und ständiger gesetzlicher Attacken auf die Vermittlereinnahmequellen doch sehr. Insbesondere, da die Mitgliedsgebühr der Interessenverbände sich doch wirklich in Grenzen hält und sich deren Erfolge absolut sehen lassen können. Daher vielleicht an dieser Stelle als kleiner Exkurs der Hinweis, dass der AfW gerade als Sonderkondition für Neumitglieder komplett auf die erste Jahresprämie verzichtet. Bei Bedarf Fragen gerne an das Patriarch-Team.

Ein Blick auf die Einnahmeseite

Beim Thema Vergütung wird es nun richtig spannend. Zunächst einmal muss man offensichtlich feststellen, dass die deutsche Vermittlerschaft offensichtlich nicht über „die Lizenz zum Gelddrucken“ verfügt, wie es uns so mancher Politiker immer gerne glauben machen will. Der Jahresüberschuss / Gewinn wird im Schnitt von den Vermittlern mit 50.000 € angegeben. Übrigens nicht nur vom Patriarch-Klientel. Der Wert über alle durch den AfW befragten Kollegen, lag exakt auf demselben Level. Auf die Zusatzfrage, wie sich die Einnahmensituation von 2016 auf 2017 verändert hat, zeigt sich dann aber eine riesige Spreizung bei den

einzelnen anonymen Antworten. Von +50% bis -50% ist alles dabei, aber der Mittelwert über alle Patriarch-Kunden liegt bei +1%, und somit nahezu unverändert.

Auffallend bleibt auch eine immer noch sehr hohe Abschlussprovisionsabhängigkeit. Gute 50% der Befragten arbeiten mit absolut gar keinem Honorarmodell. Der Anteil an den Gesamteinnahmen aus laufender Abschlussvergütung liegt über alle Teilnehmer bei bisher lediglich 20%. Auf die Frage: „Wie stehen Sie dazu, die Abschlussprovisionen zu senken und dafür die Bestandsprovisionen zu erhöhen?“ erhält man ein völlig gespaltenes Bild und überhaupt keinen klaren Trend. Vermutlich spiegelt sich hier einfach auch die deutliche Einnahmenproblematik für potentiellen Branchennachwuchs wider. Noch deutlicher werden die Antworten, als nach der geschätzten Umsatzeinbuße durch einen möglichen Provisionsdeckel von 25% im Versicherungsbereich gefragt wird. Bezüge sich dieser nur auf das Lebensversicherungsgeschäft (ohne biometrische Produkte) liegt die Durchschnittsschätzung bei 23%(!!) Minderumsatz. Kämen die Biometrie-Produkte noch hinzu, taxieren die befragten Vermittler ihre zukünftige Umsatzeinbuße auf 35%(!!). Anhand dieser Zahlen dürfte auch dem Letzten klar werden, welche Bedeutung dieses Thema für die Branche hat.

Thema Vertriebswege und Kommunikation

Auf die Frage, woher die teilnehmenden Berater ihre Neukunden generieren, scheint sich immer noch nichts Gravierendes verändert zu haben. Gut 90% kommen über Kundenempfehlungen und das private Netzwerk. Alle digitalen und modernen Wege machen in Summe gerade 10% aus. Ins Bild passt hier auch, dass gut 80% der Berater Ihre eigene Webseite auch nicht zum Internetvertrieb nutzen. Diversifizierter sind schon die Ansichten bei der Frage, ob FinTechs

eine konkrete Gefahr für den eigenen Vermittlerbestand sind? 61% der Befragten meinen NEIN, 30% denken JA. Zur Kommunikation werden moderne Medien im Makleralltag allerdings schon genutzt. Zu 63% WhatsApp, zu 58% XING, zu 39% Facebook und zu 19% LinkedIn. 23% der Berater verschicken sogar eigene Firmenblog-Nachrichten.

Spannend sicherlich auch, wo im Print- und Newsletter-Bereich sich das Patriarch-Klientel regelmäßig informell updatet. In beiden Segmenten zeigt sich dieselbe Rangliste. Klarer Informationsleader ist die Redaktion von FONDS professionell, mit deutlichem Abstand gefolgt von DAS Investment vor AssCompact. Die Vielzahl an sonstigen Anbietern spielen alle nur eine eher nachgelagerte Bedeutung beim Patriarch-Klientel.

Das Kreuz mit der Regulatorik

Deutlich erwähnenswert ist auch, dass die überwiegende Mehrzahl der Befragten die bisherigen regulatorischen Schritte sowohl im Versicherungs- wie auch Fondsbereich positiv bis sehr positiv empfindet. Etwas, was man vielleicht nicht sofort erwartet hätte. Allerdings bestätigen 52%, dass insbesondere das Inkrafttreten der IDD ihre tägliche Arbeit deutlich verändert hätte und 69% ergänzen, dass die Vielzahl der Vertriebsregulierungen den Zeitaufwand beim Kundenbesuch extrem verlängert. Den größten Mehraufwand sehen 92% bei der Vorbereitung und Dokumentation von Kundengesprächen. Den zunehmenden Verwaltungsaufwand bemängeln 60% der befragten Berater.

„Der Schuster hat die schlechtesten Schuhe“

Eine Gretchenfrage an die Vermittlerschaft war natürlich auch das Thema „eigene Vorsorge“. Sah das beim Thema Altersvorsorge noch sehr vorbildlich und

breit gestreut über viele Assetklassen aus, erschreckt ein wenig die Antwort auf die Frage: „Wie ist für Ihr Unternehmen vorgesorgt, wenn Sie wegen Geschäftsunfähigkeit (Unfall, schwere Erkrankung) länger ausfallen sollten?“. Satte 32% der Berater geben zu, derzeit überhaupt keine Regelung hierfür zu haben. Schon sehr ungewöhnlich für ein Business, wo Risikoabsicherung doch an erster Stelle stehen sollte. Die Hauptlösung scheint mit 33% übrigens eine Vollmacht für einen Maklerkollegen für das Tagesgeschäft zu sein.

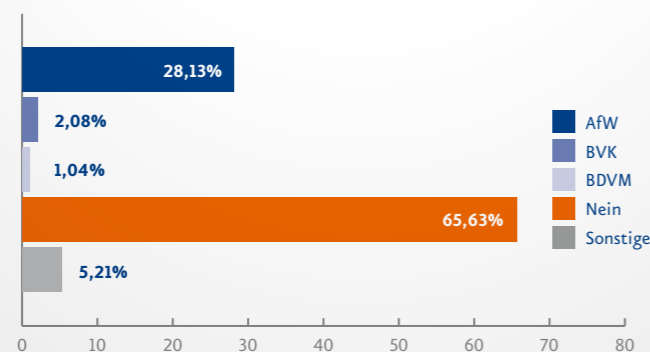
Ein Schmankerl zum Schluss

Um den politischen Interessenvertretern (insbesondere in den Finanzausschüssen und rund um das Verbraucherschutzresort) einen Eindruck zu geben, wie die geballte Finanzindustrie mit den individuellen Ansichten, Bemühungen und Ausrichtungen der jeweiligen Parteien übereinstimmt, schließt die vorstehend betrachtete illustre Befragung des AfW traditionell mit der Frage: „Wenn heute Bundestagswahl wäre: Wen würden Sie wählen?“.

Bitte berücksichtigen Sie bei der Betrachtung des Ergebnisses, dass die Umfragewerte vom Zeitpunkt Ende September 2018 stammen. Trotzdem ist der dargestellte Wählerquerschnitt aus Patriarch-Geschäftspartnern schon sehr stark abweichend vom bundesdeutschen Wahlrend und lässt daher einfach aufhorchen (siehe Grafik unten).

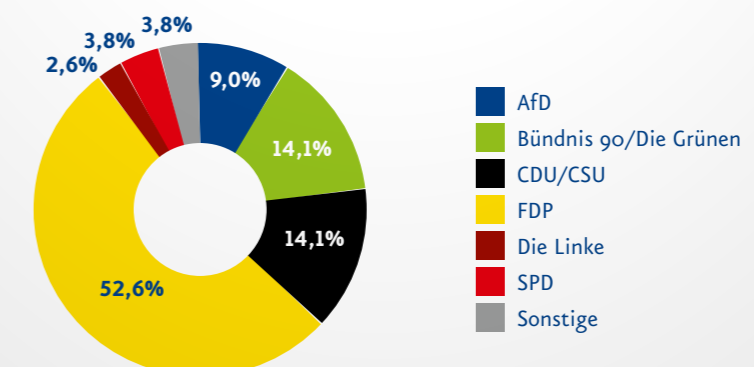
Performer hofft, dass Ihnen dieser kleine Auszug der Gesamtanalyse ein wenig Spaß gemacht hat. Wir fanden die Ergebnisse zumindest in vielerlei Hinsicht sehr bemerkenswert. Wer Interesse an der gesamten viel umfangreicheren Auswertung hat, darf sich gerne dazu jederzeit an das Patriarch-Team wenden.

„Gehören Sie einem politisch aktiven Berufsverband an?“



Quelle: AfW

Wenn heute Bundestagswahl wäre: „Wen würden Sie wählen?“



Quelle: AfW

Der mentale Frühjahrsputz

Reinigen Sie Ihr Mindset für Ihren Erfolg!



Ein Gastbeitrag von Marc Galal

Hach, endlich, die ersten Sonnenstrahlen schieben sich durch die Wolken und verkünden: Es wird Frühling. Das Wetter wird milder, die Blumen beginnen zu wachsen und die Natur zeigt sich von ihrer besten Seite. Warum also nicht auch Sie? Was nicht wächst, das verwelkt. Und was für die Natur gilt, das können wir auch auf unsere Persönlichkeit übertragen. Fordern und fördern wir sie nicht, geht sie ein wie ein vernachlässigtes Primelchen. Zeit, mentalen Frühjahrsputz zu halten und mit neuem Mindset das Jahr erfolgreich zu gestalten!

Was sagt Ihr innerer Moderator?

Mal ehrlich, wem fällt es leicht, morgens im Dunkeln aufzustehen und sich für die Arbeit vorzubereiten? Es ist doch gefühlt noch mitten in der Nacht! Da gehört man noch nicht auf die Straße, sondern ins warme Bett zurück. Nur leider fragt keiner danach. Es fragt auch keiner, warum der morgendliche Radiomoderator zu dieser nachtschlafenden Zeit schon so verdammt gut gelaunt ist. Wie kann es sein, dass er in so guter Stimmung ist und diese an die Menschheit weitergeben möchte? Warum? Weil er seinen Job liebt.

Wie sieht es bei Ihnen und Ihrer Arbeit aus? Gehen Sie morgens motiviert ins Büro oder rechnen Sie auf der Fahrt dahin bereits die Sekunden bis zum Feierabend

aus? Glauben Sie an sich und Ihren Job oder ertappen Sie sich gerne einmal dabei, dass Sie zweifeln? „Das schaffe ich niemals! Das alles ist sinnlos!“, sind Gedanken, die gerne von unserem inneren Moderator souffliert werden. Denn der ist manchmal alles andere als gut gelaunt. Dabei sind die Auswirkungen solcher Gedanken, solcher negativer Glaubenssätze nicht zu unterschätzen.

Was Glaubenssätze mit Ihrer Motivation zu tun haben

Sie betreten Ihr Büro, Ihr hängender Kopf zuerst, danach der Rest des Trauerspiels. Sie haben keine Lust und das zeigen Sie durch Ihre Körperhaltung deutlich. Mit gequältem Lächeln begegnen Sie Ihren Kollegen und sobald Sie am Rechner sitzen und die Mails aufrufen, denken Sie erneut: „Wie soll ich das denn alles schaffen?“ Genau hier schließt sich endgültig der Teufelskreis. Sie werden es auch nicht schaffen, weil Sie es sich nicht zutrauen. Sie haben sich gedanklich bereits davon verabschiedet und glauben nicht mehr daran. Also wird es auch nicht passieren.

Was Sie glauben, sind Ihre eigenen Wahrheiten, erschaffen durch Glaubenssätze, teilweise durch positive, teilweise aber auch durch negative und blockierende. Das machen wir alle, denn Glaubenssätze sind subjektive Wahrheiten, die jeder für sich anerkennt und die bei

jedem unterschiedlich entstanden sind. Sie glauben nur das, was Sie sehen? Sie essen nur das, was Sie kennen? Sie werden niemals reich und erfolgreich, weil Geld schlecht ist?

All diese Sätze scheinen im ersten Augenblick nur Redewendungen zu sein. Auf den zweiten Blick allerdings stellen sie sich als tiefsitzende Überzeugungen heraus, die Ihnen das Leben enorm schwer oder aber auch leicht machen können. Stellen Sie sich nur einmal vor, dass Sie denken „Ich kann alles schaffen, was ich will!“. Was würde dieser positive Glaubenssatz alles möglich machen?

Erkennen Sie Ihre Glaubenssätze

Leben Sie Ihr Leben in dieser Form, weil Sie es so wollen oder weil es Ihnen so gezeigt wurde? Ihr Leben ist von Normen und Werten geprägt, die Ihnen von Eltern, Freunden, Familie und generell Ihrem Umfeld vorgelebt wurden. Und diese Normen und Werte beinhalten Gedanken, Sätze und Überzeugungen, die Ihnen von klein auf eingetrichtert wurden. „Du bist zu jung dafür.“ „Du bist ein Mädchen, das kannst Du nicht.“ „Du schaffst das nicht.“ Schon mal gehört? Solche und andere Sätze manifestieren sich in uns und errichten als hemmende Glaubenssätze eine Mauer zwischen uns und unserem Potential. Negative Glaubenssätze zwingen uns in eigens gemachte Käfige, blockieren und behindern uns im Alltag und machen uns letztlich das Leben schwer. Doch wie genau entlarven Sie diese Art von Glaubenssätzen und erkennen, was Sie genau blockiert?

Achten Sie auf Verallgemeinerungen

Nutzen Sie oft Verallgemeinerungen (immer, nie, alle usw.)? Falls ja, dann haben Sie hier einen Glaubenssatz enttarnt. „Alle sagen, dass ich noch nie präsentieren konnte!“, könnte solch ein Satz sein. Überlegen Sie sich einmal selbst, was Sie alles über einen Kamm scheren und in welchen Situationen dies geschieht. Gehen Sie in sich und erforschen Sie, welche Begebenheit vielleicht der Ursprung für diesen Glauben sein könnte.

Haben Sie negative Eigenschaften übernommen?

Kinder lernen von ihren Eltern. Dabei übernehmen Sie manchmal auch Gewohnheiten, Werte und Eigenschaften, die nicht immer förderlich sind. Gehen Sie in Ihrer Überlegung bis weit in die früheste Kindheit zurück, denn gerade dort werden wir besonders stark geprägt. Im Laufe der Zeit festigen sich Glaubenssätze und bilden letztlich die Basis unseres Denkens und Handelns. Gibt es Muster, die sich wie ein roter Faden durch Ihr Leben ziehen? Woran scheitern Sie regelmäßig und was tun Sie schon immer als Schwäche ab? Derartige Regelmäßigkeiten deuten immer auf einen Glaubenssatz hin. Durchforsten Sie Ihre Biografie und Sie werden erstaunt sein, dass Sie oft an ein und derselben Sache scheitern, die Ihnen davor gar nicht so sehr aufgefallen ist.

Wandeln Sie negative in positive Glaubenssätze um

Glaubenssätze sind nicht per se Ihr Feind. Positive Glaubenssätze können Sie in ungeahnte Höhen bringen und Ihnen helfen, wirklich erfolgreich zu werden, egal ob auf beruflicher oder privater Ebene. Wenn Sie negative Glaubenssätze entdeckt haben, dann können Sie diese in positive Glaubenssätze transformieren und so dafür sorgen, dass die Blockaden verschwinden. Wird eine Blume regelmäßig gegossen, so wächst sie und strotzt nur so vor Kraft und Energie. Genauso ist es mit Ihren Glaubenssätzen. Auch diese müssen Sie regelmäßig pflegen.

Notieren Sie sich Ihre positiven Glaubenssätze und wiederholen Sie diese im Alltag. Das kann bereits nach dem Aufstehen oder im Auto auf dem Weg zur Arbeit sein. Dabei ist es wichtig, dass Sie selbst davon überzeugt sind und diese Überzeugung mental und körperlich spüren. Machen Sie jetzt Ihren mentalen Frühjahrsputz, kehren die alten Glaubenssätze raus und platzieren die neuen. Nach und nach werden Sie diese Glaubenssätze abspeichern und ein glücklicheres, erfolgreicherer und harmonischeres Leben führen. Es ist genauso wie in der Natur: Was Sie säen, werden Sie am Ende ernten.

MARC GALAL



Marc Galal ist Experte für Persönlichkeitsentwicklung und Verkaufspsychologie. Bereits 1,9 Mio. Zuhörer, Leser und Fans kennen seine Erfolgsstrategie und zahlreiche Unternehmen wie Toyota, Nike und Renault setzen bereits seit Jahren auf sein Wissen. Dieses Erfolgswissen gibt Marc Galal in seinen Seminaren, Büchern und Hörbüchern weiter.

Die referierenden Gesellschaften des Patriarch Beratersymposiums

Ein elitärer Kreis



Knapp 3 Wochen nach Erscheinen dieses performers wird es wieder so weit sein – das jährliche Patriarch Beratersymposium öffnet seine Pforten. Dieses Mal, wie ja schon bekannt, im hohen Norden Deutschlands, in St. Peter-Ording.

Während die Vermittlerschaft mit Sicherheit schon der Auslosung der 20 Teilnehmerplätze entgegen fiebert, interessiert unsere Redaktion heute einmal ein völlig anderer Aspekt. Nämlich die Frage, wonach sich die Auswahl der begleitenden Gesellschaften (auf der Folgeseite) und deren Referenten eigentlich richtet.

Viele davon sind ja seit Jahren treue Begleiter des Patriarch-Premiumzirkels, während andere erst in den letzten Jahren dazu gestoßen sind. Wir haben daher mal bei der Patriarch nachgehört.

Kundeninteresse steht im Fokus

Der wichtigste Aspekt, so versicherte uns die Patriarch, ist zunächst einmal, dass es sich für die

Patriarch-Kundschaft um „relevante“ Gesellschaften handelt. Damit sind Kapitalverwaltungsgesellschaften gemeint, die entweder in der Fondsindustrie ohnehin einen „Platzhirschstatus“ haben oder sich eine besonders hohe Beliebtheit in der Vermittlerschaft (oft über Nischenkonzepte) erarbeitet haben. Zweitens gilt häufig insbesondere für Fondsboutiquen. Daher finden sich unter den Beratersymposium-Referenten neben großen, eben auch kleinere Gesellschaften. Besonders spannend sind für das Patriarch-Klientel natürlich auch immer Fondsanbieter, die die von der Patriarch für ihre Fund-of-funds-Mandate beauftragten Manager, wie **DJE Kapital AG** oder **StarCapital AG**, überzeugen, und diese gerne auf der Zielfondsebene einsetzen. Hier bietet sich den Beratersymposium-Teilnehmern vor Ort dann die optimale Gelegenheit, ihre Fragen direkt bei den Referenten zu platzieren.

Produktthemen- und Referentenqualität entscheiden

Doch sei die Gesellschaft noch so bekannt oder positiv bei den Vermittlern besetzt, steht und fällt die



Morgan Stanley



Zusage mit dem Vortragsthema und der Referentenqualität, wird uns weiterhin von Patriarch-Seite ausgeführt. Ziel ist es ja, ausführlich zu informieren und darüber zu diskutieren, gerne auch kontrovers, z.B. über aktive vs. passive Fondsstrategien. Natürlich sollten die Konzepte auch aktuelle vertriebliche Relevanz haben (Beispiel Nachhaltigkeit) oder möglichst sogar ihrer Zeit voraus sein (z.B. künstliche Intelligenz, Robotik). Gern dürfen Ansätze auch polarisieren, denn für reichlich Abwechslung ist ja gesorgt. Ohnehin wird keinen Teilnehmer jeder Vortrag ansprechen, aber Faszination und Spannungsbogen in der Präsentation sind die klare Benchmark.

„Deshalb kennen wir auch jeden auftretenden Referenten persönlich und haben uns im Vorfeld von seinem Können überzeugt“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Sonst kommt er nicht auf unsere Bühne. Darüber hinaus sind die Referenten ja nicht nur im Rahmen Ihres Vortrages vor Ort, sondern stehen unseren Teilnehmern über die gesamte Veranstaltungsdauer zu Fragen Rede und Antwort. Da wollen wir sicher sein, dass wir unseren Kunden mit außergewöhnlichen Persönlichkeiten ein einzigartiges fachliches Umfeld verschaffen“.

Dem Fokus treu bleiben

So weit, so gut. Doch wie steht es um unaufgeforderte Blindbewerbungen zum Referat auf dem Patriarch Beratersymposium? Davon gibt es jedes Jahr einige, wie uns die Patriarch bestätigt. Häufig wären dies Gesellschaften außerhalb des offenen Fondsfokus, die sich einen „Cross-Selling-Effekt“ bei den Teilnehmern erhoffen, beispielsweise Versicherungsunternehmen oder AIF-Anbieter (Direktinvestments). Auch wenn sich die Patriarch bewusst ist, dass zu einer breit gestreuten Vermögensallokation eindeutig auch diese beiden Bereiche gehören, so hat man sich bisher trotzdem gegen eine solche Einbindung (Ausnahme: die hauseigene A&A-Labelpolice) entschieden, um den Charakter der Veranstaltung als exklusive und erstklassige offene Fondsveranstaltung nicht zu verwässern.

Ein Blick nach vorne

Nach dem Beratersymposium ist bekanntlich schon wieder vor dem (nächsten) Beratersymposium. Daher sei die Frage erlaubt, wie weit im Vorfeld hier schon Gespräche zu den zu vergebenden Referentenplätzen der begleitenden Gesellschaften geführt werden?

Die Planungen dazu beginnen allerspätestens gute 9 Monate vorher, wie die Patriarch bestätigt und die Unternehmensslots stehen tatsächlich zu Beginn des Konzeptes. Eine Vielzahl der Referentenparts sind recht schnell vergeben, da viele Kapitalverwaltungsgesellschaften große Freunde des Patriarch Beratersymposiums sind und sich automatisch und regelmäßig um eine Teilnahme bewerben. Stimmen die vorher dargestellten Anforderungskriterien, steht einer Zusage der begrenzten Plätze (i.d.R. zwischen 8 – 10 Vorträge) nichts im Wege.

So laufen auch bereits jetzt schon einige Gespräche mit neuen Interessenten mit Blick auf das Beratersymposium 2020. Mit ein wenig Hartnäckigkeit ist es performer gelungen dazu der Patriarch einige Namen zu entlocken. So steht man u.a. mit Amundi, Flossbach von Storch, M&G und Shareholder Value in Kontakt. Patriarch legt aber Wert darauf, dass es sich hier noch um unverbindliche Vorgespräche handelt und noch keine finale Entscheidung gefallen ist. Dennoch findet unsere Redaktion, dass dies sicherlich nicht die schlechtesten Kandidaten wären und die Patriarch-Kunden damit bestimmt auf ihre Kosten kommen würden.

Wir hoffen Ihnen, liebe Leser, hiermit einmal mehr ein Gefühl vermittelt zu haben, wie viel Arbeit und Details an nur einem einzigen Punkt der Vorbereitung (der Gesellschaftsauswahl) zu einem solchen Premium-Vermittlerzirkel hängt. Ein Aspekt, den der einzelne Teilnehmer vermutlich in der Masse der Eindrücke kaum wahrnimmt und sich am Ende einfach nur über eine gelungene Veranstaltung freut. Zumindest bei der Patriarch wird dafür offensichtlich nichts dem Zufall überlassen. Kompliment!

„Sag es keinem weiter“ Warum wir Geheimnisse brauchen



Ein Interview mit Thorsten Havener

PERFORMER: Wie kamen Sie auf das Thema „Geheimnisse“?

HAVENER: Es ist ein Thema, das jeden Menschen betrifft. Für mich sind Geheimnisse etwas, das diese Welt bereichert. Allein die Tatsache, dass ich entscheiden kann, Wissen für mich zu behalten und überlegen kann, mit wem ich es zu welchem Zeitpunkt teile, macht mich zu einem wirklich freien Menschen. Der US-amerikanische Philosoph Ralph Waldo Emerson sagte einmal: „Mir ist lieber, in einer von Geheimnissen umgebenen Welt zu leben, als in einer, die so klein ist, dass mein Verstand sie begreift.“ Mich haben meine Geheimnisse meist beflügelt, sie gaben mir Kraft, haben es mir ermöglicht, Probleme zu überwinden und zu verarbeiten. Ich finde, es war an der Zeit das Image des Geheimnisvollen ein wenig aufzubessern und zu zeigen, was Geheimnisse mit uns

machen und wie wir sie nutzen können – privat und auch im Business.

PERFORMER: Welche Rolle spielt das Geheimnis denn in der Wirtschaft?

HAVENER: Da gibt es zwei sehr wichtige Funktionen. Eine gute Führungskraft muss genau entscheiden, welche Informationen sie zurückhält und welche nicht. Und nicht nur Führungskräfte müssen verschwiegen sein – ganze Berufszweige wie Ärzte, Anwälte und Psychologen unterliegen der Schweigepflicht. Geheimnisse ziehen sich also durch die ganze Wirtschaftswelt. Das begann schon ganz früh in den Gilden, in denen berufliches Geheimwissen nur an sehr genau ausgesuchte Mitglieder weitergegeben wurde. So wurden der Berufsstand und das zugehörige Wissen geschützt. Diese Tradition hält sich bis heute. Wir verraten unsere Betriebsgeheimnisse

nicht. Das ist eine der wichtigsten Funktionen von Geheimnissen: Sie bieten Schutz.

So hat Coca Cola zum Beispiel sein Rezept nie als Patent angemeldet weil das Unternehmen es hierfür hätte veröffentlichen müssen. Coca Cola sieht mehr Schutz im Geheimrezept als im Patent. Der Schutz ist allerdings nur eine wichtige Funktion von Geheimnissen in der Wirtschaft.

Eine andere Eigenschaft, die wir in der Wirtschaft nutzen können besteht darin, dass Geheimnisse Faszination und Neugier auslösen. Ist etwas geheimnisvoll, beflügelt es unsere Fantasie und wir beschäftigen uns automatisch noch stärker mit dem Produkt. In einem Blog bot Apple 100.000 Dollar für Informationen zum noch nicht auf den Markt gebrachten iPad. Es kam keine einzige ernstzunehmende Rückmeldung. Das überraschte bei Apple keinen, denn der Konzern soll eine eigene „Geheimnis-Abteilung“ gehabt haben. Sie soll dafür gesorgt haben, dass außer gezielten Gerüchten nichts durchsickerte. Verdächtige wurden sofort überprüft und anderen Gerüchten wurde nachgegangen. Während also jede echte Information hermetisch abgeriegelt im Konzern blieb, stiegen Faszination und Fieber der Apple-Jünger. Geheimnisse bieten also auch in der Wirtschaft Schutz und sorgen für Neugier und Faszination.

PERFORMER: Was machen Geheimnisse mit mir?

HAVENER: Haben wir ein Geheimnis, werden wir versuchen, es vor anderen zu verbergen. Der Fachausdruck hierfür heißt „aggressive Defensive“. Dieser „aggressiven Defensive“ der Geheimnisträger steht die „aggressive Offensive“ der Enthüller gegenüber. Demnach besitzen Geheimnisse eine dualistische Struktur: Nichteingeweihte unternehmen Enthüllungsversuche und die Geheimnisträger verteidigen ihr Monopol. Es ist entscheidend, auf welcher Seite man steht.

Auf Seite des Geheimnisträgers kommt es auf das Geheimnis an. Handelt es sich um ein dunkles Geheimnis wie beispielsweise beim Diesel-Skandal oder bei den Panama-Papers? In diesem Fall belastet uns das geheime Wissen. Diese Last sorgt für Stress und beeinträchtigt unsere Leistungsfähigkeit zum Teil sehr stark. Das kann so weit gehen, dass sich irgendwann unser ganzes Denken nur noch um das Geheimnis dreht, das wir verbergen wollen. Das Paradoxe: Je mehr wir dann versuchen, nicht an das Geheimnis zu denken, desto stärker beschäftigt es uns: ein Effekt, der in der Psychologie als „ironic rebound effect“

bezeichnet wird. Es geht noch weiter, belastende Geheimnisse können sogar körperliche Folgen haben.

In einer Studie über die Psychologie der Geheimnisse forderte der Psychologe Michael Slepian 40 Probanden auf, intensiv an ein wichtiges persönliches Geheimnis zu denken. Die Teilnehmer sollten aufschreiben, was das Geheimnis für sie bedeutet. Danach sollten sie einschätzen, wie schwer ein Tisch ist. Weiterhin sollten sie die Länge einer Strecke abschätzen und als drittes sollten sie sagen, wie steil ein Hügel ihrer Meinung nach ist. Diejenigen, die sich zuvor auf ein belastendes Geheimnis konzentriert hatten, schätzten die Steigung des Hügel als größer ein, die Distanz als länger und den Tisch als robuster und auch schwerer. Je bedeutsamer den Probanden ihr Geheimnis war, desto steiler war ihres Erachtens der Hügel. Auch der Tisch wurde mit der wachsenden Bedeutung schwerer und die Strecke länger. All diese Symptome waren übrigens sofort verschwunden, sobald das Geheimnis mit einer Vertrauensperson geteilt wurde!

Soweit die belastenden Geheimnisse – es gibt aber auch die hellen, die stärkenden und faszinierenden Geheimnisse. Und um die geht es in meinem Buch. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: In einer Studie in Colorado wurden Freiwillige in drei Experimente mit verschiedenen Szenarien konfrontiert. Zum Beispiel sollten sie sich in einem Versuch vorstellen, sie wären Berater des amerikanischen Außenministeriums. Sie erhielten Informationen über vier ausländische Politiker, die sich in ihren Ländern zur Wahl stellten. Teilweise waren diese Informationen als geheim deklariert. Die Studienteilnehmer sollten für ihr Außenministerium diese vier Politiker einschätzen und jeweils eine Empfehlung aussprechen oder von der Zusammenarbeit abraten. Diejenigen ausländischen Politiker, zu denen die Angaben nicht nur positiv, sondern vor allem auch geheim waren, wurden häufiger unterstützt. Das vermeintlich Geheime gilt als Indiz für Qualität, so der Psychologe Mark Travers, der die Studie durchgeführt hat. Sobald eine Information als geheim eingestuft wird, beeindruckt sie uns stärker und findet häufiger Zustimmung! Das ist das Ergebnis sämtlicher Studien in dieser Richtung.

Die Forscher beschreiben dieses Phänomen als „security heuristic“. Demnach neigen wir alle dazu, uns von Geheimnissen manipulieren zu lassen. Wird denken: „Wenn eine Information geheim ist, dann muss sie sehr wichtig sein.“ Sagen Sie doch mal bei einer Party zu Ihrem Gegenüber: „Soll ich dir mal ein Geheim-

nis verraten!?“ Sie werden sehen wie dutzende von Ohrenpaaren sich ganz unauffällig in Ihre Richtung drehen werden. Das Geheime zieht uns magisch an. Sobald wir ein Geheimnis wittern, sind wir aufmerksam. Und wir fallen alle darauf rein. Wenn wir auf der Autobahn einen Erbkönig sehen, werden wir neugierig – da fährt öffentlich ein Auto, dessen Aussehen dennoch geheim bleiben soll. Und auch in vielen anderen Unternehmenskulturen ist das Geheimnis ein immens wichtiger Teil der Marketingstrategie.

PERFORMER: Und was macht es mit meinem Kollegen, wenn ich mit ihm ein Geheimnis teile?

HAVENER: Dem widme ich im Buch ein ganzes Kapitel. Das Teilen eines Geheimnisses stärkt den Zusammenhalt zwischen Menschen. Die Sozialpsychologin Catrin Finkenauer sagte hierzu den schönen Satz: „Geheimnisse sind die Währung der Freundschaft.“ Eine Eintrittskarte in die engere Beziehung zu einem Menschen. Wir wägen genau ab, wem wir uns anvertrauen. So steuern wir über Geheimnisse auch, wem wir uns nähern und wem wir fremd bleiben. Wenn Geheimnisse die Währung für Intimität sind, dann sollten wir uns aber auch klar sein, dass es sich hierbei um ein Business handelt. Wir

betreiben Handel mit ihnen. Sie sind eine Investition in zwischenmenschliche Beziehungen, die ohne diese Exklusivität nicht wirklich funktionieren kann.

PERFORMER: Und mit wem sollte ich demnach ein Geheimnis teilen?

HAVENER: Nun, in jedem Fall mit jemandem, dem Sie vertrauen. Welche Erfahrung haben Sie mit dem potentiellen Mitwisser bislang gemacht? Hat sich die Person in der Vergangenheit als vertrauenswürdig erwiesen? Hat sie bei anderen Themen Stillschweigen bewahrt? Ist sie solidarisch? Verurteilt sie uns vielleicht?

Wobei es natürlich auch genau die Personen gibt, denen man ein vermeintliches Geheimnis anvertraut, weil man weiß, dass es dadurch erst die Runde macht. Wenn wir das wissen, können wir die Macht von

„Geheimnisse sind die Währung für Intimität.“

Klatsch und Tratsch für uns nutzen – auch im Business ein nicht zu unterschätzendes Thema.

PERFORMER: Und wann ist der richtige Zeitpunkt hierfür?

HAVENER: Das ist eine sehr gute Frage! Zunächst müssen Sie überlegen, ob Ihr Geheimnis sich überhaupt lange aufrecht erhalten lässt oder nicht. Einige Geheimnisse verlieren mit der Zeit an Bedeutung. Da kann es sehr klug sein, einfach eine Zeit zu warten bis man sie lüftet. Andere eröffnen sich mit zunehmender Zeit von alleine. Wenn eine Frau schwanger ist, kann sie das in den meisten Fällen nicht sehr lange geheim halten. Es zeigt sich mit der Zeit ganz von alleine. Auch ein Jobwechsel muss einfach irgendwann kommuniziert werden.

Bei all der Last haben Sie immer noch einen Vorteil: Es ist Ihr Geheimnis – also können Sie auch den Zeitpunkt bestimmen, wann sie es preisgeben. Allein diese Gewissheit kann Ihnen vielleicht das Gefühl des totalen Kontrollverlustes nehmen. Sie haben es in der Hand. Geben Sie sich Zeit. Überlegen Sie gründlich, was ein Vertrauensbruch ihres Mitwissers für Sie bedeuten würde. Mit welchen Konsequenzen müssten Sie rechnen?

Und als Letztes: Wenn Sie sich entschieden haben jemanden ins Vertrauen zu ziehen, dann planen und üben sie. Bei einer derart wichtigen Entscheidung sollten Sie in Ruhe entscheiden, was sie genau sagen, wie viel Sie offenlegen und was Sie von dem anderen erwarten. Das ist einer der Grundsätze der Illusion – und auch von deren Auflösung: Übung. Planen und üben Sie das offene Gespräch. Gehen Sie alle Möglichkeiten gedanklich durch. Was erzählen Sie, welche Worte benutzen Sie? Wie könnte der andere reagieren? Und wenn sie das alles gemacht haben, kommt der letzte Grundsatz der Illusion: Sei bereit.

PERFORMER: Wie behalte ich denn am besten ein Geheimnis?

HAVENER: Werden Sie sich bewusst, warum Sie das Geheimnis für sich behalten wollen. Friedrich Nietzsches

sagte einmal: „Wer ein Warum zum Leben hat, erträgt fast jedes Wie.“ Wenn Sie wissen, warum es wichtig ist, dieses Geheimnis zu wahren, werden Sie wahrscheinlich auch damit umgehen können. Der häufigste Grund ist Schutz. Der Koch schützt sein Rezept, der Betrieb sein Know How und der Mitarbeiter seine Karriere. Überlegen Sie immer wieder: Warum ist es sinnvoll, das Geheimnis zu haben? Oder andersherum: Was wäre so schlimm daran, würde man es lüften?

Wir denken oft, etwas nicht zu wissen, wäre wie falsches Wissen. Wissen wäre immer die bessere Option. Auf das Geheimnis angewendet bedeutet das, dass ein gelüftetes Geheimnis nicht zwangsläufig für echtes Wissen sorgt. Möglich ist nämlich, dass ein aufgedecktes Geheimnis beim anderen für falsches Verständnis sorgt. Sicher, bei problematischen Fällen gehört die Wahrheit ans Licht. Wenn beim Dieselskandal Verbraucher betrogen werden, gehört das aufgedeckt.

Stellen Sie sich folgende Frage: Wenn Sie Ihr Geheimnis lüften, kennt dann Ihr Gegenüber wirklich alle Aspekte, die zu dem Geheimnis geführt haben? Hat er nach der Enthüllung alle Informationen, um einschätzen zu können, wie sich die Angelegenheit für Sie darstellt? Falls nicht, dann sorgt Ihr Geheimnis bei dem anderen zwangsläufig für falsches oder halbes Wissen. In dem Fall behalten Sie es vielleicht besser für sich. Dann ist Nichtwissen wahrscheinlich die bessere Option.

PERFORMER: Und dann bleibt das Geheimnis bei mir?

Havener: Nicht unbedingt. Wir überschätzen oft unseren Einfluss auf die Dinge. Dazu fällt mir folgendes Beispiel ein: Vor ein paar Jahren hatten meine Kinder einen Fidget Spinner. Das ist ein kleiner dreizackiger Propeller mit einem Kugellager in der Mitte. Wenn man den Propeller richtig dreht kann man das Gerät auf den Finderspitzen balancieren. Das Spielzeug wurde vermarktet als Instrument zur Stressreduktion. In unserem Bekanntenkreis hatten fast alle Kinder mindestens einen Fidget Spinner. Egal ob ich in München, London oder New York unterwegs war, der Fidget Spinner war schon da. Ein Riesenerfolg für die Spielzeugindustrie. Erfunden wurde das Gerät aber nicht von der Entwicklungsabteilung eines Spielzeuggiganten, sondern von Catherine Hettinger, einer Frau aus Florida. Sie entwarf den ersten Fidget Spinner bereits Anfang der 90er Jahre und meldete ihn 1997 als Patent an. Als es 2005 erneuert werden musste, konnte sie die erforderliche Gebühr von 350 Euro nicht aufbringen und hatte von nun an keine Rechte mehr an ihrer Erfindung. Ein paar Jahre später wurde das Spielzeug von großen Herstellern produziert und schlug ein wie eine Bombe. Hettinger verdient an ihrer Erfindung bis heute keinen Cent.

Was hatte sich geändert? Der Zeitpunkt, die handelnden Personen und die Mittel. Anfang der 90er Jahre war offensichtlich nicht der richtige Zeitpunkt für das Spielzeug. Diejenigen, die es damals schon kannten, konnten nicht für die kritische Masse sorgen, die es braucht, damit eine Sache sich durchsetzt und zum Trend wird. 20 Jahre später fiel die Erfindung auf fruchtbaren Boden. Die Situation hatte sich geändert. Zappelnde Kinder mit Konzentrationsstörungen waren plötzlich ein viel größeres Thema.

Außerdem waren plötzlich andere Leute für die Produktion und Vermarktung zuständig. Fachleute, die wissen wie Werbung und Vermarktung funktioniert und wie man Bedürfnisse beim Kunden weckt. Diese Leute hatten ganz andere Mittel zur Verfügung. Es mangelte ihnen nicht an 350 Euro für ein Patent, oder an Geld, um die Maschinerie in Schwung zu bringen. Es gab Werbebudgets und Abteilungen, die sich mit Produktion und Vermarktung beschäftigten. Weiterhin hatten die Verantwortlichen die Fähigkeiten, diese Mittel zu nutzen.

THORSTEN HAVENER



Havener hat seit 1986 in tausenden Auftritten, Live-Shows und Vorträgen seine Zuschauer in seinen Bann gezogen. Sein Durchbruch begann 2005 mit seinem TV-Special „Der Gedankenleser“. Ausverkaufte Tourneen durch Deutschland, Österreich und die Schweiz folgten. Seine RTL-Shows bescherten dem Sender Spitzenwerte.

Thorsten Havener ist mehrfacher internationaler Bestsellerautor – seine Gesamtauflage liegt bei über einer Million Büchern. Allein sein Erstling „Ich weiß, was Du denkst“ wurde in 16 Sprachen übersetzt, sein jüngster Blockbuster „Ohne Worte“ führte monatelang die Spiegel-Charts an und etablierte ihn weiter als Deutschlands bekanntesten Experten für Körpersprache und erfolgreichen Vortragsredner. Aktuell ist er mit seinem neuen Programm „Feuerproben“ auf Tournee.

www.thorsten-havener.com

Was können wir vom Fidget Spinner lernen? Ob ein Geheimnis gewahrt bleibt oder nicht, hängt nicht nur von Ihnen ab. Es gibt, wie beim Fidget Spinner auch, Faktoren, die Sie beeinflussen können und andere, die Sie nicht kontrollieren können.

PERFORMER: Welche Faktoren kann ich denn kontrollieren?

HAVENER: Da ist zunächst die Situation. Im richtigen Moment können wir alle cool bleiben. Zu Hause auf der Couch können wir wunderbar die schwierigen Fragen aus dem Meeting beantworten. Im Meeting selbst sieht das oft ganz anders aus. Unter Druck fällt es uns schwerer, ruhig und bedacht zu bleiben. Dann platzt ein Geheimnis schneller mal unbedacht raus. Wenn der Mitarbeiter etwas von uns will, eine wichtige Mail ankommt und gleichzeitig das Telefon vibriert, kann uns schneller mal rausrutschen, dass wir sowieso vorhaben zu kündigen.

Wenn ich auf eine Tube mit Tomatenmark drücke, dann kommt da Tomatenmark raus. Natürlich. Wir sind manchmal auch nicht anders als die Tube Tomatenmark. Wenn auf uns Druck ausgeübt wird, dann kommt auch das raus, was wirklich drin ist. Unter ungünstigen Umständen auch mal ein Geheimnis. Wenn ich also weiß, dass ich etwas verbergen möchte, dann sollte ich Situationen in denen es brenzlich werden kann, möglichst vermeiden. Wenn das Gesprächsthema auf die bevorstehende, noch geheime Beförderung kommt, hilft es, elegant das Thema zu wechseln. Wir können in solchen Momenten auch die Flucht nach vorne antreten. Wenn ein Mitarbeiter nach der Beförderung fragt, dann können Sie auch klar sagen: „Da möchte ich nicht drüber sprechen.“ Das sind sechs Zauberworte wenn Sie etwas für sich behalten möchten. In vielen Momenten ist es wirklich eine einfache und saubere Lösung.

Ganz besonders beim Klatsch kann dieser Satz eine sehr gute Strategie sein. Angenommen, ein Kollege hat Sie ins Vertrauen gezogen und im Betrieb kommt Tratsch auf: „Hast du schon gehört, der...“. Sagen Sie einfach: „Da möchte ich nicht drüber sprechen.“ Sie machen Ihren Standpunkt klar. Es wird über einen Kollegen geklatscht. Sie möchten das nicht. So laufen Sie auch nicht Gefahr, sich wie Tomatenmark zu benehmen.

PERFORMER: Was ist das Geheimnis beruflichen Erfolgs?

HAVENER: Nachhaltigkeit und Berufsethik. Leider

ist es gerade ein Trend, von der Bühne aus zu predigen, jeder könne alles erreichen, wenn er es nur richtig wolle. Der Wille wird als das Geheimnis des Erfolgs gepriesen. Meiner Ansicht nach ist das nicht nur völliger Unsinn, es ist sogar gefährlicher Unsinn.

Wenn ich mit Ihrem besten Mitarbeiter, der aber leider nicht schwimmen kann, in ein Schwimmbad gehe und diesen Mitarbeiter dann zwei Stunden lang motiviere und ihm erzähle, er müsse einfach nur schwimmen wollen, dann wird er im Wasser ertrinken. Motivation ohne Kompetenz ist nicht nur nutzlos sondern sogar gefährlich. Das ist weder nachhaltig, noch ist es ethisch.

Ich glaube, Erfolg stellt sich dann ein, wenn ich meine Kompetenzen kenne und diese stärken. Die Energie folgt der Aufmerksamkeit. Anstatt mich also ständig mit meinen Schwächen rumzuzügeren, hilft es meist mehr, mich auf meine Stärken zu konzentrieren und diese weiter auszubauen. Als Führungskraft muss ich nicht nur meine eigenen Stärken kennen, sondern auch die meiner Mitarbeiter. Hierzu kann eine Kompetenzanalyse ein sehr gutes Hilfsmittel sein. Ich selbst biete für Führungskräfte hierzu Seminare und Vorträge an und arbeite hier zusammen mit dem Cremer College, um Führungskräften zu helfen, eigene Potentiale und die ihrer Mitarbeiter auszuschöpfen. Neben mir halten hier auch Spitzensportler wie die ehemalige Ski Vize-Weltmeisterin und Olympia-Medaillengewinnerin Christa Kinshofer oder herausragende Unternehmer wie Klaus Bolz Vorträge. Ein gutes Team hilft sicher auch.

PERFORMER: Jetzt haben wir lange über unsere Geheimnisse und deren Kraft gesprochen. Wie erkenne ich denn, ob jemand anderes ein Geheimnis vor mir verbirgt?

HAVENER: Oh, da gibt es viele Hinweise, auf die Sie achten können. Neben Körpersprache und Betonung gibt es zahlreiche andere Merkmale. Am besten, Sie achten bei Ihrem Gegenüber auf Anzeichen für Stress, sobald ein bestimmtes Thema aufkommt. Welche Anzeichen das sind, wird in meinem Buch sehr ausführlich beschrieben und es hilft sehr, sie zu kennen und lesen zu können. Ich halte da nichts zurück. Hier jedoch schon. Sie wissen ja: Geheimnisse machen uns neugierig.

PERFORMER: Vielen Dank Herr Havener für dieses spannende Gespräch.

Ihr Wunsch ist Patriarch Befehl

Verfügbare AXA-Angebotspalette ab sofort deutlich erweitert

Seit knapp 9 Jahren besteht zwischen der AXA und der Patriarch eine sehr enge, erfolgreiche und intensiv gelebte Vertriebspartnerschaft. Das Herzstück dieser Produktpartnerschaft ist eindeutig die gemeinsam kreierte exklusive A&A Superfonds-Police als Labelpolice des Hauses Patriarch. Vermittler, die hiervon partizipieren wollen, benötigen traditionell eine über die Patriarch vermittelte eigene AXA-Anbindung zum AXA-Key-Account-Bereich rund um den langjährigen Patriarch-AXA-Betreuer Stefan Johannes Schreiber.

Produktspektrum konsequent über die Zeit vergrößert

Wie jede Geschäftsbeziehung, hat sich auch die A&A-Angebotspalette der Patriarch mit wachsender Nachfrage stetig erweitert. Zunächst einmal lag der Fokus stets auf dem Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft. Dort beginnend mit der hauseigenen Lösung in den Schichten 1 und 3 ohne Bruttobeitragsgarantie (reine Fondsrente). Mit Auflage der Relax Rente durch die AXA, wurde die A&A-Welt ebenso konsequent um Lösungen in der Schicht 2 erweitert (Riester-Rente, bAV-Lösung als Direktversicherung). Ebenso wurden in allen Schichten neben der reinen Fondsrente die Varianten mit Bruttobeitragsgarantie und Indexpartizipation (A&A Relax Rente) nachgezogen. Allerdings immer mit klarem Fokus auf das Patriarch-Fondsspektrum eben als „A&A“-Variante.

Zielgruppenlösungen kamen hinzu

Doch damit nicht genug. Auch die „Beamtenwelt“ wurde über die Lösungen der DBV als A&A-Varianten für Patriarch-Kunden hinterlegt. Schließlich sind hier ganz andere Arbeits- bzw. Dienstverhältnisse abzusichern. Ganz neue Begrifflichkeiten, wie beispielsweise die „Dienstanfängerpolice“ eroberten damit das Patriarch-Versicherungsvokabular. Aber eben auch völlig neue Kundenzielgruppen waren damit über die A&A-Tarifwelt für die interessierte Vermittlerschaft erschließbar.

Doch was ist mit Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung und Pflegeversicherung?

Zufriedenen Kunden der Patriarch war das jedoch immer zu wenig. Denn schließlich gehört die Absicherung von Berufs-/Dienstunfähigkeit, die richtige Krankenversicherung und immer stärker eine rechtzeitige

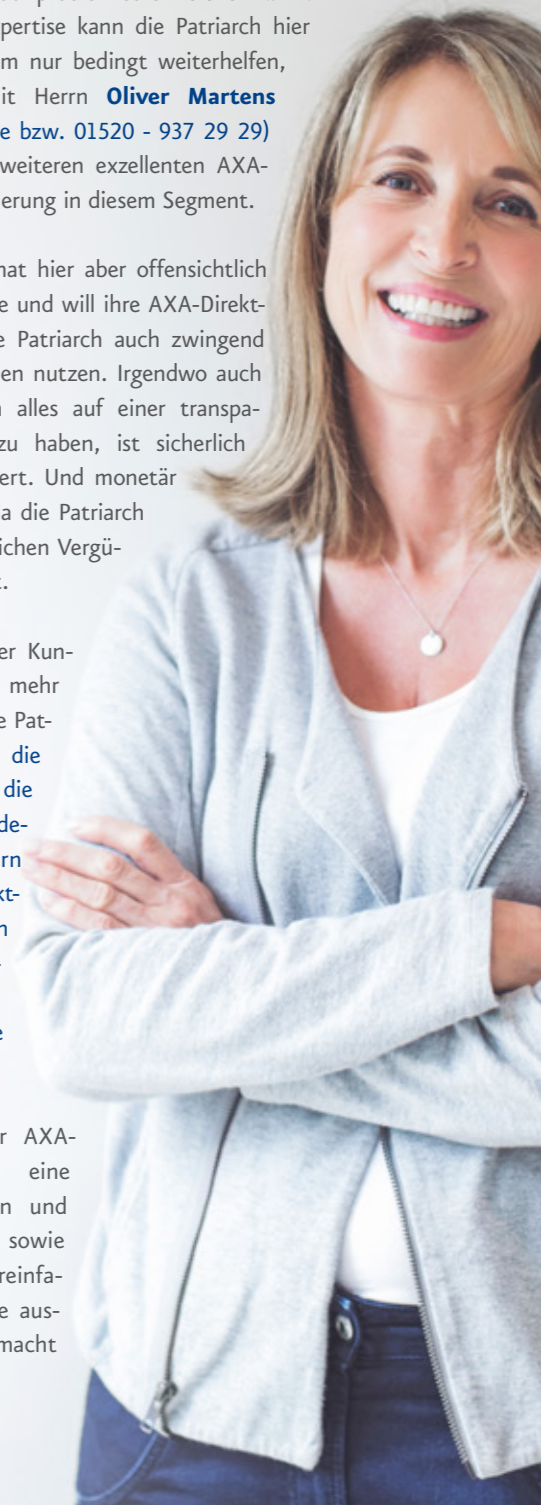
Pflegeversicherung ja eindeutig auch zu einer verantwortungsbewussten Kunden-Rundumversorgung.

Offen gesagt, hat sich die Patriarch hier immer wenig in der Pflicht gesehen, denn wir reden dort von „normalen AXA-Produkten“, die der A&A-Vermittler auch bei jedwedem Pool problemlos einreichen kann. Auch von der Fachexpertise kann die Patriarch hier mit dem eigenen Team nur bedingt weiterhelfen, verfügt allerdings mit Herrn **Oliver Martens** (oliver.martens@axa.de bzw. 01520 - 937 29 29) ebenfalls über einen weiteren exzellenten AXA-Betreuer mit Spezialisierung in diesem Segment.

Die Vermittlerschaft hat hier aber offensichtlich eine andere Sichtweise und will ihre AXA-Direktvereinbarung über die Patriarch auch zwingend für diese Produktklassen nutzen. Irgendwo auch nachvollziehbar, denn alles auf einer transparenten Abrechnung zu haben, ist sicherlich ein deutlicher Mehrwert. Und monetär lukrativ ist es auch, da die Patriarch den ihr maximal möglichen Vergütungssatz weiterreicht.

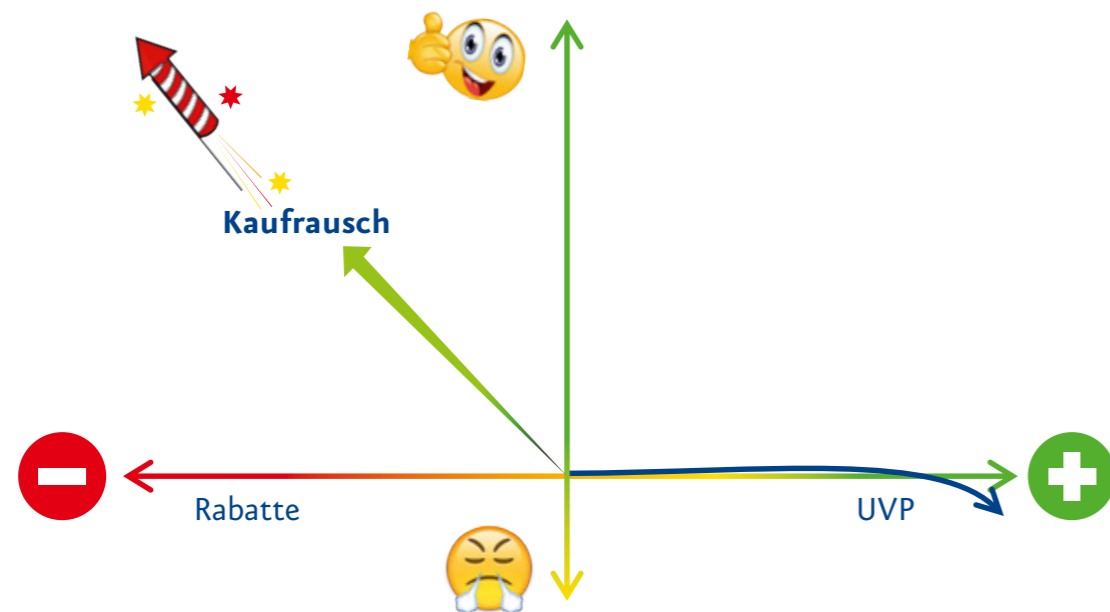
Warum also nicht? Der Kundenwunsch ist einmal mehr höchstes Gebot für die Patriarch. **Ab sofort hat die Patriarch allen über die A&A-Welt angebotenen Vertriebspartnern im Rahmen deren Direktvertrages somit auch alle sonstigen AXA-Produkte, wie BU, Kranken und Pflege geöffnet!**

Für die Freunde der AXA-Tarifwelt sicherlich eine wertvolle Information und ein großer Mehrwert, sowie eine willkommene Vereinfachung, von der gerne ausgiebig Gebrauch gemacht werden darf.



Was Konsumenten von Finanzinvestoren unterscheidet

Wie Rabatte wahrgenommen werden und was sie bewirken



Quelle: Patriarch

Wann immer man die Tageszeitung aufschlägt, im Internet surft, Werbespots im Fernsehen sieht oder Werbung in der Post hat – viele Waren werden mit Rabatten beworben. Egal ob es sich um den 11. Geburtstag eines Möbelhauses dreht und man sich die Mehrwertsteuer sparen kann, oder ob es sich um ein Sommer-, Winter-, oder Frühlingserwachungs-Angebot handelt, ebenso wie die übliche „Geiz ist Geil-Werbung“ oder ein ausgerufenes „Black Friday-“ oder „Cyber Monday-Shopping“. Ein Schlussverkauf zieht immer Massen von Käufern an und bringt Server von Onlinehändlern zum Erliegen. Das gipfelt sogar darin, dass man sich Gegenstände kauft, die man aktuell gar nicht braucht, aber dennoch unbedingt als Schnäppchen ausnutzen will. Lieber auf Halde kaufen, als später teurer kaufen. Leider vergessen Viele, dass es dann gebundenes Kapital ist. Dieses Verhalten kann man auch an einer „Zufriedenheitsskala“ sehr gut darstellen (Grafik oben).

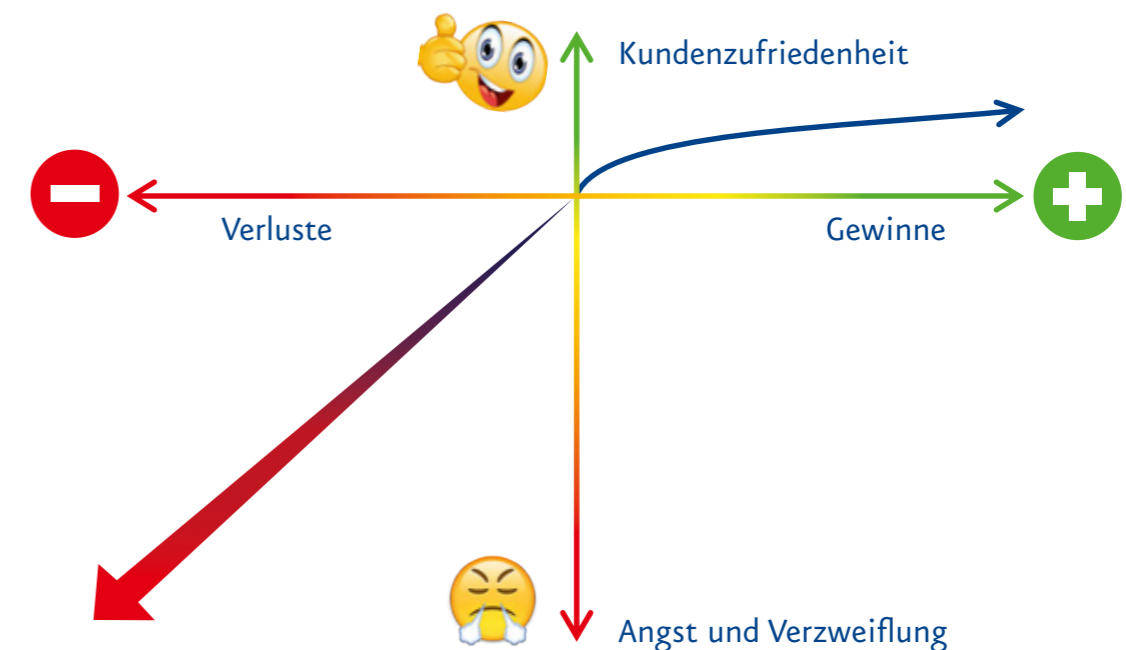
Während nach rechts abgetragen die UVP (Unverbindliche Preisempfehlung) des Herstellers kaum Einfluss auf das Gefühlsleben des Konsumenten hat – man nimmt es als gegeben hin – und erst im hochpreisigen Segment maximal zum Grübeln anregt, sieht man bei der nach links abgetragenen Rabattskala, dass mit steigendem Rabatt die Attraktivität steigt und sehr bald der Kaufrausch einsetzt.

Interessant dabei ist, dass sich kaum einer einen Gedanken darum macht, ob aufgrund des (stark) reduzierten Preises auch die Qualität plötzlich schlechter ist. Die Designerhandtasche, die Markenbohrmaschine, der XXXL Curved Flachbildschirm TV oder das Premiumspielzeug haben im Empfinden des Käufers auch mit zweistelligem Rabatt immer dieselbe Qualität. Es geht einfach nur um das Attribut „günstig“. Ein Kauf soll halt Spaß machen.

Betrachten wir diese Situation mal ein wenig individueller und übergreifender an einem konkreten Beispiel. Ein BMW Autohaus bietet einen top ausgestatteten Wagen mit einem Rabatt von 20% an. Für viele die Veranlassung dieses Angebot anzunehmen und sich einen neuen Wagen zu kaufen. Wie geht es diesen Käufern, wenn in 14 Tagen genau derselbe Wagen zu einem Rabatt von 30% angeboten wird? Ich meine, es ist nur menschlich, sich darüber ein wenig zu ärgern, dass man nicht das noch günstigere Angebot ergattert hat. Trotzdem ist man mit „seinem“ Rabatt, seinem Einkauf und seinem BMW grundsätz-

lich zufrieden. Und etwaige Qualitätszweifel kommen gar nicht auf. Eher der Gedanke mit einem zweiten Einkauf seinen Rabatt zu verbessern...(wenn wir in unserem Beispiel nicht von einem so kostspieligem Gut wie einem Auto reden würden, von welchem die meisten Bundesbürger auch zunächst einmal nur Verwendung für ein Stück haben).

Betrachten wir dasselbe mal an der Börse. Auch hier können wir eine „Börsenerfolg-Zufriedenheitsskala“ zeichnen. Diese unterscheidet sich vom „Kaufrausch“ erheblich (untere Grafik).



Quelle: Patriarch

Betrachtet man die nach rechts abgetragene Zufriedenheit, erkennt man sofort, dass Anfangsgewinne durchaus die Stimmung steigen lassen, sobald aber ein gewisses Niveau erreicht ist, kommt nahezu Gleichgültigkeit auf. Es ist dem Kunden emotional nahezu egal ob man 20%, 30% oder mehr Gewinn erzielte. „Ich hab’s ja immer gewusst“ ist die häufigste Reaktion. Fallen aber die Kurse und es entstehen Buchverluste ist die Stimmung mit jedem Prozentpunkt um ein x-faches verschlechtert. Aber warum?

Bleiben wir beim Beispiel BMW und betrachten den Verlauf des Aktienkurses in 2018. Dieser hat rund 18% verloren. Und wie reagieren die potenziellen „Käufer“? Mit Ablehnung. Zumindest klares Kaufinteresse ist nicht erkennbar. Die Allermeisten emp-

finden es (auch wenn sie gar nicht engagiert sind) als Verlust. Negative Stimmung kommt auf.

Kaum einer – die allerwenigsten empfinden Kursrückgänge an der Börse als „Rabatt“, also als eine Kaufchance. Aktien werden von der breiten Masse erst dann als interessant empfunden und gekauft, wenn die Preise längerfristig nachhaltig gestiegen sind. Ein zum „normalen“ Konsumverhalten nahezu schizophrene Verhalten. Niemand würde ein Geschäft stürmen oder einen Onlinehändler-Server zum Erliegen bringen, wenn mit nachhaltig steigenden Preisen für beispielsweise Edelhändtaschen, TV-Geräte oder Möbel geworben würde. Dieses Verhalten funktioniert (leider) nur an der Börse!

Wie kommen wir Finanzdienstleister nun aus diesem Dilemma heraus?

1. Investmentfonds anbieten.

Es ist das lange hergebrachte, aber immer noch gültige Thema bei Fonds: „Risikostreuung“! Nur mit Investmentfonds habe ich die Chance ein gesamtes, für mich interessantes Sortiment in einer gebündelten Finanzlösung zu kaufen!

2. Einstiegszeitpunkt streuen

Den wirklich optimalen Einstiegszeitpunkt, den absoluten Tiefstkurs (den maximalen Rabatt) zu finden und zu erreichen, ist nahezu utopisch. Wenn der Kunde skeptisch ist, dann kann man auch eine sicherere Anlage als „Zwischenlösung“ anbieten und mittels eines Auszahl- und gleichzeitigem Sparplanes in wenigen Einzelschritten in die Zielfonds investieren.

Beispiel 1: Ihr Kunde möchte 50.000 € investieren. Kapitalerhalt und eine ordentliche Rendite sind ihm wichtig.

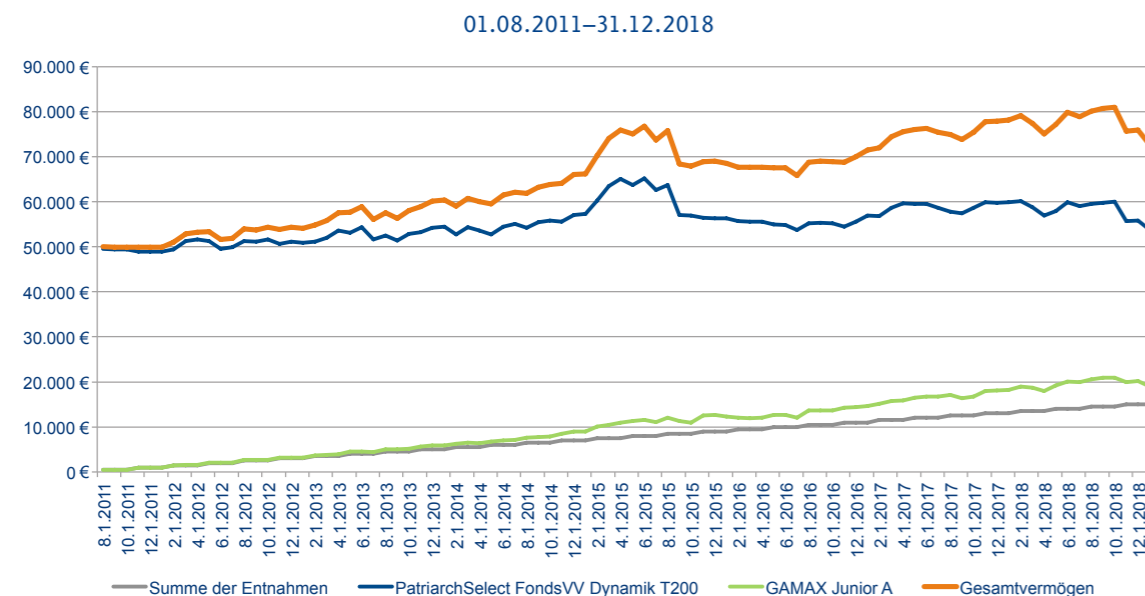
Mögliche Lösung: Man investiert die 50.000 € in die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Dynamik Trend 200 und schöpft die bisherige Durchschnittsrendite (4,73 % p.a. nach laufenden Kosten Stichtag 31.12.2018 seit Auflage vor 7,5 Jahren) als quartalsweiser Auszahlplan mit 500 € ratierlich ab und investiert beispielsweise in den GAMAX Junior Funds A (LU0073103748) einem der erfolgreichsten internationalen Aktienfonds.

Man sieht sehr schön an diesen Live-Zahlen, dass der Wert der Patriarch Fondsvermögensverwaltung nahezu gleich geblieben ist (Werterhalt!) und das Gesamtinvestment inklusive des stetig steigenden Investments in den GAMAX Junior Funds A sich in ruhigen Bahnen von 50.000 € auf 72.593 € oder um 5,15 % p.a. entwickelt hat.

Beispiel 1

50.000 € Investition in PatriarchSelect FondsVV Dynamik Trend 200 mit quartalsweisem Auszahlplan und Kapitalerhalt. Paralleler Sparvertrag in den GAMAX Junior A.

72.593 € Gesamtvermögen per 31.12.2018 (5,15 % p.a.)



Quelle: FVBS, eigene Patriarch Berechnungen. Angaben nach laufenden Kosten, ohne Gewähr.

Beispiel 2: Ihr Kunde möchte 50.000 € investieren. Eine ordentliche Rendite steht im Vordergrund. Längerfristiger Kapitalerhalt ist zudem wichtig.

Mögliche Lösung: Man investiert die 50.000 € in die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Dynamik Trend 200 und schöpft im quartalsweisen Auszahlplan 2.000 € ratierlich ab (Kapitalverzehr) und investiert dies beispielsweise wiederum in den GAMAX Junior Funds A (LU0073103748) als Renditeturbo.

Hier ist gut das dynamischere Wirken des GAMAX Junior Funds A zu sehen. Trotz des Kapitalverzehrs der Patriarch Fondsvermögensverwaltung ist über den gleichzeitigen Aufbau des Aktienfonds-Bestandes das Gesamtinvestment von 50.000 € auf

79.074 € oder um 6,36 % p.a. gestiegen (per Stichtag 31.12.2018 nach laufenden Kosten seit Produktaufgabe vor 7,5 Jahren). Dies sind nur 2 Beispiele, wie man für „unsichere Börsen-Rabatt-Jäger“ eine Brücke in schwankenden Märkten schaffen kann.

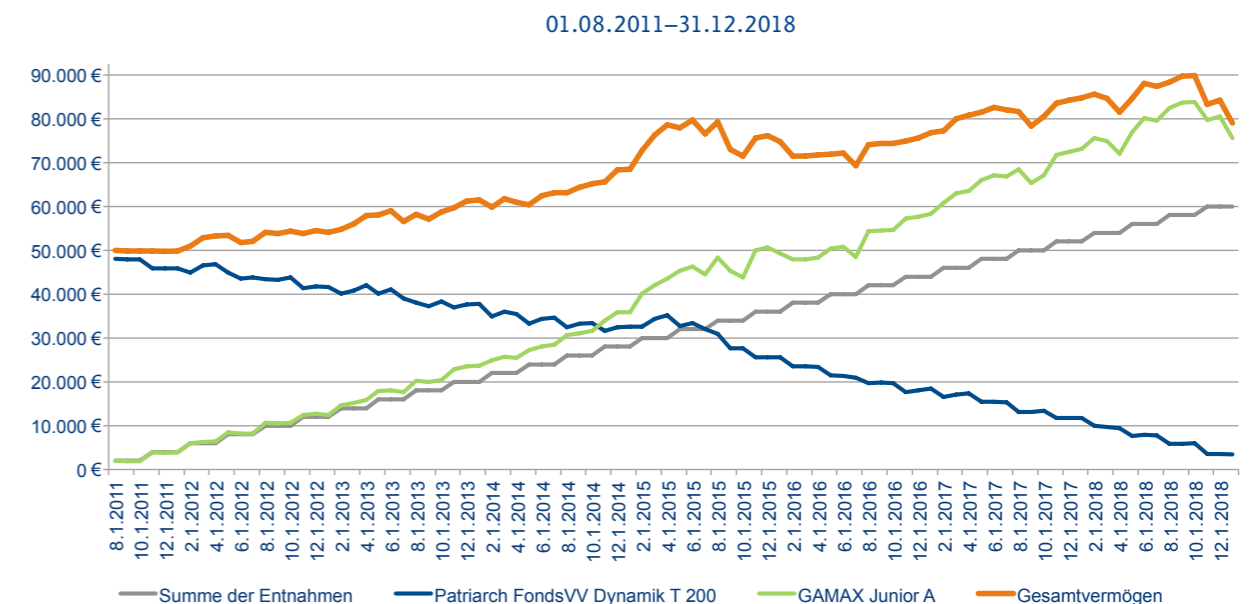
Alternativ kann man als „Trend 200 Motor“ auch den Dachfonds Patriarch Classic Trend 200(WKN: HAFX6P) sowie als Aktienfonds-Turbo alternativ den Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q) einsetzen.

Wichtig ist, den Kunden in schwierigen Börsenzeiten an die Hand zu nehmen und zu begleiten. Definitiv erreicht man dann bessere Ergebnisse und eine höhere Kundenbindung im Vergleich zu reinen „Schönwetterverkäufern“ unter den sonstigen Finanzberatern.

Beispiel 2

50.000 € Investition in PatriarchSelect FondsVV Dynamik Trend 200 mit quartalsweisem Auszahlplan und Kapitalverzehr. Paralleler Sparvertrag in den GAMAX Junior A.

79.047 € Gesamtvermögen per 31.12.2018 (6,36 % p.a.)



Quelle: FVBS, eigene Patriarch Berechnungen. Angaben nach laufenden Kosten, ohne Gewähr.

Eine 11-jährige Zeitreise vom Abgeltungssteuer optimierten Labelfonds zur Konstante unter den ausgewogenen Dachfonds

Der Patriarch Classic B&W Global Freestyle

Ein Interview mit den Herren Bienen und Wilms, Fondsberatern des Patriarch Classic B&W Global Freestyle

PERFORMER: Was war Ihre Zielsetzung als Sie ihren Patriarch Dachfonds (WKN: A0CAV1) aufgelegt haben?

WILMS: Als erstes wollten wir mit dem Fonds ein qualitativ hochwertiges Basisinvestment für unsere Kunden schaffen, über welches wir schnell und ohne Aufwand auf sich verändernde Marktsituationen im Sinne der Kunden reagieren können.

PERFORMER: Mit Aufwand meinen Sie was genau?

WILMS: Bei einer sich verändernden Marktsituation und einer sich daraus resultierenden notwendigen Umschichtung in von uns betreuten Depots müssen gleichermaßen alle Kunden kontaktiert werden, was schon mal eine Menge an Zeit kostet. Vorausgesetzt Sie sind auch erreichbar. Da wir damals (2007) schon mit Beratungsprotokollen gearbeitet haben, musste neben der reinen Beratungsleistung an sich dieser zusätzliche schriftliche Aufwand auch noch gestemmt werden. Durch die Schnelligkeit der Märkte war das irgendwann gar nicht mehr zu schaffen.

PERFORMER: Und zweitens?

BIENEN: Zum damaligen Zeitpunkt war auch die bevorstehende Abgeltungssteuer ein entscheidender Faktor. Wir wollten die Depots unseren Kunden soweit es ging mit Blick darauf optimieren. Dazu kam auch noch drittens die Kostenkomponente. Denn wenn schon solch ein Aufwand betrieben werden muss, dann muss es auch irgendwie bezahlt werden. In der Regel über Ausgabeaufschläge durch den Anleger/Kunden. Über unsere Dachfondskonstruktion hatten wir dann keinen großen Aufwand mehr, konnten schnell reagieren und die Anleger mussten für Umschichtungen im Fonds auch keine fortlaufenden Ausgabeaufschläge bei Strategieanpassung mehr bezahlen. Sie brauchten sich außerdem auch nicht dauernd mit ihrem Depot zu befassen. Also eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

PERFORMER: Also ein Allheilmittel für alles?

BIENEN: Nein, nur eine Basis. Um diese herum kann jeder Anleger zusätzliche Aktien- oder Rentenfonds oder auch andere Assetklassen nutzen, um das Depot kundenspezifisch und individuell aufzubauen.

PERFORMER: Wie flexibel ist ihr Fonds denn in verschiedenen Marktsituationen?

WILMS: Er ist schon sehr flexibel, was auch in den Anfängen besonders intensiv von uns ausgenutzt wurde. So waren wir in den Krisenzeiten 2008–2009 fast gar nicht in Aktien investiert, aber in den darauf folgenden besseren Zeiten mit zwischendurch fast 80%iger Aktienquote dagegen sehr gut dabei. Intern haben wir aber immer das Ziel nicht unter 25% Aktienquote zu fallen und nicht über 70% des Fondsvolumens in Aktien investiert zu sein. Seit letztem Jahr haben wir die 25%ige Mindestaktienquote mit Blick auf die steuerliche Teilfreistellung auf Fondsebene auch im Verkaufsprospekt des Fonds hinterlegt.

PERFORMER: Und wie flexibel ist ihr Fonds im Währungssegment?

BIENEN: Dort ist es ähnlich gelagert. Grundsätzlich können wir in alle Währungen weltweit investieren oder diese ebenso auch hedgen. Wir wollen uns darin aber nicht verzetteln und haben daher hauptsächlich in US-Dollar und Euro investiert, situationsbedingt mal mehr, mal weniger. Aber auch lokale Währungen aus Schwellenländern und der Australische Dollar hatten und haben wir zwischenzeitlich im Depot. Leider hat der Gesetzgeber der Fondsindustrie und so auch unserem Fonds einiges an Flexibilität genommen, wie zum Beispiel die Investition in Hedgefonds und Immobilienfonds.

PERFORMER: Haben Sie Ihre mit der Fondsaufgabe gesetzten Ziele erreicht und was würden Sie heute vielleicht anders machen?

BIENEN: Grundsätzlich schon. Was würden wir anders machen? Es gab mit Sicherheit im Nachhinein immer

noch gewinnbringendere Zielinvestments, als die von uns identifizierten. Und mit dem Wissen von heute wären wir mit Sicherheit erst später (nach komplettem Ende der Finanzkrise) wieder in die Aktienmärkte eingestiegen und in den Jahren 2010–2018 dafür aber noch stärker in Aktien investiert gewesen. Wenn man das alles vorher wüsste, wäre Fondsberatung natürlich einfach. Aber zeigen Sie mir nur Einen, der das perfekt hinbekommt. Entscheidend ist: In den Momentaufnahmen waren wir von unserem Handeln überzeugt und in Summe haben wir für unsere Investoren sicherlich einen ordentlichen Job gemacht.

PERFORMER: Auf welche Strategien bzw. Trades sind Sie besonders stolz?

WILMS: Fangen wir so an: Stolz sind wir vor allem, dass wir es geschafft haben, bei drei großen Versicherern aufgenommen zu werden und bei einigen weiteren ist es leider nur an der Größe des Fondsvolumens gescheitert. Das zeigt uns, dass wir wohl mehr richtig, als falsch gemacht haben.

Die besten Strategien und Gewinne haben wir durch verschiedene Käufe und Verkäufe im MSCI Monthly EUR Hedge und im Templeton European Growth erzielt, aber auch beim S+P 500 € Hedged ETF haben wir die Kauf- und Verkaufszeitpunkte sehr gut getroffen.

PERFORMER: Was war Ihr größter Rückschlag?

WILMS: Die Schließung der offenen Immobilienfonds und die darauf resultierende Streichung dieser Assetklasse haben uns und unsere Investoren leider einiges an Geld gekostet.

PERFORMER: Was haben Sie sich für das Jahr 2019 vorgenommen?

BIENEN: Eine bessere Performance als alle anderen Dachfonds zu erzielen (*lacht*).

Und was wünschen Sie sich für ihren Fonds mit Blick auf die nächsten 5 Jahre?

BIENEN: Wir würden uns über ein höheres Fondsvolumen freuen. Leider hängen wir wie festgenagelt bei 11–12 Millionen Euro. Wenn wir da endlich einmal den Durchbruch schaffen könnten und auf 20 Millionen Euro plus X kämen, das wäre wirklich sehr erfreulich.

PERFORMER: Die performer-Redaktion bedankt sich bei Ihnen beiden für das interessante Gespräch und wünscht Ihnen und Ihrem Fonds viel Erfolg in der Zukunft.

DANIEL BIENEN & MARCEL WILMS



Daniel Bienen

- Depotverwalter, Analyst und Researcher
- seit 1997 geprüfter Börsen- und Finanzberater
- seit 2006 Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK

Marcel Wilms

- Depotverwalter, Analyst und Researcher
- seit 1997 geprüfter Börsen- und Finanzberater
- 2002 Serie 3 (amerikanische Broker-Prüfung) absolviert
- seit 2007 Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK



Kapitalschutz-Pflegeversicherung

Sichern Sie nicht nur Angehörige, sondern auch Ihr Vermögen mit einer Pflegeversicherung ab!

Liebe Vertriebspartnerinnen,
liebe Vertriebspartner,

an dieser Stelle finden Sie traditionell unser „vertriebliches Fundstück des letzten halben Jahres“ als Praxistipp zur Prüfung Ihres Geschäftsmodells. Oft kommt dieser Vertriebstipp von dritter Seite, im heutigen Fall einmal von mir, Michael Kopf, direkt. Dabei geht es nachfolgend um einen doppelt sinnvollen Cross-Selling-Ansatz für vermögende Kunden, mit dem immer mehr Kollegen vertrieblich sehr erfolgreich im Sinne ihrer Kunden agieren. Lassen Sie uns also thematisch einsteigen.

Die meisten Sparer legen Geld zur Seite „damit man sich im Alter etwas Schönes leisten kann“ und agieren dabei nach dem Motto „Sicherheit an allererster Stelle“. Wir aus dem Hause Patriarch merken das stets an der hohen Nachfrage nach unseren kapitalabsichernden Trend 200-Finanzlösungen in dieser Altersgruppe. Doch wieviel Geld braucht man wirklich im Alter? Und für was? Die Idealvorstellung ist doch wohl für die meisten ein gesundes sorgenfreies Leben mit vielen Reisen und sonstigen Freizeitaktivitäten.

Doch da fängt die Krux schon an. Nicht nur, dass die durchschnittliche Lebenserwartung der Bevölkerung stetig steigt und damit das Geld auch länger vorhalten muss. Viele lebensbegleitende Risiken werden gar nicht erst bedacht oder komplett verdrängt wie z.B. das Risiko später einmal entgegen den eigenen Wünschen leider auf Pflege angewiesen zu sein. Doch hilft da nicht die gesetzliche Pflegeversicherung? Leider nur bedingt, wie die nachfolgende Grafik zeigt:

Das zahlt die gesetzliche Pflegeversicherung im Monat:

Pflegegrad	Ambulant	Stationär
1	125 €	125 €
2	689 €	770 €
3	1.298 €	1.262 €
4	1.612 €	1.775 €
5	1.995 €	2.005 €

Quelle: AXA

Wenn Sie pflegebedürftig werden, haben Sie Anspruch auf Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung. Doch zwischen diesen Leistungen und den tatsächlichen Pflegekosten entsteht oftmals eine sehr große Lücke, für die Sie selbst aufkommen müssen. Das verdeutlicht das folgende Rechenbeispiel.

Auch bei stationärer Pflege kann – je nach Pflegeheim – eine Versorgungslücke von 1.700€ und oftmals mehr im Monat entstehen.

Monatliche Versorgungslücke bei häuslicher Pflege in Pflegegrad 3

Häusliche Pflegekosten	2.589 €
Gesetzliche Leistungen bei Pflegegrad 3	– 1.298 €
Differenzbetrag	= 1.291 €

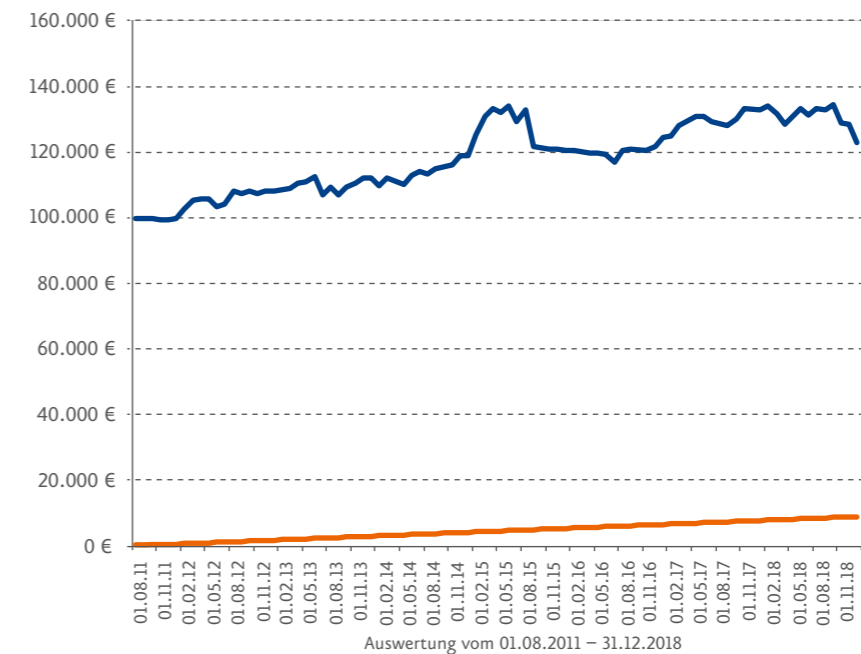
Quelle: aktueller Pflegekostenrechner im Internet, Angaben vom Caritasverband Köln

Bei einer durchschnittlichen Pflegedauer von acht Jahren mit steigendem Pflegegrad kann eine Familie mit über 100.000€ belastet werden, wenn eine fachgerechte Pflege gewährleistet sein soll. Diesen Betrag müssten Sie aus laufenden Einnahmen bzw. Ihrem Vermögen finanzieren. Da kommt so mancher Bundesbürger in arge Probleme (bedenken Sie auch, dass die selbst zu tragenden Pflegekosten bei fehlenden Mitteln auch an die lieblichen Kinder weitergereicht werden) oder das mühsam ersparte Vermögen ist schnell aufgebraucht.

Dabei ist die Lösung so simpel

Denn, wie sieht es aus, wenn man ein Kapital von z.B. 100.000€ in einer konservativen Anlageform wie der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Wachstum Trend 200 investiert und parallel eine AXA Pflegeversicherung Premium Vario 1–5 abgeschlossen und deren monatliche Beiträge von rund 80€ (50-jähriger Mann) den 100.000€ als Entnahmeplan entnommen hätte (in der folgenden Grafik entnehmen wir sogar 100€ p.M. entsprechend den Anlagebedingungen)?

Entnahmeplan 100.000 € mit monatl. Entnahme von 100 €



— Summe der Entnahmen — PatriarchSelect Fonds-VV Wachstum Trend 200

Quelle: FVBS, eigene Berechnung, nach laufenden Kosten, ohne Gewähr

Aus den 100.000€ wären ganz nebenbei trotz Entnahmen 123.107€ (2,91% p.a. seit Produktauflage vor 7,5 Jahren nach laufenden Spesen per Stichtag 31.12.18) geworden und man hätte parallel aus den Entnahmen den bestmöglichen Pflegeversicherungsschutz finanziert – und damit sein Kapital nicht nur gegen Börsenturbulenzen (über die Trend 200-Absicherung) sondern auch vor einem Abschmelzen durch potentielle Pflegekosten im gesundheitlichen Problemfall geschützt.

Nur zufriedene Beteiligte

Nebenbei laufen Sie bei vielen Anlegern hier thematisch offene Türen ein. Denn die Sensibilität zum Thema „Pflegesituation“ ist derzeit, auch durch die politische Fokussierung, bei vielen Kunden sehr präsent.

Die AXA-Pflegeversicherung zeichnet sich als bevorzugter Baustein in dem empfohlenen Konzept insbesondere durch Ihre individuelle Ausgestaltung der Absicherung über die einzelnen Pflegestufen aus, was viele Berater und Kunden ganz besonders schätzen. Neben dem guten Gefühl für den Endkunden zur Absicherung rund um das Thema Vermögen und Gesundheit (vielfach erzählen Kunden dies voller Begeisterung den weiteren Familienangehörigen – O-Ton: „Macht euch keine Sorgen, für den potentiellen Pflegefall ist bereits von mir wirtschaftlich alles geregelt.“), sollte man aber auch den monetären Aspekt für den Berater nicht unter den Tisch fallen lassen. Durch den „Vermögensschutz des Kundendepots vor dem Pflegefall“ hat der Berater auch noch einen sehr ordentlichen Versicherungsverdienst ganz nebenbei eingenommen. Somit eine wirkliche Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Viele Finanzberater finden über diesen Ansatz einen viel besseren und erfolgreicherem Zugang zum Thema Pflege mit ihren Kunden. Vielleicht passt diese Kombination aus Kapitalanlage und Pflegeversicherung ja auch zu Ihrem Geschäftsmodell. Falls ja, dürfte dem goldenen, sorgenfreien Herbst des Lebens Ihrer Kunden dann nichts mehr im Wege stehen.

P.S.: Natürlich steht Ihnen das Patriarch-Team zu allen Fragen rund um die Trend 200-Absicherungsstrategien des Hauses, sowie die AXA Pflegeversicherung jederzeit in gewohnter Weise zur Verfügung.

Ihr
Michael Kopf

MICHAEL KOPF



Senior Vertriebs- u. Schulungsleiter,
Patriarch Multi-Manager GmbH





Arbeiten, wann und wo man will. Die Digitalisierung macht's möglich. AXA hat dafür die passende **BERUFSUNFÄHIGKEITSVORSORGE** entwickelt. Die einzige Lösung am Markt, die zur veränderten und individuelleren Arbeitswelt von heute passt. Bieten Sie Ihren Kunden ein mehrfach ausgezeichnetes Spitzenprodukt, das durch Leistung, Flexibilität und eine herausragende Preispositionierung überzeugt.

Neues Arbeiten braucht neue Lösungen



Mehr Informationen erhalten Sie
von Ihrem Key-Account-Manager Vorsorge
Stefan Johannes Schreiber
Mobil: 01520 9372742
Stefanjohannes.schreiber@axa.de