

**patriarch.**

MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 26 | Oktober 2019

# Die Leiden der Fondsboutiquen Was tun, wenn Leistung nicht mehr reicht?

Seite 24

DAS INVESTMENTMAGAZIN

# performer.

Das verflixte 13. Jahr  
Haben Dachfonds ausgedient?

Seite 4

„The party isn't over, till it's over“  
Das lange Warten auf den Abgang  
der Rentenfonds

Seite 14



Nach der Karriere,  
ist vor der Karriere!  
Ein Interview mit Nadine Krause

Seite 20

Vertriebstipp: „Augen auf beim  
Garantie-Einkauf“

Seite 44



**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,

können Sie sich noch an Ihren volkswirtschaftlichen Grundlagenstoff zum Thema „Börse“ erinnern? Von dem Sinnbild eines „perfekten Marktes“ war da die Rede. Jeder hat freien Zugang zu diesem Kapitalbeschaffungsplatz, alle vorhandenen Informationen sind für jedermann verfügbar, die Preisfeststellung findet transparent und ohne zeitliche Verzögerung statt – UND, alle Marktteilnehmer handeln aus den vorstehenden Gründen emotionslos und durchweg rational.

Erst später wurden diese ursprünglichen Thesen stark hinterfragt. So zum Beispiel über die Fundamentalanalyse, welche als Spielwiese für aktives Fondsmanagement doch regelmäßig bewies, dass der Börsenpreis einer Aktie oft meilenweit vom eigentlich fairen inneren Aktienwert entfernt sein kann. Oder in der Technischen Analyse, deren komplette Charttheorie darauf fußt, dass Menschen an der Börse sich eben nicht „perfektionieren und weiterentwickeln“, sondern in zeitversetzten vergleichbaren Situationen immer wieder berechenbar ähnlich (und ohne erkennbaren Lerneffekt) agieren. Oder im jüngsten wissenschaftlichen Zweig, der Behavioral Finance, die am deutlichsten die klaren Verhaltensanomalien von Menschen (wie das Verlustvermeidungssyndrom u.v.m.) aufzeigt.

Was an den Börsen der Welt vielleicht nicht funktioniert hat, schien auf den „realen Weltmärkten“ dagegen lange Zeit einen recht guten Ablauf gefunden zu haben. Der freie weltweite Handel über die Globalisierung riss sogar reihenweise Grenzen (beispielsweise innerhalb von Europa) ein, Migration als Wissenstransfer war stark gewünscht und eine Verfriedung / Abrüstung zwischen den meisten Ländern war ein erfreulicher Zusatzeffekt aus dieser Tendenz heraus. Egoistische, nationale Interessen wurden zugunsten des Mehr an weltweiten Möglichkeiten gerne zurückgestellt und selbst viele ehemalige Entwicklungsländer konnten wirtschaftlich am weltweiten Aufschwung partizipieren und Verbesserungen für Ihre Bevölkerung erzielen. Ein markantes Negativum gab es aber sicherlich auch – den mangelnden Klimaschutz.

Ansonsten konnte man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass die „Wunschwirtschaftswelt“ aus den Lehrbüchern in der Realität gar nicht so weit weg erschien. Doch in den Jahren nach der Finanzkrise sind all diese Tendenzen erstaunlicherweise massiv gekippt. Nationale Interessen überwiegen wieder allerorten, Zölle werden wieder erhoben und neue Grenzlinien eingeführt. Migration wird von einer großen Gruppe der Weltbevölkerung mittlerweile sehr kritisch gesehen. Der Kampf um Bodenschätze hat sich nochmals verschärft. Es wird auch wieder militärisch massiv aufgerüstet. Kurz gesagt: Der Egoismus ist an die Märkte zurückgekehrt und hat das „Miteinander“ deutlich zurückgedrängt.

Wer in diesen stark veränderten Rahmenbedingungen für sich und seine Kunden den Durchblick behalten und die richtigen Schlüsse für einen mittelfristig in der Zukunft liegenden Anlagehorizont ziehen will, braucht einen starken Lotsen in unruhigem Fahrwasser. So verstehen wir schon seit vielen Jahren die Bedeutung unseres performers, dessen neueste Ausgabe gerade vor Ihnen liegt und bei dessen Lektüre ich Ihnen nun viel Spaß und eine Vielzahl von hilfreichen Erkenntnissen wünsche

Ihr Dirk Fischer  
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

## Inhalt & Impressum

### INHALT

Seite

• <b>DACHFONDS:</b> Das verflixte 13. Jahr – Haben Dachfonds ausgedient? . . . . .	4
• <b>PERSÖNLICHKEITEN:</b> Kinder, wie die Zeit vergeht – Die Patriarch-Ahngalerie. . . . .	10
• <b>AKTIENFONDS:</b> Über Trendsetter, Gamer und Influencer zur optimalen Kapitalanlage . . . . .	12
• <b>FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:</b> „The party isn't over, till it's over“ – Das lange Warten auf den Abgang der Rentenfonds . . . . .	14
• <b>VERANSTALTUNGEN:</b> Patriarch Classic TSI „rockt“ die Hidden Champions Tour 2019 . . . . .	16
• <b>VERANSTALTUNGEN:</b> „Eine Trommel kann man nicht mit einem Finger spielen“ – Patriarch von den IVIF-Gründungspartnern neu in den renommierten Kreis gewählt . . . . .	18
• <b>PERSÖNLICHKEITEN:</b> Ein Interview mit Nadine Krause – Nach der Karriere, ist vor der Karriere! . . . . .	20
• <b>TITELTHEMA:</b> Die Leiden der Fondsboutiquen – Was tun, wenn Leistung nicht mehr reicht? . . . . .	24
• <b>FONDSRATING:</b> Gastbeitrag Klaus-Dieter Erdmann – Das Ranking und die Analyse von VV-Fonds nach der MMD-Systematik am Beispiel des GAMAX Junior Fonds . . . . .	27
• <b>BILDUNG:</b> Ein Interview mit Sandro Fetscher – Der Finanzdienstleister und Finanzmakler im digitalen und mentalen Wandel . . . . .	30
• <b>MISCHFONDS:</b> Gastbeitrag Thomas Ritterbusch – BRW Balanced Return Plus – Worauf Sie sich verlassen können 32	
• <b>VERSICHERUNGEN:</b> Gastbeitrag Alexander Siegmund und Carsten Kock – So geht intelligente betriebliche Altersversorgung heute – Handlungsalternativen für Pensionszusagen und Entgeltumwandlungen . . . . .	34
• <b>BILDUNG:</b> Gastbeitrag Andreas Buhr – Der Kunde ist der neue Experte . . . . .	36
• <b>VERTRIEB:</b> Gastbeitrag Christian Hammer – Haftungsdach statt Bank . . . . .	38
• <b>VERSICHERUNGEN:</b> Nach „Duo“ ist „Trio“ – AXA bläst zur Attacke auf deutsche Festzinssparer! . . . . .	40
• <b>VERANSTALTUNGEN:</b> Mailand – Metropole der 1.000 Assoziationen . . . . .	42
• <b>VERTRIEBSTIPP:</b> „Augen auf beim Garantie-Einkauf!“ . . . . .	44

### 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/Nastco; U2: Dirk Beichert BusinessPhoto; S. 4: iStock.com/Grassetto; S. 6: iStock.com/ronstik; S. 9: iStock.com/comzeal; S. 10: iStock.com/ppart, Patriarch; S. 12, 13: iStock.com/master1305; S. 15: iStock.com/eyewave; S. 16: Patriarch; S. 19: Patriarch; S. 20: Michael Heuberger; S. 27: iStock.com/gremlin; S. 28, 29: MMD; S. 30, 31: Sandro Fetscher; S. 33: BRW; S. 37: Andreas Buhr; S. 38: iStock.com/Szeppy; S. 41: iStock.com/Bartek71; S. 42: iStock.com/Xantana; S. 43: iStock.com/ROMAOSLO; S. 45: iStock.com/AndreyPopov



## Das verflixte 13. Jahr Haben Dachfonds ausgedient?



Erinnern Sie sich noch an das Jahr 2008? Zum Jahresende wurde die mit viel Spannung erwartete Abgeltungsteuer in Deutschland eingeführt. Und mit ihr zusätzlich auch ein Steuerungleichgewicht, was viele Anleger unbedingt durch den Erwerb eines ausländischen thesaurierenden Dachfonds vor dem 31.12.08 als letztmalige „konservierte Steuerfreiheit“ verständlicher Weise für sich ausnutzen wollten. Aber auch danach offerierte diese Art von Fonds zumindest noch einen erheblichen Steuerverschiebungseffekt in Richtung zukünftigem Verkaufszeitpunkt.

### Dachfonds ohne Ende

Die Konsequenz daraus war absehbar. Die Produktgestalter der Finanzbranche waren gefordert und sämtliche Anbieter setzten von nun an alles auf die Karte „Dachfonds“. An allen Ecken und Enden sprießten (bildlich gesprochen) nun Dachfonds aus dem Boden. Gleichzeitig fühlte sich parallel eine Vielzahl von normalen Fondsberatern (mit damaliger Erlaubnis nach §34c GewO) ebenfalls berufen von nun an ihr Glück als Dachfondsmanager zu versuchen (eine Situation, die schwer dem aktuellen Fondsvermögensverwaltungshype ähnelt).

### Elf Jahre später

Es kam, wie es immer kommen muss, wenn ein Überangebot an einem Markt entsteht, welches i.d.R. auch noch von sehr überschaubarer Qualität zeugt. Die große Mehrzahl der damaligen „steuerlichen Heilsbringer-Dachfonds“ existiert heute schon lange nicht mehr. Und selbst die Abgeltungsteuer an sich wurde mit Einführung des neuen Investmentsteuergesetzes zu Beginn 2018 abgeschafft.

### Keine unerwartete Entwicklung

Warum die meisten Dachfonds verschwanden ist ebenfalls schnell erzählt. Zum einen waren die allermeisten Ergebnisse eher stark unterdurchschnittlich. Viele der neu erkorenen Dachfondsmanager mussten auch schmerzhaft feststellen, dass zwischen einer Einzeldepotzusammenstellung und dem Verantworten eines Fondsmanagements doch ein erheblicher Unterschied besteht. Durch das damalige Überangebot an Fonds und das schwierige Auflegungsszenario in 2008 (inmitten der Finanzkrise), blieben viele Fonds volumensseitig zusätzlich auch deutlich zu klein, was zu einer erheblichen Kostenproblematik führte.

### 2019 – Das Ende der Dachfonds?

Aufgrund der beschriebenen Entwicklung hört man heutzutage immer mehr Stimmen, die sich berufen fühlen „das Ende der Dachfonds“ auszurufen. Die vorgebrachten Gründe dafür sind immer weitgehend gleich. Ein Fund-of-funds-Konstrukt wäre eben einfach zu teuer und würde auch nicht mehr in die Zeit von sinkenden Margen und höherer Preissensibilität passen. Dazu wären die Ergebnisse immer nur durchschnittlich und eben nicht die Quintessenz der Renditebündelung aller Einzeltopperformer in einem Basket. Daneben wäre ja das „Steueraufschubargument“ mit der Abschaffung der Abgeltungsteuer ebenfalls vom Tisch. Und außerdem wären heute als Zielinvestments in den gängigen Fund-of-funds-Konstruktionen ohnehin auch eher ETFs als Inhalte gefragt.

Doch ist dem wirklich so? Oder lohnt sich bei aller Polemik zu dem Thema nicht doch ein tiefergehender präziserer Blick? Performer stellt sich der Herausforderung und geht der Sache anhand der Patriarch Select Dachfonds Familie nachfolgend detailliert auf den Grund.

### Vorab einige erste Klarstellungen

Bevor wir uns den Patriarch Select Dachfonds im Einzelnen zuwenden, einige Anmerkungen der performer-Redaktion zu den generellen vorstehenden Kritikpunkten zu Dachfonds.

**1** Völlig falsch ist der Vergleich von Dachfonds mit sonstigen potentiellen inhaltlichen Zielfondsinvestments für Fund-of-funds-Konstruktionen, wie z.B. ETFs oder aktive Aktienfonds. Hierfür kamen Dachfonds wegen des „Kaskadenverbotes“ grundsätzlich noch nie in Frage. Somit ist ein solcher Vergleich von vorne herein sinnlos und irreführend, da Dachfonds immer als eigenständiges Einzelinvestment konzipiert wurden und auch so zu sehen sind.

**2** Dass der Steuerverschiebungseffekt für Dachfonds seit 1.1.2018 nicht mehr existent ist, ist Fakt. Aber aus performer-Sicht nicht entscheidend, da wir schon immer der Meinung waren, dass eine Anlageentscheidung über die Produktqualität fallen sollte und nicht über etwaige steuerliche Vorteile. Wer hier die Prioritäten gedreht hat, war in der Vergangenheit als Anleger meist der Verlierer.

**3** Dass ein Dachfonds als ein klassisches Fund-of-funds-Produkt einfach eine Kostenebene mehr als jedweder Normalfonds beinhaltet, ist ebenfalls systemimmanent und wegen der breiteren Diversifikation und Risikostreuung bewusst gewollt. Somit MUSS der Dachfonds auch logischer Weise IMMER teurer sein als ein herkömmlicher Fonds. Daher ist es müßig die Sinnfrage über einen Dachfonds an seiner Gebührenhöhe festzumachen, sondern vielmehr an dem FINALEN ERGEBNIS NACH KOSTEN. Also anhand der simplen Frage, ob sich das unabänderliche Mehr an Kosten auch gelohnt hat.

### Das „verflixte 13. Jahr“ – die Patriarch Select Dachfonds Familie

Kommen wir nun zur Patriarch Select Dachfonds familie – und damit ganz genau zu den Fonds Patriarch Select Ertrag (WKN: A0JKXW – durchschnittlich 25% Aktienfondsenagement), Patriarch Select Wachstum (WKN: A0JKXX – durchschnittlich 55% Aktienfondsenagement) und Patriarch Select Chance (WKN: A0JKXY – Timing-Konzept mit Aktienfondsenagement entweder bei 100% oder bei 0%).

Hier kann man zunächst einmal schlicht und einfach festhalten, dass diese Fonds alle seit 26.8.2006 unverändert am Markt sind und selbst das mandatierte Management der Fonds, die DJE Kapital AG, seit damals unverändert für die Fonds agiert. Im „Ehejargon“ würde man also sagen, die Partnerschaft der Fonds mit ihren Anlegern befindet sich im verflixten 13. Jahr.

Selbst bei dieser ersten simplen Betrachtung zeigen sich bereits erste Unterschiede zu den Mitbewerbern aus diesem Segment. Schon das Auflagejahr (2006 nicht 2008) belegt, dass die Patriarch-Dachfonds nicht als Steueroptimierungsinstrument zur Abgeltungsteuer eingeführt wurden, sondern als klassische, bequeme und risikooptimierte Kapitalanlage für das Breitenpublikum. Es sind ebenso nie Konzepte gewesen, die irgendwelche Einzelmaklerinteressen im Fondsmanagement zu berücksichtigen hatten. Auch die Patriarch-Philosophie (Best-Advice-Ansatz: Keine Patriarch-Zielfonds erlaubt, Zielfondsquote des mandatierten Managements maximal 15%, sowie keine einzelne KVG-Gewichtung oberhalb von 10%) wird seit 13 Jahren

strikt eingehalten. Die Gebührenstruktur der drei Patriarch-Fonds ist seit Beginn absolut unverändert, sodass auch hier ersichtlich ist, dass die Fonds von Beginn an fair kalkuliert sind und nie eine Kostenführerschaft angestrebt wurde. Jedoch wurde über die Laufzeit der immer stärker aufkommenden Kostensensibilität gerne inhaltlich Tribut gezollt, sodass sich heute nur noch Clean-Share-Classes als kostengünstigste aktive Zielfondsform in den Patriarch Dachfonds befinden. Somit wurde die zweite Kostenebene darüber nach heutigem Anforderungsprofil bestmöglich optimiert. Die Zeichen der Zeit haben die Patriarch Dachfonds also offensichtlich eindeutig und frühzeitig erkannt.

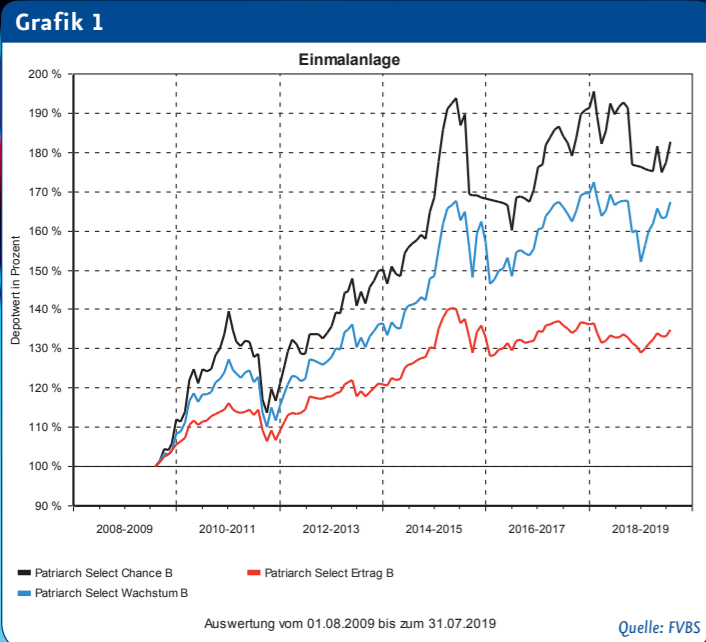
**Stimmen die Ergebnisse?**

Das Set-Up der Patriarch Select Dachfondsfamilie scheint also nachhaltig, überlegt und verlässlich. Aber gilt das auch für die Resultate? Denn schließlich ist das aus Investorensicht die entscheidende Messlatte.

Nähern wir uns dem Sachverhalt über die folgende Grafik 1 mal über die allseits beliebte 10-Jahres-Performance (natürlich BVI-Methode, also nach laufenden Fondsspesen, Stichtag 31.7.2019).

Die nackten Ergebnisse liegen hier von defensiv nach offensiv betrachtet zwischen 3,03%–6,21% p.a., und dies mit einer Volatilität zwischen 4,88–9,60. Der Nettovermögenszuwachs für die Investoren lag zwischen 34,81%–82,61% über diesen Zeitraum. Somit auskömmlich und im Rahmen der Erwartungshaltung der Investoren und damit zunächst einmal in Ordnung. Wir konnten konsequenter Weise auch keinerlei negative Stimmen in der Beraterschaft zu den Patriarch Dachfonds identifizieren, da es offensichtlich keine unzufriedenen investierten Kunden gibt.

Natürlich wird nun der ein oder andere Marktteilnehmer anmerken, dass in diesem Zeitraum von der Renditeseite her aber noch mehr drin gewesen wäre. Das ist sicherlich korrekt, aber ja nicht das primäre Ziel eines Dachfonds. Hier steht die breite Diversifikation und Risikostreuung im Vordergrund. Das kostet naturgemäß die Renditespitzen, soll aber eben auch vor den massiven Abstürzen schützen. Somit auf den ersten Blick – Ziel erreicht.



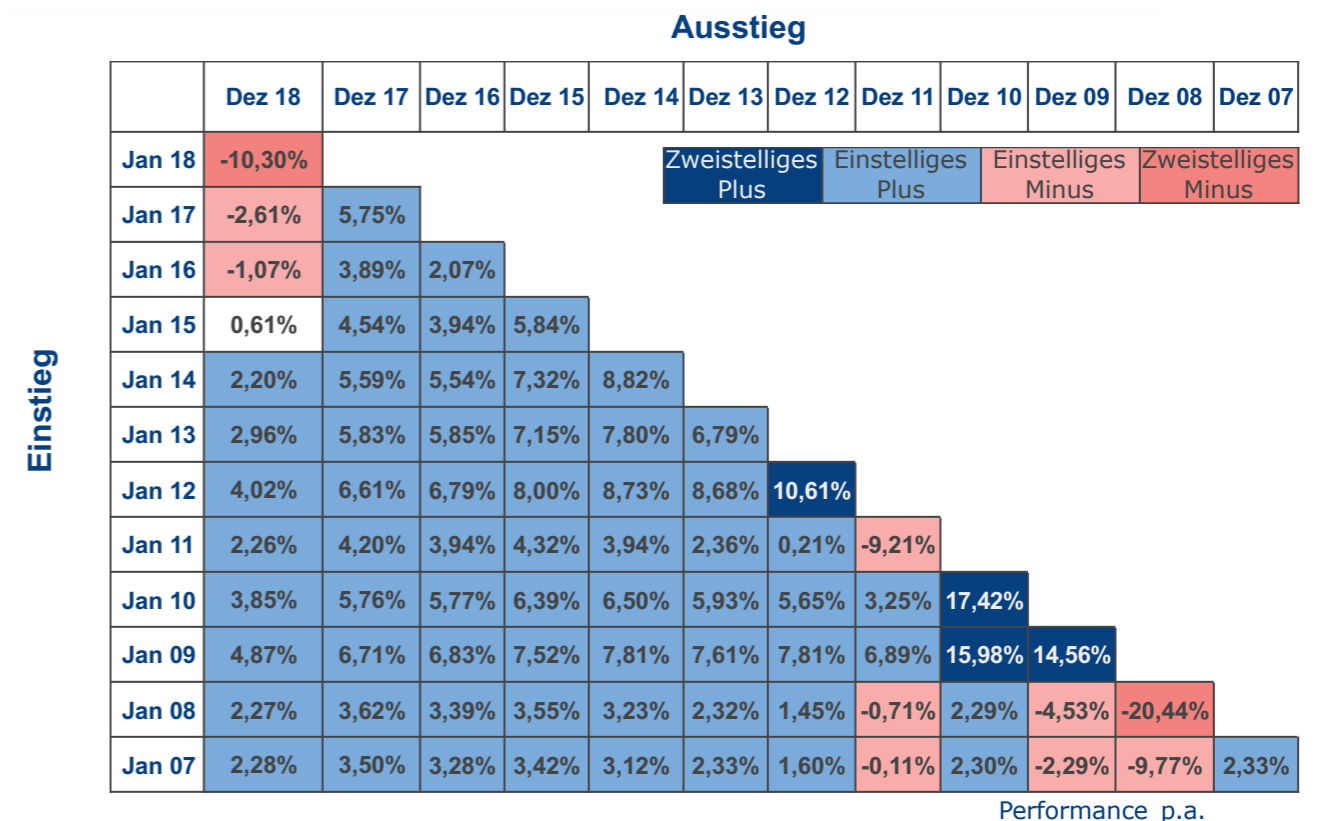
**Die Risikobetrachtung**

Dieses besonders wichtige Risiko-/Renditeverhältnis haben wir demzufolge aber natürlich noch genauer hinterfragt. Dazu haben wir den mittleren der drei Patriarch Dachfonds daraufhin besonders unter die Lupe genommen. Die performer-Redaktion hat sich hierzu das Rendite-Dreieck des Fonds seit Auflage bis Ende 2018 angesehen (siehe nachfolgende Grafik).

Diese Ansicht spricht eine klare Sprache. 87% aller möglichen Zeiträume schließen mit einem positiven Resultat ab! Bei 78 möglichen zeitlichen Phasen gibt es exakt 4 Zeiträume mit einer nachhaltigen Minusrendite von mindestens um die 10%. Zweimal in der Finanzkrise 2007 und 2008 und in den beiden sehr schwachen Börsenjahren 2011 und 2018. Performer meint: Besser kann man kaum aufzeigen, wozu ein Dachfonds gedacht ist, wenn er denn gut seine Aufgabe erfüllt. Ein optimales Verhältnis zwischen Risiko und Rendite, wie es Investoren lieben.

Das reicht unserer Redaktion aber trotzdem noch nicht. Daher picken wir uns einmal die extrem wechselhaften letzten 12 Monate als zweites Anforderungsszenario raus und klopfen diese „Börsenachterbahnfahrt“ einmal am defensivsten aller Patriarch-Dachfonds, dem Fonds „Ertrag“, ab. Denn hier geben die Anleger ein noch konservativeres Profil vor, welches heißt: Möglichst keinerlei Verluste! Eine enorme Herausforderung für einen solchen Fonds in einer Marktphase, wie den letzten 12 Monaten. Unter anderem mit einem beinhalteten DAX-Absturz von -18% innerhalb von nur 5 Monaten. Doch lassen wir auch hier lieber ein Bild sprechen (siehe nächste Grafik 2 auf der Folgeseite).

Renditedreieck Patriarch Select Wachstum (A0JKXX)



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

01.01.2007 – 31.12.2018

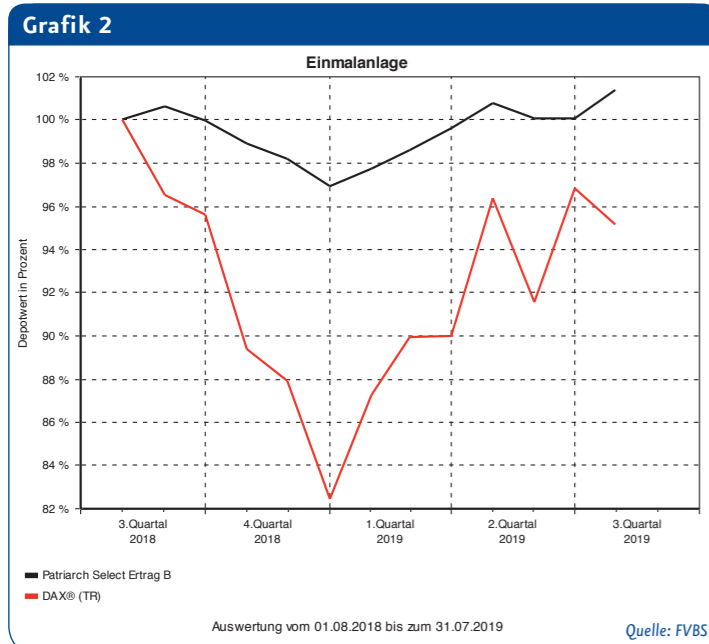


Während das Lieblingsbörsenbarometer der Deutschen die letzten 12 Monate mit einem Minus von 4,81% bei einer Volatilität von 15,78 beendet, konnte der Patriarch Select Ertrag für seine risikoscheuen Investoren immerhin ein Plus von 1,39% nach laufenden Spesen verbuchen. Der zwischenzeitliche Maximalverlust lag nie über 2,5% und die benötigte Volatilität des Fonds lag bei nur 3,18. Die extrem vorsichtigen Investoren im Patriarch Select Ertrag konnten trotz Börsenturbulenzen im 2. Halbjahr 2018 immer und jederzeit ruhig schlafen und schlossen die unsichere Phase wunschgemäß mit einer Rendite deutlich über Sparbuch und Festgeld nach allen laufenden Kosten ab. Einmal mehr bleibt uns nur zu sagen – Ziel erreicht und Kundenmotiv klar umgesetzt.

**Die Konkurrenzbetrachtung**

Einzel betrachtet scheinen die Ergebnisse der Patriarch Dachfonds, vor allem unter Einbezug der Risikoneigung der Anleger, also einen guten Eindruck zu machen. Doch, wie sieht es im Wettbewerb unter gleichgesinnten Fonds aus? Können die Patriarch Dachfonds auch innerhalb Ihrer Peergroup mithalten?

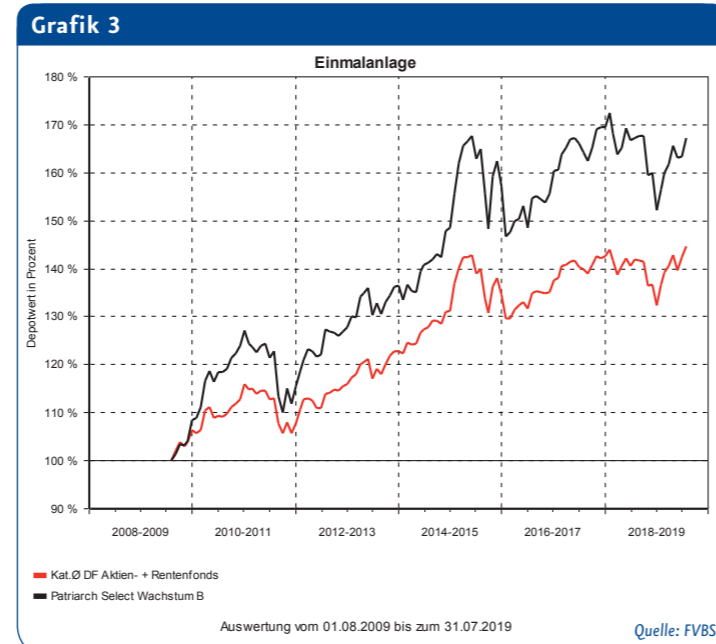
Performer bemüht dazu einmal mehr das für den klassischen Dachfonds-Investor besonders gängige Balanced-Mandat als Referenzgrad. Aus der Patriarch Dachfondspalette also nochmal den Patriarch Select Wachstum. Auch hier picken wir uns wieder den besonders repräsentativen Langfristvergleich über



10 Jahre heraus. Die nachfolgende Grafik 3 zeigt den Fonds im Vergleich zum Durchschnitt seiner Peergroup.

Wir erkennen hier sehr eindeutig eine enorme Outperformance. In Zahlen statt 67,29% (5,28% p.a.) Wertzuwachs in 10 Jahren nach laufenden Spesen, liegt der Durchschnitt der Peergroup „Dachfonds Aktien + Rentenfonds“ bei lediglich 44,60% (3,76% p.a.) Wertzuwachs nach BVI-Methode. Das entspricht einem satten Mehrergebnis von gut 50% für den Patriarch Select Wachstum zum Mittelwert seiner Vergleichsfonds. Besonders erfreulich für die Investoren ist, dass die Outperformance sich nicht aus einem herausragenden Jahr ableitet, sondern sich kontinuierlich aufbaut und steigert. Basis dieses erfreulichen Effektes ist offensichtlich der durchdachte und funktionierende Investmentansatz des Patriarch Select Wachstum.

Nebenbei sei erwähnt, dass die Peergroup mit immerhin 232 Vergleichsfonds sehr repräsentativ ist. Ähnlich wäre das Bild aber auch über viele andere Laufzeitbereiche, wie z.B. 5 oder 12 Jahre, gewesen. Der Patriarch Select Wachstum liegt mindestens immer im ersten Drittel seiner Peergroup. Auch das spricht für eine konstante, überdurchschnittliche Leistung.



**Der Dachfondsmarkt – ein sterbendes Segment?**

Da am Finanzmarkt aber dennoch immer wieder vom „sterbenden Dachfondssegment“ die Rede ist, bat performter die Patriarch darum doch einmal Umsätze aus diesem Bereich offen zu legen. Patriarch ist der performter-Aufforderung gerne nachgekommen und zeigt in der nachfolgenden Statistik die hauseigene Entwicklung des Dachfondsvolumens über die letzten 13 Jahre (beginnend in 2006) auf. Offen gesagt, wirkt das ganz und gar nicht wie ein sterbender Markt. Zumindest nicht bei der Patriarch. Diese Statistik belegt einmal mehr eindrucksvoll, dass die Patriarch Dachfonds ohne Zweifel auch das „verflixte 13. Jahr“ ihrer Existenz ohne Probleme und mit Bravour meistern werden.

**Fazit**

Abschließend kommt performter somit zu dem Ergebnis, dass Dachfonds keinesfalls ausgedient haben. Qualitätsunterschiede sind aber definitiv vorhanden. So genießen Dachfonds in Gänze zugegeben vielleicht aktuell (aufgrund vieler unterdurchschnittlicher Konzepte in der Vergangenheit – wie berichtet) nicht die beste Lobby und andere Konzepte, die aktuell mehr im Trend liegen (wie z.B. Fondsvermögensverwaltungen), scheinen Ihnen auf den ersten Blick den Rang abzulaufen. Wer sich aber die Mühe macht, ähnlich wie unsere Redaktion, genauer hinzuschauen, hat darüber sogar die einmalige Chance in einem derzeit vernachlässigten Segment als „Fondsrosinenpicker“ wahre Hidden Champions, wie beispielsweise die Patriarch Dachfonds Familie, zu entdecken. Und welcher Berater will das etwa nicht?



## Kinder, wie die Zeit vergeht Die Patriarch-Ahnengalerie



Peter Brumm  
Geschäftsführer



Johannes Weber  
Geschäftsführer



Jacqueline Ballmaier  
Assistenz der Geschäftsleitung



Michael (Schumacher)  
Layton  
Vertriebsleiter



Birgit Freitag  
Vertriebsleiterin



Achim Lenz  
Vertriebsleiter



Anja Grohmann-Falke  
Assistenz der Geschäftsleitung



Alex Nuss  
Vertriebsleiter



Markus Leinhos  
Vertriebsunterstützung

Quelle: Patriarch

Nachdem unsere Redaktion im Nachgang zu unserer Berichterstattung über das 15jährige Firmenbestehen der Patriarch im letzten Performer erfreulicherweise zahlreiche Reaktionen von Vermittlerseite erreichten, die sich neben dem aktuellen Patriarch-Team auch auf Erinnerungen zu früheren Mitarbeitern bezogen (Was macht eigentlich...?), haben wir uns in Bezug darauf dazu berufen gefühlt, einmal einen Blick ins Archiv der Patriarch zu werfen.

### Kaum Fluktuation – doch auch nicht nur Nuss und Leinhos

Tatsächlich hält sich der Aufwand einer solchen Aktion bei einer Firma wie der Patriarch absolut in Grenzen. Zum einen ist die Teamgröße überschaubar und zum anderen ist die Firma gerade auf der Mitarbeiterseite von extremer Konstanz geprägt. Menschlich, dass bei den meisten Reaktionen zu „Patriarch-Ehemaligen“ stets die beiden jüngsten Abgänge (Alex Nuss und Markus Leinhos) in Erinnerung geblieben sind. Alle vorherigen Veränderungen liegen ja auch schon sehr weit zurück – doch ein paar mehr Ex-Patriarchen gab es schon. In jedem Fall haben alle bisherigen Patriarch-Mitarbeiter zum Erfolg der Firma beigetragen, sodass wir hier Niemanden vergessen wollen.

### Hätten Sie jede Person erkannt?

Vorstehend nun also alle Bilder der früheren Patriarch-Mitarbeiter. Und – hätten Sie jeden erkannt? Vermutlich nicht, daher haben wir als Hilfestellung die Namen und ehemaligen Funktionen bei der Patriarch beigefügt. Theoretisch fehlen lt. Handelsregistereintrag auch noch die Herren Alex Schütz und Wolfgang Sauer, die zur Firmengründung auch ganz kurz als Geschäftsführer fungierten, im operativen Geschäft aber umgehend und zeitnah von Herrn Weber beerbt wurden. Daher haben wir die beiden Herren in unserer Darstellung ausgespart.

### „Sehen die alle gut aus...“

Wenn Sie nun denken, meine Güte haben die sich alle toll gehalten, müssen wir Sie enttäuschen. Um es zur Patriarch-Historie so authentisch wie möglich zu gestalten, haben wir uns erlaubt Fotos aus der jeweiligen Zeit der damaligen Beschäftigung zu verwenden (...denn genau so hat der ein oder andere Vermittler die ehemaligen Patriarch-Kollegen ja auch in Erinnerung behalten). Eine von der Auflösung her teilweise leicht schlechtere Bildqualität haben wir dafür gerne in Kauf genommen. Wir haben ebenso darauf verzichtet bei jedem Ex-Patriarcher zu ergänzen, was er heute so beruflich treibt. Denn bei diesem Beitrag sollte ja seine bzw. ihre Zeit bei der Patriarch im Fokus stehen. Wer dennoch mehr wissen will, dürfte in den meisten Fällen über Portale wie XING spielend leicht fündig werden.

### Wir vergessen viel zu schnell

Auch, wenn wir eigentlich nur Ihnen, unseren Lesern, hiermit eine Freude machen wollen, haben wir dennoch zusätzlich den aktuellen Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer gefragt, wie er die „Patriarch-Ahnengalerie“ beurteilt. Hier sein Statement:

„Mir gefällt unsere von der Performer-Redaktion erstellte Ahnengalerie außerordentlich gut und ich halte sie zusätzlich für sehr wertvoll. Denn all diese Menschen haben ihren ganz persönlichen individuellen Teil zum Erfolg der heutigen Patriarch auf unserer 15-jährigen Wegstrecke beigesteuert. Völlig unabhängig davon, ob sie sehr lange für die Patriarch tätig waren, wie beispielsweise Herr Nuss, oder nur kurz, wie z.B. Herr Lenz. Und wir Menschen neigen ja ohnehin dazu immer viel zu schnell zu vergessen.“

Für mich persönlich hängen an den einzelnen Portraits eine Menge Emotionen, da ich in meiner Patriarch-Karriere das Privileg hatte, mit ausnahmslos all diesen Menschen noch persönlich zusammenarbeiten zu dürfen. Sei es auch bei manchen, wie Frau Ballmaier oder Herrn Weber, nur kurz gewesen. Natürlich fällt mir auch zu jeder Person direkt die ein oder andere Anekdote aus dem gemeinsam Erlebten ein. Jeder Einzelne

war definitiv ein Gewinn für die Patriarch und hatte – genau wie das heutige Team – selbstverständlich seine individuellen Stärken und Schwächen. Mich selbst hat „von den Ehemaligen“ vermutlich mein langjähriger Geschäftsführungskollege Peter Brumm am stärksten beeinflusst und geprägt. Viele Erkenntnisse und Ergebnisse aus dem oftmaligen gemeinsamen geistigen Sparring finden sich auch in der aktuellen Firmenausrichtung und -entwicklung nach wie vor wieder.

Für mich selbst kann ich nur festhalten, dass ich mich in ferner Zukunft einmal sehr geehrt fühlen werde, wenn die Ahnengalerie dieser tollen Firma auch einmal um mein Konterfei ergänzt sein wird. Hoffentlich verbindet man dann mit meiner Schaffenszeit für das Haus Patriarch ähnlich positive Assoziationen, wie das für die hier dargestellten Ehemaligen gilt. Das würde mich sehr freuen.“

Von Seiten unserer Redaktion hoffen wir nun abschließend, dass die langjährigen treuen Begleiter der Patriarch von der Vermittlerseite wie von der Produktpartnerseite unter unseren Lesern ebenso viel Spaß an unserer kleinen „Patriarch-Rückschau“ hatten, wie wir selbst bei der Recherche hierzu.



# Über Trendsetter, Gamer und Influencer zur optimalen Kapitalanlage

Manch einer dürfte in den letzten Wochen leicht Kopf schüttelnd die Bilder zu den großen Game Conventions (zuletzt aus den USA) verfolgt haben. Überwiegend minderjährige Gamer streiten dort voller Enthusiasmus um Preisgelder in Millionenhöhe und stehen damit sinnbildlich für eine junge, aufstrebende, milliardenschwere Branche. Hier in Deutschland übrigens ebenso gut an der Gamescom 2019 festzumachen, die jährlich zwischen 300.000 bis 400.000 Besucher nach Köln lockt.

Auch wenn dem deutschen Durchschnittsberater als „betagtem Silberrücken“ diese Entwicklung meist suspekt vorkommt, so haben in Teilbereichen der Allroundberatung die neuen Berufsgruppen, wie Profi-Gamer oder – um ein zweites Segment zu nennen – Influencer schon längst Einzug in seinen Alltag gehalten. Denn auch diese neuen Berufe haben beispielsweise Bedarf an einer Kranken- oder Berufsunfähigkeitsversicherung.

## Lässt sich finanziell am aktuellen Hype partizipieren?

Den klassischen Anlageberater in Deutschland beschäftigt dabei allerdings längst schon eine ganz andere Frage: Wie kann er für seine Kunden möglichst risikoschonend an diesen neuen Trends optimal renditemäßig partizipieren?

Um dies zu beantworten, muss man das Thema zunächst ein wenig breiter angehen und einen Blick auf die generelle Konsumseite werfen, die Influencer so gerne beeinflussen und steuern wollen. Denn dann ist es auch für den gestandenen Berater und seine Kundschaft einfacher zu greifen und zu verstehen.

## Wie „ticken“ heutige Verbraucher?

Viele Marken und damit auch die dahinter stehenden Unternehmen haben sich bei uns „im täglichen Leben längst breit gemacht“ – manchmal bewusst, aber oft auch unbewusst, greift man tendenziell immer zur selben Marke. Ob beim Smartphone oder der Lieblingsschokolade, beim Fahrrad oder bei Wellnessprodukten, bei Sportartikeln oder Softdrinks, bei Automarken oder Modeprodukten. Jeder hat „seine

Produkt-Liebliche“, auf die er nicht verzichten will. Denn mit vielen Marken ist nicht nur ein positives Lebensgefühl, sondern auch eine unverzichtbare Außenwirkung – ein Image – verbunden. Diese Markenbindung beginnt meist schon in jungen Jahren und verstärkt und verbreitert sich i.d.R. mit dem ersten eigenen Einkommen. Hier sind wir alle also gar nicht so anders wie die Trendsetter, Gamer und Influencer unter den heutigen Youngstern. Auch, wenn wir uns dessen vielleicht gar nicht bewusst sind.

## Fokus auf Asien

Aus Sicht der Börsen ein mehr als interessantes Phänomen, denn die betreffenden Unternehmen hinter den Marken zeichnen sich somit durch hohe Wertstabilität (insbesondere in Krisenzeiten denn konsumiert wird immer) und großes Wachstumspotenzial aus.

Eine besonders spannende Region, um Erkenntnisse in diesem Segment zu gewinnen, ist Asien. Denn dort hat die junge Generation, die die Trends setzt, auch noch den Löwenanteil des Kapitals und ist auch demographisch die bedeutendste Gruppe. Logisch, dass auch viele der größten Gamer-Events natürlich im asiatischen Raum stattfinden. Aber hier lohnt es sich deshalb doppelt genau hinzuschauen, wofür die dortigen jungen Konsumenten Ihre finanziellen Ausgaben tätigen.

## Ziel ist es also, den jungen Konsumenten „auf den Kaufzettel zu schauen“

Der „König der Trendforscher“ ist dabei unbestritten Fondsmanager Moritz Rehmann von der DJE Kapital AG, welcher seit gut 12 Jahren mit Hilfe eines Teams von Markt- und Meinungsforschern genau nach diesem Ansatz sehr erfolgreich für die Investoren seinen **GAMAX Junior Funds (WKN: 986703)** positioniert. Die entscheidenden neuen „Berufsgruppen“, wie Gamer oder Influencer, und deren Trends, Tendenzen und Produktfavoriten werden bei diesem Fonds konzept ähnlich akribisch hinterfragt, wie bei normalen Aktienfonds die Fundamentalanalyse einer interessanten Aktiengesellschaft vollzogen wird.

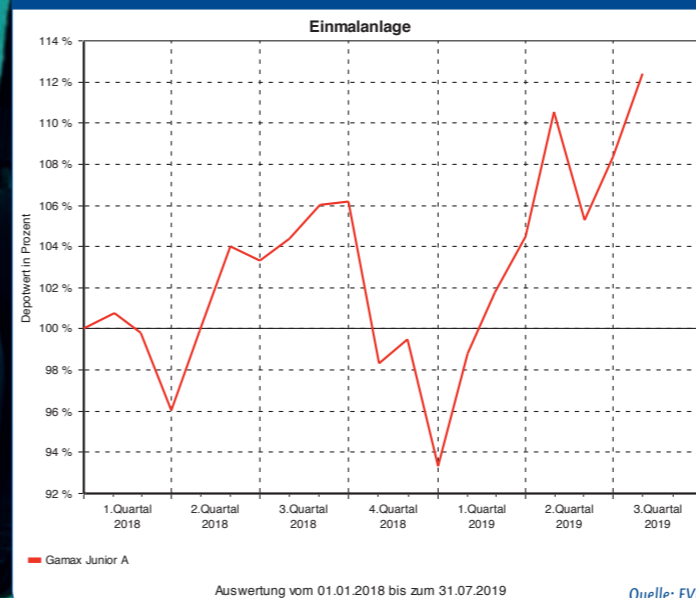
Teilweise bekannte Werte, wie Alibaba, Alphabet, Walt Disney und Starbucks, aber auch viele weniger bekannte Werte, wie Mondelez, Tencent und die AIA Group sind das aktuelle Ergebnis dieser Trendforschung innerhalb der aktuellen Top 10 Investments des GAMAX Junior Funds.

## Kann man mit einem solchen Ansatz Geld verdienen?

Das Chance-/ Risikoprofil des Fonds und seines Investmentansatzes wird besonders klar ersichtlich, wenn man sich nur die Fondsergebnisse der letzten beiden Jahren ansieht. Mit nur –6,7% Verlust im schwachen Aktienjahr 2018 (als 100%iger internationaler Aktienfonds), aber bereits wieder +20,5% in nur 7 Monaten in 2019 (Stichtag 31.7.2019) hat der Fonds einmal mehr bestätigt, warum die Anleger dieses Finanzkonzept so lieben. Mit Hilfe der jungen Trendsetter konnte der Fonds in diesen schwierigen 19 Monaten also ein Plus von 12,4% (siehe Grafik 1) nach laufenden Spesen für seine Anleger verbuchen. Ein Ergebnis, wovon Kapitalinstrumente, die auf herkömmliche Ansätze in diesem Zeitraum vertraut haben, nur träumen konnten.

Bei allem berechtigten Fokus auf das Rendite-/Risiko-verhältnis des Fonds und auf die schwierige letzte Marktphase, sollte aber unbedingt auch hervorgehoben werden, dass der eigentliche Blickwinkel auf das Langfristergebnis eines Fonds gehört. Und dort zeigt sich dann ganz besonders die Überlegenheit des Investmentansatzes des GAMAX Junior Funds

Grafik 1



# JUNIOR

GAMAX FUNDS

mit Blick auf das Konsumentenverhalten der jungen Verbraucher. Denn über die letzten 10 Jahre per Stichtag 31.7.19 (bereits nach allen laufenden Spesen des Fonds) reden wir dann über eine knappe **KAPITALVERDREIFACHUNG** oder über unfassbare 11,33% p.a.! (siehe Grafik 2)

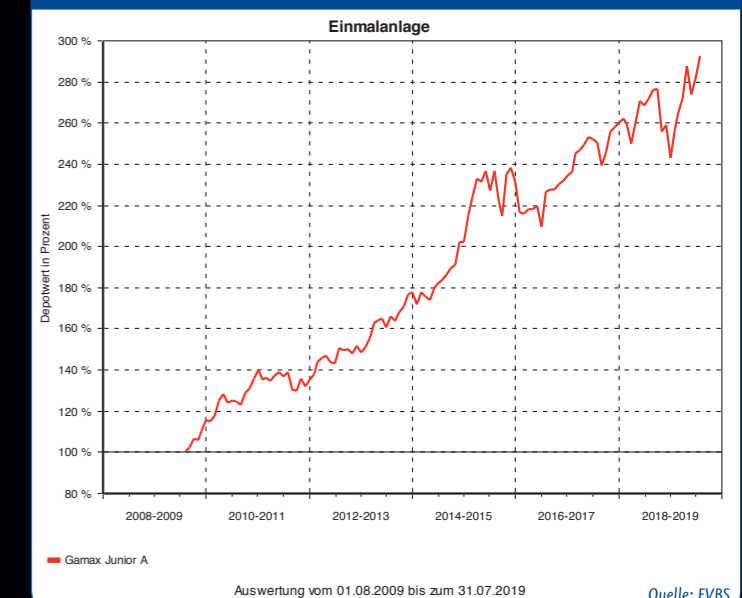
## Gamer, Influencer und Trendsetter als Inhalte auch in konservativen Depots?

Doch zurück zu den „jungen neuen Trendforschern“. Muss man ein offensiver Investor sein, um von deren Einfluss profitieren zu wollen? Ganz im Gegenteil. So haben die skeptischsten aller Investoren, die Stiftungen, den Fonds im letzten Jahr als einen ihrer absoluten Favoriten entdeckt. So wurde der Fonds von deren redaktionellem Sprachrohr „RenditeWerk“ in 2018 zum „Stiftungsfonds des Jahres“ gekürt. Der finale Ritterschlag für den Fonds und damit ebenso auch der für seine „Trüffelsucher“, deren Trends der Fonds ja verfolgt.

## Aus Anlegersicht – schlagen Sie Ihren Kindern ein Schnippchen!

Last but not least hat der Fonds für die größte Zielgruppe der Normalinvestoren, den Best-Agern (Altersklasse 50+), vermutlich noch ein ganz besonderes emotionales Highlight. Denn so ist vielleicht zukünftig gerade für diese Elterngeneration die ein oder andere fragwürdige Konsumausgabe ihrer Teenager besser verkraftbar, wenn man über den GAMAX Junior Funds zum Ausgleich selbst einen Nutzen daraus ziehen kann.

Grafik 2





## „The party isn't over, till it's over“ Das lange Warten auf den Abgesang der Rentenfonds

Bereits vor vielen Jahren wurde sie in Deutschland ausgerufen – die Zinswende. Nach vielen Jahren der fallenden Zinsen, MÜSSEN die Zinsen nun doch endlich einmal steigen und jeder der dann noch herkömmliche Rentenfonds hat, dürfte über daraus entstehende Kursverluste ein Desaster erleben. Viele mahnende Publikationen erschienen zu dieser Thematik. Eine der im Segment der freien Finanzberater vielleicht meistgelesenen Veröffentlichungen, „Die Zinsfalle“ von Eckhard Sauren, wird in Kürze bereits 5 Jahre alt und absolut nichts ist bisher passiert. Im Gegenteil – die Zinsen sind sogar kontinuierlich weiter gefallen.

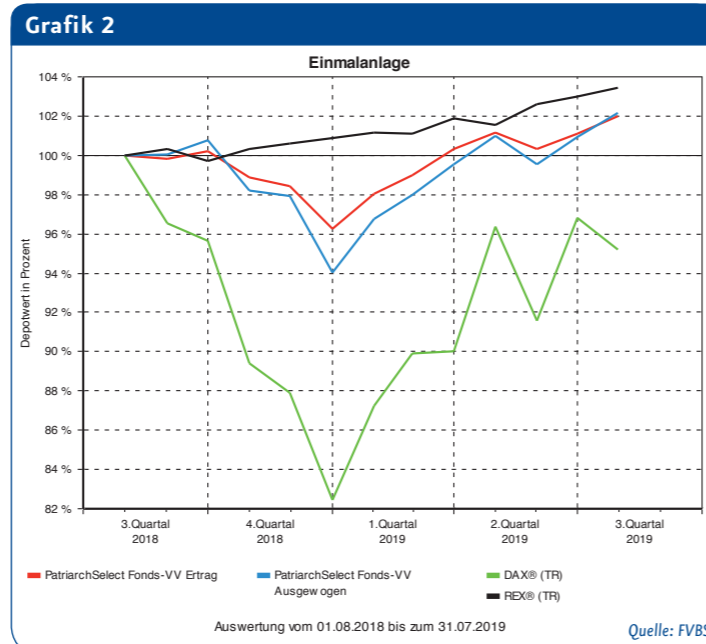
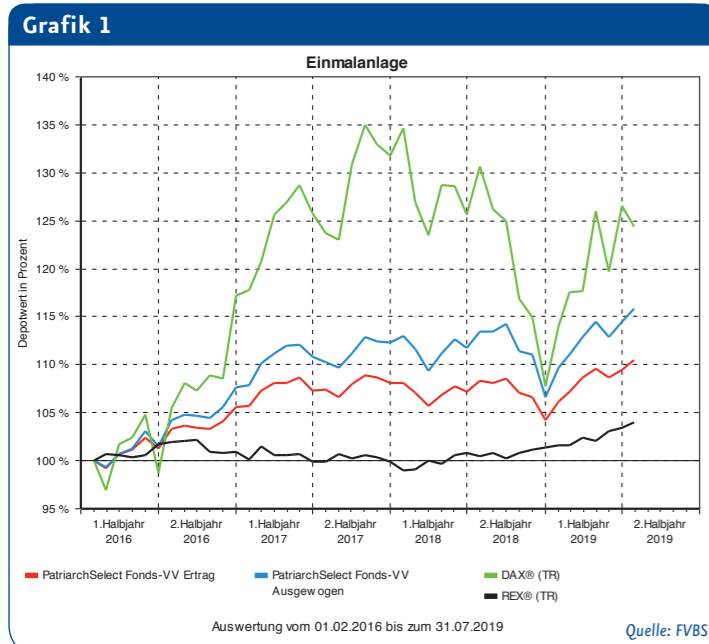
### Die „Dummen“ lachen sich ins Fäustchen

Wer die offensichtliche Gewissheit des Endes der Rentenfonds also ignorierte und dort investierte bzw. investiert blieb, wurde von der Gemeinschaft aller Börsengurus zwangsläufig eher mitleidig belächelt. Doch waren solche Entscheidungen tatsächlich so falsch?

Um dies mit der Patriarch-Produktpalette zu analysieren, muss man tatsächlich Kompromisse machen. Denn einen absolut reinen 100%igen Rentenfonds findet man in der dortigen Anlagewelt gar nicht. Aus gutem Grund, denn die Macher der Fondsschmiede sind

bekennende „Aktienjünger“. Daher gibt es selbst für defensivste Kunden kein reines Renteninvestment bei der Patriarch. Doch auch ein Blick auf die beiden defensivsten Investments, PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Ertrag (25% Aktienquote) und PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Ausgewogen (40% Aktienquote) dürfte im Zusammenspiel mit den beiden deutschen Leitindizes für den Aktien- und Rentenmarkt, DAX und REX, verdeutlichen welchen Effekt der Rentenmarkt hatte (siehe Grafik 1).

Um den speziellen Fokus noch mehr auf die jüngste Vergangenheit zu legen, haben wir den Betrachtungszeitraum auf die letzten 3,5 Jahre zugespitzt. Hier sieht man eine Kurssteigerung des REX von knapp 4% (aufgrund weiter gefallener Zinsen), also eine Zusatzrendite von knapp über 1% p.a. über die Rentenseite! Wer es nun, wie die defensivsten Patriarch-Strategien, noch mit einem Aktienbaustein kombiniert hat, konnte zwar die gut 25% Zuwachs des DAX über diesen Zeitraum nicht ganz erzielen, aber mit nur 25% Aktienquote (Strategie Ertrag) die Rendite auf 10,5% (oder fast 3% p.a. nach laufenden Spesen) ausbauen. Mit 40% Aktienquote (Strategie Ausgewogen) sogar auf 15,9% bzw. 4,30% p.a. nach laufenden Spesen. Und



die guten Renditen verdanken die beiden Strategien ebenso maßgeblich der Renten-, wie der Aktienseite. Denn das Ergebnis wurde über das schlechte Aktienjahr 2018 hinweg erzielt und die Vola der Strategien mit nur 3,4% bzw. 4,9% spricht hier Bände! Für defensive Anleger damit hervorragende Ergebnisse – trotz hohem Rentenanteil.

### Insbesondere das Jahresende 2018 brachte Renten zurück in die Asset Allokation

Wer Renten ohnehin nur von der Funktion „des Zinsbringers“ und eben nicht „als Risikopuffer“ beurteilt hat und diese vielleicht zuvor aus der Vermögensaufteilung verbannt hatte, wurde spätestens zur Jahreswende 2018/2019 eines Besseren belehrt. Wie man sieht sorgten Strategien, denen ausreichend Renten beigemischt wurden, für erfreuliche Stabilität bei den Anlegern in schwierigen Zeiten (siehe Grafik 2).

Über das letzte Jahr konnte der reine deutsche Rentenmarkt (gemessen am REX) eine geradezu fantastische Performance hinlegen – und sogar die Patriarch-Strategien inkl. geringem Aktienanteil schlagen. Dem deutschen Aktiengesamtmarkt (gemessen am DAX) konnte er sage und schreibe 8,25% Rendite in einem Jahr abnehmen. Die alte Schulbuchregel „Fallen Aktien, performen Renten.“ ging auch in den letzten 12 Monaten entgegen allen Unkenrufen wieder auf.

### Wie kann das sein?

Schon erstaunlich, wenn eine komplette Branche mit all ihren Experten SEIT JAHREN einer solch dramatischen Fehleinschätzung erliegt. Wie kann das eigentlich sein?

Nun, das Problem ist einfach, dass wir uns in einem wirtschaftlichen Szenario befinden, welches wir alle noch nie erlebt haben bzw. welches in allen bisherigen Lehrbüchern nicht beschrieben ist. Das Umfeld negativer Zinsen allerorten, erinnert ein wenig an eine unerprobte Operation am offenen Herzen. Keiner kann mit Sicherheit prognostizieren, wie es ausgehen wird. Viele Vergangenheitserfahrungswerte scheinen zusätz-

lich keine Gültigkeit mehr zu besitzen. Woher maßen wir uns also an zu wissen, wie ein solcher Sachverhalt ausgeht? Oder, um es noch drastischer zu formulieren: Bei welcher Tiefe von Minuszinsen ist definitiv Schluss?

### Jetzt erst recht – oder doch „japanische Verhältnisse“?

Allen Propheten eines „Bondcrashs“ sei aber klar zu Gute gehalten, dass deren Chancen für eine richtige Prognose heute natürlich statistisch besser stehen denn je. Niedriger waren die Zinsen noch nie – wieso sollten Sie also nicht auch einmal steigen? Was eben zu empfindlichen Kursverlusten für Besitzer von Rentenfonds führen könnte.

Ein Szenario. Mittlerweile finden sich aber auch immer mehr renommierte Stimmen, wie z.B. das Haus Flossbach von Storch, welches aufgrund der Verschuldung der Staaten mindestens eine komplette Niedrigzinsdekade auf uns zukommen sieht. Also quasi japanische Verhältnisse. Auch hier wird klar darauf verwiesen, dass etwas nicht unmöglich ist, nur weil wir es in der Vergangenheit noch nicht gesehen haben.

### Umdenken angesagt

Welche der beiden Parteien am Ende auch Recht haben mag, vermutlich müssen wir bei den Rentenbausteinen in einer Asset Allokation zunächst einmal von deren schlichter Funktion einfach umdenken. Eine Rentenposition (vielleicht mit aktueller Ausnahme in den USA oder bei High Yields) dient immer weniger der Zinsaufnahme, sondern immer mehr als schlichter Risikopuffer in den Depots. Wer komplett auf vorstehend genannte verbliebene „Renteneinnahmeoptionen“ verzichten will, kann dies selbstverständlich alternativ auch mit Cash als Rentensurrogat darstellen.

Die Entscheidung der eigenen Depotpositionierung kann einem ohnehin niemand abnehmen. Doch eines scheint sicher – die Entwicklung der weltweiten Rentenmärkte wird uns auch in Zukunft definitiv weiterhin stärker beschäftigen, als wir es vielleicht für möglich gehalten haben.



# Hidden Champions Tour 2019




Dirk Fischer und Jürgen Dumschat (v.l.) Quelle: Patriarch

## Patriarch Classic TSI „rockt“ die Hidden Champions Tour 2019

Bereits zum zwölften Mal bereicherte im September dieses Jahres das beliebte Veranstaltungsformat von Jürgen Dumschat einmal mehr die deutsche Finanzberaterszene. Jüngst erst vom Private Banker Magazin „als von Vermögensverwaltern besonders empfohlenes Informationsmedium“ gekrönt, traten die diesjährigen sechs „Hidden Champions“ aus den Häusern **ansa capital management GmbH**, **CSR Beratungsgesellschaft mbH**, **Grohmann & Weinrauter IAM GmbH**, **AEGON / Kames Capital Investment & Co.**, **PEH Wertpapier AG** und **Patriarch Multi-Manager GmbH** in die großen Fußstapfen ihrer Vorgänger. Denn aus so manchem damaligen Hidden Champion ist heute, einige Jahre später, bereits ein milliardenschwerer Blockbuster-Fonds geworden.

### Ein Déjà-vu für die Patriarch

Einer der aus einer Vorauswahl von 27 Bewerbern von AECON Geschäftsführer Jürgen Dumschat selektierten sechs finalen Hidden Champions, erlebte diese Auszeichnung bereits zum zweiten Mal. Bereits im Jahre 2010 war die Patriarch Multi-Manager GmbH schon einmal als „Hidden Champion“ geadelt worden und damals mit einem ihrer Dachfondsmandate vertreten. Dieses Mal wurde mit dem **Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q)** ein Aktienfondsmandat der Patriarch als besonders potentialstarker Fonds vorgestellt.

### Ein nachvollziehbares Urteil

Kein Wunder, dass der Patriarch Classic TSI Jürgen Dumschat bei seiner Vorauswahl ins Auge sprang. Die Performer-Redaktion hat hier noch einmal die Eckdaten zum Fonds zur Roadshow Mitte September 2019 für Sie zusammengestellt:

Auflage vor knapp 5,5 Jahren. Bisherige Gesamtleistung gut 77% nach laufenden Spesen. Oder 10,7% Rendite p.a. seit Auflage nach laufenden Spesen. YTD-Ergebnis 14% Rendite. Gute 72 Millionen Fondsvermögen. TER 1,78% p.a.. Ausschüttung in 2018 = 2%.

Soviel zu den nackten Zahlen. Aber entscheidend ist ja immer die Konsistenz und Wiederholbarkeit des Investmentansatzes. Dafür steht beim Patriarch

Classic TSI der Ansatz der „Relativen Stärke“ nach Robert Levy's Studie aus dem Jahre 1968 als langjähriger Beleg. Außerdem fußt das Fondskonzept auf ein zusätzlich langjährig sehr erfolgreiches Musterportfolio aus dem Finanzmagazin „**DER Aktionär**“. Dieser rein quantitative und regelbasierte Investmentansatz überlässt nichts dem Zufall und konnte die Besucher der Hidden

Champions Tour absolut in ihren Bann ziehen. Maßgeblich unterstützt wurde die Patriarch bei ihrer Teilnahme übrigens von Hauck & Aufhäuser, der Börsmenmedien AG und der MEIN Geld Redaktion.

Performer drückt die Daumen, dass vor den sechs diesjährigen Hidden Champions hoffentlich eine ähnlich glorreiche Entwicklung liegen mag, wie vor so manchem Vorgänger aus der Vergangenheit.

Die Berater zumindest werden bei dieser guten Vorauswahl an qualitativ hochwertigen Fondsideen sicherlich kein Problem bei der Wahl ihrer persönlichen Favoriten für ihre individuellen Kunden haben.



» WIR ERWARTEN DEN LEITZINS WIE BISHER BEI 0,0 %. «

MARIO DRAGHI\*  
EZB-PRÄSIDENT  
26.07.2018

» DER MISCHFONDS  
DJE – ZINS & DIVIDENDE  
IST GERÜSTET FÜR  
JEDES ZINSUMFELD. «

DR. JAN EHRHARDT | Vorstand DJE Kapital AG

Die Stärke des DJE – Zins & Dividende ist seine ausgewogene, flexible Mischung von Anleihen und maximal 50 % Aktien. Sein Ziel sind Kursgewinne und nachhaltige, regelmäßige Einkünfte bei geringer Volatilität, einerseits aus Zinsen, andererseits aus Dividendenzahlungen von Unternehmen, die das Fondsmanagement als substanzstark und aussichtsreich beurteilt. So behauptet sich der Fonds in so gut wie jedem Zinsumfeld. **Erfahren Sie mehr unter [www.dje.de](http://www.dje.de)**



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](http://www.dje.de). Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter [www.dje.de](http://www.dje.de) erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.  
\* Im Original: „And we expect key ECB interest rates to remain at their present levels at least through the summer of 2019“. Mario Draghi, Pressekonferenz vom 26. Juli 2018: <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2018/html/ceb.is180726.en.html>



## „Eine Trommel kann man nicht mit einem Finger spielen“ Patriarch von den IVIF-Gründungspartnern neu in den renommierten Kreis gewählt

Viele Organisationen und Vereinigungen haben sich bereits der Verbreitung der Fondsidee verschrieben. So gibt es beispielsweise das „Bündnis für Fonds“ oder den „Verein zur Förderung der Investmentidee“ und viele andere mehr. Auch diverseste Kapitalverwaltungsgesellschaften, wie z.B. Fidelity oder die DWS, waren hier in der Vergangenheit stets sehr aktiv. Über allem steht natürlich der BVI (Bundesverband Investment und Asset Management), welcher über den Zusammenhalt seiner Mitglieder symbolisiert, dass sich mit vereinten Kräften mehr für die Fondsbranche und die daran interessierten Kunden erreichen lässt.

### Was ist der IVIF?

Zu dieser Erkenntnis ist bereits vor etlichen Jahren auch eine Gruppe von ausgewählten Fondsspezialunternehmen gekommen, die daraufhin den IVIF (Interessenverband Vermögensverwaltender Investment-Fonds) gegründet haben. Der IVIF ist ein elitärer Zusammenschluss von sechs unabhängigen Fondsanbietern, die vermögensverwaltende Fondskonzepte offerieren. Bei der Auswahl der Partner des Verbunds wird ein großes Augenmerk auf die Erfahrung und Kompetenz der verantwortlichen Portfoliomanager gelegt. Alle Partner begreifen sich als Teil des Ganzen. Sie wissen, dass nicht nur die Streuung der Anlagen im einzelnen Fonds das Risiko mindert. Auch die Streuung unterschiedlicher Konzepte und Managemententscheidungen tragen wesentlich zu einer stabileren Depotentwicklung bei. Der IVIF bietet dabei eine Plattform, auf der sich Anleger, Finanzdienstleister oder institutionelle Anleger schnell einen Überblick über die Vorteile eines „Multi-Vermögensverwalter-Depots“ verschaffen können. Hier soll nicht die Einzelleistung einer Gesellschaft im Vordergrund stehen, sondern vielmehr der Anlegernutzen, der sich aus dem Mix der Einzelleistungen ergibt. Dafür steht auch sinnbildlich das Motto des Verbandes: „Eine Trommel kann man nicht mit einem Finger spielen“ (afrikanisches Sprichwort).

### Patriarch neu im Kreise der Sechs

Da der IVIF ein „closed-shop“ ist, kann eine neue Gesellschaft nur nachrücken, wenn eine der etablierten Gesellschaften den Verbund verlässt. Dies ist nach vielen Jahren in 2018 überraschend der Fall gewesen. Dann schlugen die verbliebenen Gesellschaften potentielle Nachfolger vor (die vermögensverwaltende Ansätze schätzen und deren Kompetenz erwiesen ist) und stimmen danach intern ab. Im Herbst 2018 erreichte performer dann die Nachricht, dass Patriarch in den erlauchten Kreis der IVIF-Mitglieder aufgenommen wurde. Mit Sicherheit eine große Ehre, aber auch Verantwortung, für die Frankfurter Fondsboutique. Neben Patriarch sind die Bayerische Vermögen AG, die smart-invest GmbH, Bantleon, die Loys AG und die StarCapital AG Mitglieder im IVIF.

### Feuertaufe im Mannheimer Schloss

Das Hauptevent des IVIF ist traditionell die Abend-Veranstaltung zur jährlichen FONDSprofessionell Messe in Mannheim. In erlesener Ambiente des Mannheimer Schlosses präsentieren sich die IVIF-Partnergemeinschaften vor rund 250 freien Finanzberatern mit ihren neuesten Erkenntnissen zu Trends und Märkten rund um die vermögensverwaltende Fondsidee. In diesem Jahr also erstmals auch mit der Patriarch.

Dirk Fischer erläuterte zunächst den Zuhörern „die Bedeutung des Nachfrageverhaltens junger Konsumenten beim Stockpicking von internationalen Aktien“ am Beispiel des GAMAX Junior Funds. Anschließend bereicherte Moritz Rehmann von der DJE Kapital AG (und Fondsmanager des Fonds) die illustre Expertenrunde aller Gesellschaften um seine individuelle Sichtweise zu den Kapitalmärkten.

Aus der redaktionellen Beobachterrolle von Seiten performer ein voller Erfolg und eine gelungene Feuertaufe für die Frankfurter Fondsboutique und eine Bereicherung für die Gesamtveranstaltung.



Wie wir aus sicherer Quelle erfahren, laufen die Vorbereitung für das IVIF-Premium-Event im Januar 2020 bereits jetzt schon auf vollen Touren. Patriarch liebäugelt dabei aktuell mit dem Thema „Asien“ als inhaltlichen Mehrwert für die Besucher, wie wir erfahren konnten. Lassen wir uns also überraschen ...

In jedem Fall ein gutes Zeichen, dass Teamwork in Zeiten wie diesen auch in der Fondsbranche mehr denn je gefragt ist. Eine Tendenz von der die freien Finanzberater im Sinne ihrer Kunden mit Sicherheit nur profitieren können.



Dirk Fischer bei seinem IVIF-Vortrag



GAMAX Junior - Fondsmanager, Moritz Rehmann und Kieran Dargan als Repräsentant der GAMAX Mutter, Mediolanum International Funds Ltd. (v.l.)





## Nach der Karriere, ist vor der Karriere!

Ein Interview mit Nadine Krause

Voller Bewunderung verfolgen wir „Normalsterblichen“ immer gerne die Laufbahnen von populären Sportlern und staunen, was der- oder diejenige in der Blütezeit seines / ihres Schaffens für unfassbare Leistungen vollbringt. Diese fußen einerseits natürlich auf Talent, vielfach aber noch deutlich mehr auf Attributen wie Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit, dem Umgang mit Rückschlägen und einer oft beinahe übermenschlichen Disziplin. Gerne schauen wir uns hier den ein oder anderen Kniff für unseren Alltag ab und lassen uns davon inspirieren.

Da den Körper aber selbst auch bei den Besten irgendwann die normalen biologischen Grenzen einholen, ist die Planung des Aus- bzw. Umstieges „in das normale Leben“ mindestens ebenso entscheidend, wie die Verfolgung der Sportkarriere

zuvor. Insbesondere, wenn wir in vielen Sportarten eben von „normalen Einkünften“ reden und nicht, wie beispielsweise im Tennis, Golf oder Fußball bei den Besten von mehrfachen Millionen sprechen, die nach ihrer Karriere oftmals nicht mehr zwingend etwas für ihren Lebensunterhalt tun müssen. Wie geht man mit diesen beiden Lebensphasen um und was ist dabei zu beachten?

Performer sprach dazu mit der ehemaligen Welthandballerin Nadine Krause, die 2012 ihre famose Karriere beendete und heute (7 Jahre danach) als vielseitig geschätzte Spezialistin in der Agenturenentwicklung im Exklusiv-Vertrieb bei der AXA Konzern AG – und damit in einer völlig anderen Welt – ebenso erfolgreich tätig ist.

Bildquelle: Michael Heuberger



NADINE KRAUSE



Die Diplombetriebswirtin und Versicherungsfachfrau wurde 2006 bis jetzt als einzige Deutsche als Welthandballerin ausgezeichnet.

Seit 2011 ist sie bei AXA erst als Außendienstmitarbeiterin und jetzt im Innendienst tätig.



**PERFORMER:** Frau Krause, Handball ist nach Fußball Volkssport Nr. 2 in Deutschland und Sie waren unbestritten „Miss Handball“ in Ihrer aktiven Zeit. Trotzdem ist Ihr Bekanntheitsgrad gefühlt nicht so hoch, wie Sie es verdienen würden. Was glauben Sie woran das liegt? Und, stört Sie das?

**KRAUSE:** Wir müssen in Bezug auf den Bekanntheitsgrad zwischen dem Männer- und Frauenhandball unterscheiden. Ein großer Hebel ist, dass die Männer während meiner aktiven Zeit einfach erfolgreicher waren (Weltmeister 2007, Europameister 2004 und Silber bei Olympia 2004), wir haben lediglich Bronze 2007 bei der Weltmeisterschaft geholt. Somit stieg von Erfolg zu Erfolg die mediale Präsenz der Männer, während wir um Übertragungen unserer Großereignisse kämpfen mussten.

Mich persönlich stört es nicht, dass ich nicht auf der Straße erkannt werde, da ich nicht der Typ bin, der gerne im Mittelpunkt steht. Ich bin durch und durch ein Mannschaftssportler. Für den Frauenhandball ist es natürlich sehr schade, keine höhere Präsenz in den Medien zu haben.

**PERFORMER:** Obwohl Sie an Einzelauszeichnungen in Ihrem Sport alle maximal möglichen Würdigungen erringen konnten (gekrönt mit der bis heute einzigen Ernennung einer Deutschen zur Welthandballerin in 2006), hatte man immer den Eindruck, dass Ihnen die Teamsiege viel wichtiger waren. Auf Vereinsebene konnten Sie hier im In- und Ausland ebenso punkten. Auf Nationalmannschaftsebene war der dritte Platz bei der Weltmeisterschaft 2007 das Maximum. Stimmt die Beobachtung? Wenn ja, was hätten Sie beispielsweise für den Weltmeistertitel mit Deutschland von Ihren anderen Auszeichnungen eingetauscht?

**KRAUSE:** Die Beobachtung stimmt voll und ganz. Gerne hätte ich jeden persönlichen Titel, den ich bei einer EM oder WM erreicht habe gegen eine Medaille für unsere Mannschaft eingetauscht, auch den Titel „Welthandballerin“ hätte ich für den Weltmeistertitel im Jahr 2007 oder einer Medaille bei Olympia 2008 eingetauscht.

**PERFORMER:** Sie haben 2012 mit nur 30 Jahren gefühlt relativ früh Ihre Karriere beendet. Was gab den Ausschlag dafür und fiel der Abschied schwer?

**KRAUSE:** Ich hatte mich schon 1-2 Jahre vorher mit der Planung für mein Karriereende beschäftigt und der Plan war ursprünglich ein Jahr später aufzuhören. Allerdings hatte ich in der Saison 2011/2012 viele kleine Verletzungen und muskuläre Probleme, die dann im Februar 2012 in einem Mittelhandbruch der Wurfhand gipfelten. Nach reiflicher Überlegung habe ich auf meinen Körper, der mir viele Warnsignale gegeben hatte, gehört und somit ein Jahr früher meine Karriere beendet. Es fiel mir zum Glück nicht allzu schwer aufzuhören, da ich mich ja schon mental mit meinem Karriereende auseinandergesetzt hatte und ich nicht mit diesem Thema überrumpelt wurde. Es war immer wichtig für mich, selbst entscheiden zu können, wann ich meine Karriere beende.

**PERFORMER:** Was vermissen Sie heute aus der damaligen Zeit besonders stark und welche sportlichen Erfahrungen und Attribute können Sie auch in Ihrem aktuellen beruflichen Lebensabschnitt nutzen?

**KRAUSE:** Ich kann Ihnen auf jeden Fall sagen, was ich nicht vermisse und das ist die quälende Vorbereitung. Was ich aus der Zeit der damaligen Zeit vermisse, ist das direkte Ergebnis meiner Leistung. Haben wir früher ein super Spiel gemacht und gewonnen, hatten wir 2 Punkte mehr auf dem Konto. In meinem heutigen Job ist meine Arbeit nicht wirklich messbar. Die Attribute, die ich für den Leistungssport brauchte, kann ich 1:1 im Beruf anwenden: die Zielstrebigkeit, die Disziplin, die Teamfähigkeit und die Ausdauer.



fähigkeit. Eine sehr wichtige Eigenschaft, die mich im Sportleben nach vorne gebracht hat, ist immer eine „extra Meile“ mehr zu gehen als andere, um meine Ziele zu erreichen. Diese Eigenschaft ist auch im Berufsleben sehr wichtig.

**PERFORMER:** Heute sind Sie ein Teil des weltweiten Versicherungskonzernes AXA und spezialisiert auf den Bereich Agenturenentwicklung. Warum AXA? Und, wie kam der Kontakt nach Ihrem Karriereende zustande?

**KRAUSE:** Nach Beendigung meines BWL-Studiums wollte ich sofort in den Beruf einsteigen und mithilfe der Sportstiftung NRW, die eine Kooperation mit AXA hatte, kam der Kontakt zustande. Da ich mit meinem Studiengang BWL sehr breit aufgestellt war und ich Versicherungen im Hauptstudium belegt hatte, passte AXA sehr gut.

**PERFORMER:** Ihren Sport haben Sie immer mit ganzem Einsatz, viel Leidenschaft und Ehrgeiz betrieben. Mit Ihrer Funktion bei der AXA dürfte das nicht anders sein. Was lieben Sie an Ihrem jetzigen Job am meisten?

**KRAUSE:** An meinem jetzigen Job liebe ich vor allem, dass ich eigene Ideen einbringen und Themengebiete mitgestalten kann. Der einzige Unterschied ist, dass ich früher auf dem Feld einfach umgehend etwas ausprobieren konnte und heute vor der Einführung von Neuem viele Menschen ihre Zustimmung geben müssen.

**PERFORMER:** Können Sie unseren Lesern erklären, wie es sich für einen Leistungssportler anfühlt, aus einem von Training- und Matchalltag geprägten Tagesablauf in einen regelmäßigen Arbeitsalltag umzusteigen? Was fällt leicht und was ist gewöhnungsbedürftig?

**KRAUSE:** Die größte Umgewöhnung liegt in der Bewegung. In meinem Sportalltag war ich froh, wenn ich einmal eine Ruhepause vom Sport hatte und jetzt bin ich froh, wenn ich nicht nur am Schreibtisch sitze. Der Alltag wird sozusagen umgedreht: Im Sportalltag stand der Sport im Vordergrund und die Schreibtischarbeit (für die Uni lernen) lief nebenher. Im Joballtag steht die Schreibtischarbeit im Vordergrund und die sportlichen Aktivitäten stehen an zweiter Stelle. Der Hauptvorteil zum Sportalltag ist, dass ich die Wochenenden zur freien Verfügung habe und in den Urlaub fahren kann, wann ich möchte. Das einzige was gleich ist, ist der geregelte Ablauf.

**PERFORMER:** Über Ihr Privatleben ist relativ wenig bekannt. Hat sich hier die „Normalität“ mittlerweile

eingependelt? Sind Sie Ihrem Sport noch verbunden geblieben – beispielsweise als Jugendtrainerin oder schauen Sie sich noch Spiele an? Und natürlich, wie halten Sie sich heute weiterhin fit?

**KRAUSE:** Normalität hat sich in dem Sinne eingependelt, dass ich eine „normale“ Arbeitnehmerin bin, die eine 5-Tage-Woche hat. Meiner Sportart bin und werde ich immer verbunden sein, auch wenn ich nicht in irgendeiner Funktion aktiv bin. Ich schaue mir sowohl in der Halle als auch im TV Spiele an. Fit halte ich mich mit unterschiedlichen Sportarten wie Mountainbiken, Tennis oder Golf und im Winter mit Skifahren.

**PERFORMER:** Gibt es irgendetwas, was Sie an Ihren beiden Karrieren bisher bereuen oder zumindest anders machen würden, wenn Sie noch einmal die Gelegenheit dazu hätten?

**KRAUSE:** Rückblickend bin ich stolz auf meine sportliche Karriere und wüsste nicht, was ich hätte anders machen können. Das einzige was ich mir gewünscht hätte, wäre dass wir in dem ein oder anderen Spiel ein Quentchen mehr Glück auf unserer Seite gehabt hätten und dann einen großen Titel hätten gewinnen können. Zu studieren, war damals die richtige Entscheidung. Ich würde mir für die Zukunft von den Unternehmen wünschen, dass Sie flexible Arbeits- und Ausbildungszeiten für Leistungssportler anbieten, damit auch diejenigen, die vielleicht nicht studieren möchten, eine Ausbildung machen und sich trotzdem auf den Sport konzentrieren können. Das bedeutet erst einmal ein Invest der Unternehmen, aber sie erhalten mit Leistungssportlern Menschen, die besonders zielstrebig sind und meist auch Führungsqualitäten mitbringen. Das Fachliche kann man erlernen, das Mindset nicht.

**PERFORMER:** Was würden Sie anderen Leistungssportlern, die aktuell noch mit Volldampf an ihren sportlichen Leistungen feilen, für den parallelen Blick auf die Zeit nach der sportlichen Laufbahn raten?

**KRAUSE:** Ich würde allen raten neben dem Sport ein zweites Standbein aufzubauen, sei es in Form eines Studiums oder einer Ausbildung. Der Sport ist unberechenbar und er kann durch eine schwere Verletzung, die ich keinem wünsche, schnell vorbei sein. Außerdem hilft es dem Kopf neben dem Sport auf andere Gedanken zu kommen und sich weiterzuentwickeln.

**PERFORMER:** Wir bedanken uns für dieses sehr angenehme und informative Gespräch, Frau Krause und wünschen Ihnen für die Zukunft alles erdenklich Gute!

GAMAX  
FUNDS

# 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 99,46%<sup>1</sup>

Weitere Informationen finden Sie auch unter [www.gamaxfunds.com/de/junior-fonds](http://www.gamaxfunds.com/de/junior-fonds)

<sup>1</sup>Absolute Wertentwicklung vom 6.3.12 - 26.08.19, nach Gebühren, nicht ausschüttende Anteilsklasse I

**WICHTIGE HINWEISE:** GAMAX Funds - Junior ist ein Teilfonds von GAMAX Funds, einem offenen OGAW mit der Struktur eines Umbrella-Fonds mit Sitz in Luxemburg, der von der Commission de Surveillance du Sector Financier (CSSF) zugelassen wurde. Fondsmanager ist Mediolanum International Funds Limited, die von der Central Bank of Ireland zugelassen wurde und hinsichtlich der Wohlverhaltensregeln in Bezug auf GAMAX Funds in Luxemburg durch die CSSF beaufsichtigt wird. Als Portfoliomanager wurde die DJE Kapital AG bestellt, die in Deutschland von der BaFin zugelassen wurde. Diese Unterlagen sind für professionelle Kunden (gemäß MiFID) und/oder deren Berater bestimmt. Die Verbreitung ist entsprechend zu beschränken. Das vorliegende Dokument stellt keine Aufforderung zu einer Anlage noch ein Verkaufsangebot dar. Es versteht sich weder als Anlageresearch noch als Anlageberatung. Die geäußerten Meinungen sind jene des Verfassers zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung und können sich mit der Zeit ändern. Sie verstehen sich nicht als verlässliche Vorhersage oder Prognose tatsächlicher zukünftiger Ereignisse oder der zukünftigen Wertentwicklung noch als Garantie für zukünftige Ergebnisse. Zukunftsgerichtete Aussagen sind mit Unsicherheiten verbunden, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von den geäußerten Erwartungen abweichen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist unter Umständen kein zuverlässiger Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung. Alle Anlagen sind mit Risiken verbunden, unter anderem mit dem Risiko möglicher Zahlungsverzögerungen, eines Verlusts von Erträgen oder eines Kapitalverlusts. Der Wert von Anlagen kann sinken oder auch steigen. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück. Diese Unterlagen dürfen ohne vorherige schriftliche Zustimmung weder ganz noch auszugsweise vervielfältigt oder in anderer Weise verbreitet werden. Alle für die Erstellung dieser Unterlagen genutzten Daten, die von Dienstleistern bezogen wurden und bei öffentlich zugänglichen Quellen verfügbar sind, werden als zuverlässig angesehen. Allerdings können die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen nicht zugesichert oder garantiert werden. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Prospekt und den Wesentlichen Anlegerinformationen, die in englischer und deutscher Sprache auf der Webseite von GAMAX (<http://www.gamaxfunds.com/junior-fund/kiid-literature>) zur Verfügung stehen.

JUNIOR  
GAMAX FUNDS



# Die Leiden der Fondsboutiquen

## Was tun, wenn Leistung nicht mehr reicht?

Heute wendet sich unsere Redaktion einer unserer immerwährenden Herzensangelegenheit zu – dem Standing der Fondsboutiquen am deutschen Markt.

Das Salz in der Suppe der deutschen Fondsindustrie sind seit Jahren die vielen kleinen innovativen Fondsboutiquen. Welch' heute große Namen, wie Ethenea, Sauren, Flossbach von Storch, Carmignac, DJE Kapital AG, StarCapital AG und viele mehr, haben vor vielen Jahren nicht auch nahezu unbekannt auf den großen Durchbruch gehofft? Dort entstehen oft zuerst die kommenden kreativen Trends. Auch die später einmal größten Fondsmanagertalente haben oft zunächst in kleinen, nahezu unbekanntem Fondsschmieden ihre Karriere gestartet. Hier findet sich in seiner kompletten Vielfalt der Großteil des Pioniergeistes der Fondsindustrie. Denn wer die Geschicke einer etablierten Fondsboutique verantwortet, verfolgt traditionell zunächst einmal ein klares Ziel:

*Man möchte die Marktteilnehmer durch dauerhaft nachhaltige überdurchschnittliche Produktqualität, konstant gute Ergebnisse und besonders kreative Konzepte von einem Investment in die eigene Produktpalette begeistern und langfristig zu einer dauerhaften Partnerschaft mit dem eigenen Haus überzeugen.*

### Soweit zur Theorie

Nicht gerade einfach in einem Markt mit ca. 200 Wettbewerbern auf der Seite der Kapitalverwaltungsgesellschaften aus dem In- und Ausland, die ihre Produkte am deutschen Markt vertreiben. Andererseits ist der Markt vom Anlagebedarf her aber grundsätzlich absolut groß genug und der feste Glaube, dass das Kapital der Leistung folgt, ist der klare Antrieb aller Fondsboutiquen. Genau hier zeigen sich aber seit langem so extrem gegenteilige Tendenzen, sodass es unserer Redaktion einfach mal ein Bedürfnis ist, diese Missstände aufzuzeigen.

### Ein Blick in die Praxis

Vielleicht erinnert sich der ein oder andere von Ihnen noch an das Titelthema unserer vorletzten Ausgabe: „Der Preis der Angst“ – Was deutsche Investoren ihre falschen Anlageentscheidungen kosten“. Darin beschäftigte sich bereits vor 12 Monaten unsere Redaktion mit Blick auf die Niedrigzinsfalle auf den Seiten 18 und 19 als einem der „Analyseobjekte“ u.a. mit Deutschlands volumenstärksten Fonds, dem **Privatfonds: Kontrolliert** (WKN: AORPAM) aus dem Hause Union Investment.

Performer riet Lesern damals aufgrund der schwierigen Zinssseite eher zu einer leicht offensiveren Balanced-Risk-Variante im Vergleich zum Blockbuster-Fonds und belegte seine Ableitungen am Beispiel des **Patriarch**

**Select Wachstum** (WKN: A0JKXX) als möglichen Alternativfonds. Hier noch einmal die extrem deutliche damalige Grafik 1 (150% Mehrrendite in nur 2,5 Jahren) aus dem zitierten Beitrag zur Erinnerung (Stand 31.8.2018)

Noch deutlicher ausgedrückt, haben wir uns damals offen gesagt gefragt, warum überhaupt irgendjemand in diesen Fonds investiert? Denn, zunächst einmal hat faktisch seit knapp 1,75 Jahren (Stichtag 31.7.2019) kein Anleger an dem Investment in diesem Fonds irgendeinen Euro verdient, wie Grafik 2 zeigt.

Auch wenn unsere Redaktion nach wie vor an dem damaligen Investitionsratschlag (Patriarch Select Wachstum) weiterhin unverändert festhält, möchten wir hier zusätzlich aufzeigen, dass selbst die konservativste Anlage derselben exemplarischen Fondsboutique (hier die **Patriarch**), die **PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Ertrag** (25% Aktienzifondsquote im Mittel) dem Privatfonds: Kontrolliert im aktuellen Zeitraum die Grenzen aufzeigt. Ebenso wie das Mittel seiner eigenen Peergroup laut FVBS, wie Grafik 3 zeigt.

Und nur weil es die Grafik vielleicht optisch nicht sofort hergibt – wir sprechen hier selbst im aktuellen Nullzinsumfeld und mit der allerkonservativsten Strategie einer guten Fondsboutique von einer Mehrrendite von +0,9% p.a. bei einem Drittel weniger Vola! (Die gleiche Strategie finden direkte Fondsfreunde übrigens auch in der Hülle des **Patriarch Select Ertrag WKN: A0JKXW**). Ganz zu schweigen eben von der Underperformance des Privatfonds: Kontrolliert gegenüber seiner eigenen

Peergroup oder dem eigentlich, von unserer Redaktion als Alternative favorisierten, offensiveren **Patriarch Select Wachstum**.

### Alles vielleicht nur eine Stichtagsbetrachtung?

Nun sind wir heute aber 12 Monate weiter als unsere damalige Betrachtung. Doch gerade erst griff ein großer aktueller Beitrag zur Analyse der Fondsmanagementleistung des Privatfonds: Kontrolliert im führenden und sehr geschätzten Fachblatt unserer Branche, dem **FONDS professionell Magazin** (Ausgabe 02/2019 Seite 78 – 84), das Thema von dritter Seite ebenso erneut auf.

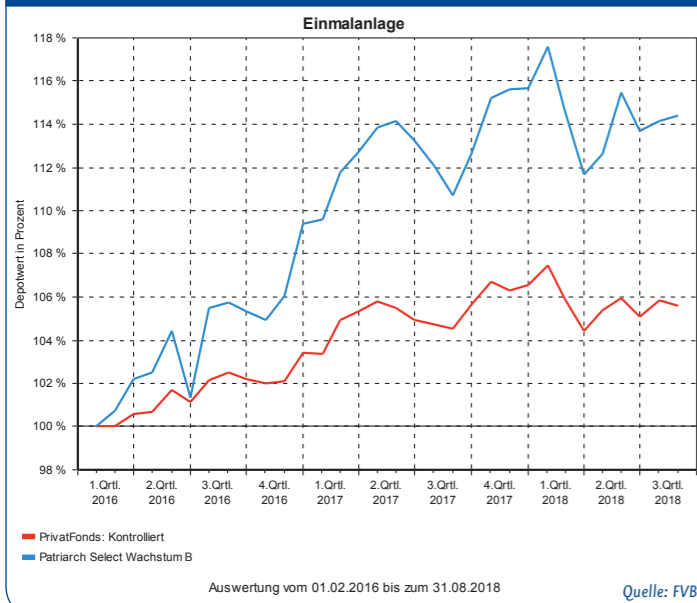
Daher hat sich unsere Redaktion nun die folgende Frage gestellt:

Was ist in der Zwischenzeit (letzte 12 Monate) passiert? Haben Berater und Anleger reagiert? Wie ging die Rendite- und Volumensentwicklung der Fonds weiter? War unsere Empfehlung an die Berater richtig?

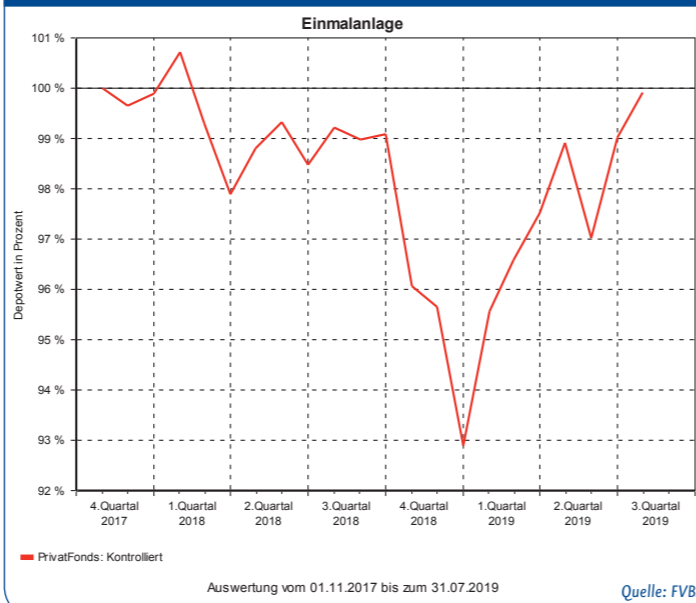
Offen gesagt, hat uns das Ergebnis geschockt und damit auch die Initialzündung zu diesem erneuten Beitrag ausgelöst.

Der konservative Privatfonds: Kontrolliert (34% Aktienquote per Stand 31.7.2019) verwaltet mittlerweile nochmal 1,5 Mrd. € mehr an Assets als damals, also heute sage und schreibe über 19 Milliarden Euro! Ist der damalige Negativ-Trend also vielleicht gekippt, dass dieses weitere Vertrauen gerechtfertigt ist? Schauen wir einmal auf Grafik 4.

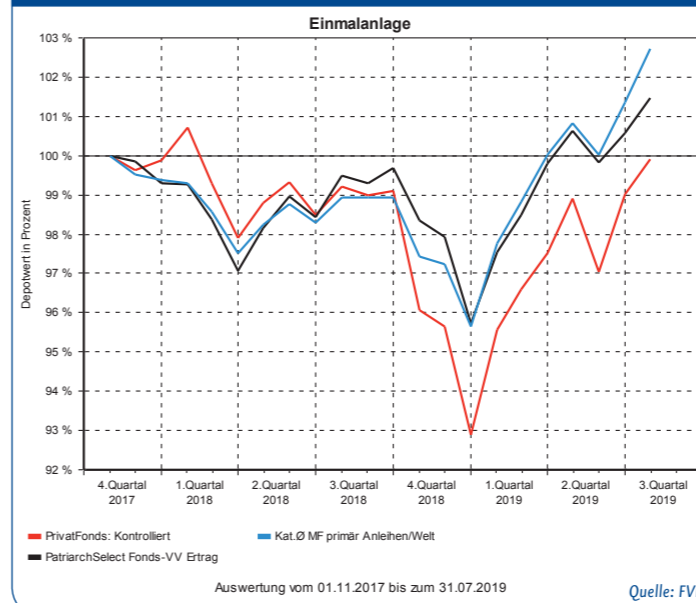
Grafik 1



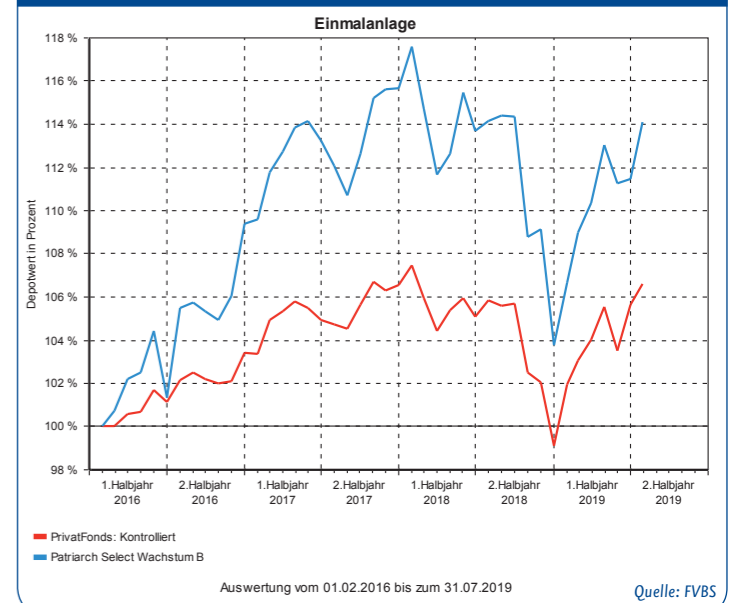
Grafik 2



Grafik 3



Grafik 4



Nichts dergleichen. Die Performancedifferenz beider Fonds ist nach wie vor unverändert vorhanden und immer noch frappierend deutlich. Doch dem betrachteten Patriarch-Fonds blieb trotz eindeutig besserer Leistung / Qualität ein ähnlicher Volumenzufluss bei weitem verwehrt. Warum eigentlich?

Diese Frage stellen sich natürlich ALLE ebenfalls ähnlich performenden Fondsboutiquen genauso, wie die hier für performer als Beispiel dienende Patriarch Multi-Manager GmbH.

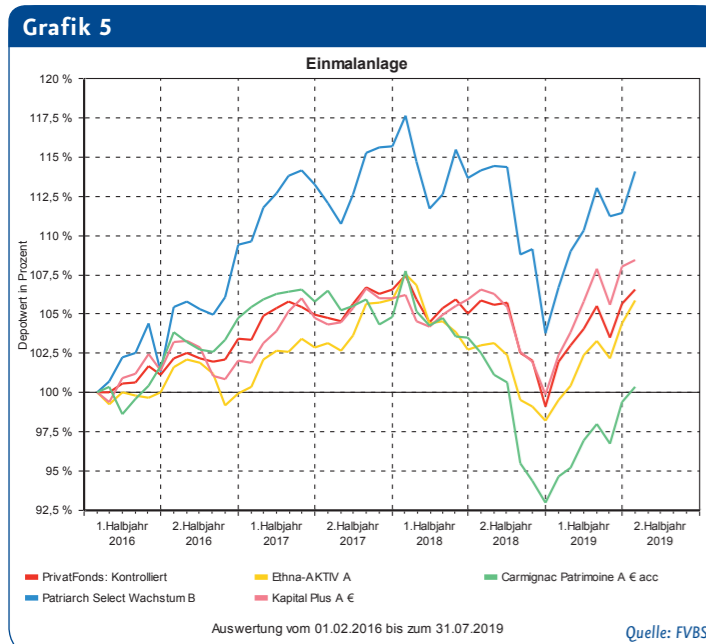
### Ja, die Volksbänker halt...

Nun hören wir förmlich bereits die Antwort des freien Vertriebes. Nämlich, dass dies ja nur an der Maschinerie des genossenschaftlichen Vertriebsapparates und an der dortigen Steuerung liegt. Aber ist dem wirklich so?

Dann stellt sich umgekehrt die Frage, warum der für alle guten Boutiquenfonds beispielhaft betrachtete Patriarch Select Wachstum bisher nicht häufiger gegen die bisherigen Favoriten der freien Fondsvermittler im konservativen Segment (siehe Grafik 5) als bessere Alternative heran gezogen wurde und dann umgeschichtete Assets in diesen Fonds umplatziert wurden?

Auch hier reden wir von einem gigantischen, und nachhaltigen Renditeunterschied über die aktuellste Phase (hier die letzten 3,5 Jahre per Stichtag 31.7.2019). Und auch hier schlummern in den betrachteten Lieblingsfonds des freien Vertriebes ebenso viele Milliarden Investorengelder.

Ist der Markt der freien Vermittler also wirklich konsequenter und immer qualitätsorientierter? Die unverän-



dert hohen Mittel bei den hier betrachteten anderen konservativen „Dickschiffen“ unter den Fonds und den weiterhin kleinen Volumina bei den Fondsboutiquenfavoriten, zeugen leider eher klar vom Gegenteil!

### Belohnung für gute Arbeit gewünscht

Abschließend hat sich performer natürlich noch die Frage gestellt, ob die finanzielle Vergütung in den Fondsboutiquenprodukten vielleicht zu unattraktiv sein könnte? Wenn wir beim exemplarischen Beispiel des Patriarch Select Wachstum als Sinnbild für alle guten Boutiquenfonds bleiben, sollte das bei 0,8% p.a. auf Plattformebene aber wohl nicht der Fall sein. Ebenso kann es wohl auch nicht an der „Neuartigkeit“ der Fondsidee liegen, denn den beispielhaft betrachteten Patriarch Select Wachstum gibt es immerhin schon satte 13 Jahre – und zwar mit durchgehend konstantem Management und soliden Ergebnissen!

Daher erlaubt sich unsere Redaktion hiermit den Appell an die Beraterschaft, dass gerade die Fondsboutiquen am deutschen Markt mehr als alle anderen Adressen darauf angewiesen sind, dass gute Arbeit auch vertrieblisch wahrgenommen und umsatzmäßig belohnt wird. Insbesondere, da es häufig diese kleinen Häuser sind, die sich eindeutig für das Retailsegment der freien Vermittler committet haben und oftmals einen herausragenden Service bieten. Tendenzen, wie die hier aufgezeigten, sind daher kontraproduktiv und ein Warnsignal, wenn wir alle auch in Zukunft außergewöhnliche Ergebnisse für die Anleger wünschen und dabei auf eine große Innovationskraft und Kreativität in der Fondsbranche setzen.

Schauen Sie also als verantwortungsbewusster Finanzberater zukünftig ruhig noch genauer hin, wenn Sie das Volumen Ihrer Kunden verteilen. Nicht immer ist „big“ auch wirklich „beautiful“. Die kleinen Häuser haben häufig die wahren Rosinen. Auch, wenn sie verständlicher Weise weniger Werbung dafür betreiben können. Trauen Sie den Fondsboutiquen am deutschen Markt als Finanzberater ruhig noch häufiger etwas zu und fordern Sie diese Häuser.

Die erbrachte Qualität der versammelten Fondsboutiquen hat sich das Vertrauen der freien Beraterschaft längst verdient. Daher ist es allerhöchste Zeit, dass herausragende Leistungen auch von den Vermittlern stärker erkannt und mit reichlich Investmentvolumen honoriert werden. Die Kunden der so agierenden Anlageberater werden es Ihnen ohnehin danken.



## Das Ranking und die Analyse von VV-Fonds nach der MMD-Systematik am Beispiel des GAMAX Junior Fonds

Ein Gastbeitrag von Klaus-Dieter Erdmann

Der Markt für vermögensverwaltende Strategien ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Dabei ist sowohl das Volumen als auch die Anzahl der Vermögensverwaltenden Fonds (VV-Fonds) kontinuierlich gestiegen. Neben neuen Anbietern treten auch etablierte Asset-Manager mit neuen Strategien am Markt auf. Es stellt sich die Frage, wie man die Vielzahl an angebotenen Fonds überblicken kann. **Daher ist es für Investoren von entscheidender Bedeutung, mit Hilfe eines professionellen und systematischen Verfahrens passende Fondslösungen zu finden.**

Wir haben bei MMD eine hauseigene Datenbank für VV-Fonds und Strategiefonds aufgebaut, um den stetig wachsenden Pool an Fonds im Blick zu behalten. Aktuell enthält die Datenbank über 1.700 VV-Fonds. Neben der Voraussetzung, dass die Datenbasis vollständig erfasst ist, ist auch die Einteilung der VV-Fonds in ihre jeweiligen Kategorien ein wichtiges Kriterium. Um einen Fonds vergleichen zu können, muss dieser einer Vergleichsgruppe zugeordnet werden. Die Vergleichsgruppe soll so gestaltet sein, dass möglichst viele homogene Produkte zusammengefasst werden. Gleichzeitig sollte die Vergleichsgruppe gegenüber anderen möglichst heterogen sein.

Daher wird jeder VV-Fonds im Zuge der Aufnahme in die Datenbank eigenständig geprüft und einer MMD-Kategorie zugeordnet. Die Einteilung orientiert sich

dabei an der Anlagestrategie und der Portfoliostruktur bzw. der Nutzungsmöglichkeiten von verschiedenen Assetklassen und Anlageprodukten. Neben den vier Basiskategorien Defensiv, Ausgewogen, Offensiv und Flexibel gibt es auch VV-Renten oder VV-Aktien. Bei diesen Kategorien erfolgt eine Investition nur in Cash oder Aktien bzw. Anleihen. Die Bandbreite liegt i.d.R. zwischen 0% und 100% und es sollte in eine größere Bandbreite innerhalb der Assetklasse mit einem VV-Ansatz investiert werden.

In der Kategorie VV-Aktien findet sich auch der Fonds **GAMAX Junior (WKN: 986703)** an dessen Beispiel wir den Prüfungsprozess in der Folge beschreiben.

Sobald der VV-Fonds in der Datenbank erfasst ist, werden auf Basis der Monatsrenditen (nach BVI-Methode) sämtliche für die Analyse und das Research heranzuziehenden Kennzahlen über die Performance bis hin zum maximalen Verlust selbst berechnet.

Um sich einen Überblick zu verschaffen, welche Fonds ein adäquates Chance-Risiko-Profil aufweisen, haben wir das MMD-Ranking entwickelt. Auf Basis von Risiko- und Ertragskennzahlen wird dieses für jede Kategorie für verschiedene Zeiträume erstellt. Es werden im Rahmen des Rankings auf der Ertragsseite Kennzahlen wie die Rendite, die Outperformance Ratio sowie die Beta-Verteilung und die Volatilität, der maximale Verlust und die Recovery Period auf der Risikoseite berücksichtigt.



Ranking Card GAMAX Junior Fonds A

	1 Jahr ★★★★★	5 Jahre ★★★★★	10 Jahre ★★★★★
Ertragskomponente 50%	★★★★★ Ertrag 40% (20%)*	★★★★★ Ertrag 40% (20%)*	★★★★★ Ertrag 40% (20%)*
	★★★★★ Outp- Ratio 30% (15%)*	★★★★★ Outp- Ratio 30% (15%)*	★★★★★ Outp- Ratio 30% (15%)*
	★ Beta-Verteilung 30% (15%)*	★★★ Beta-Verteilung 30% (15%)*	★★★ Beta-Verteilung 30% (15%)*
Risikokomponente 50%	★★★ Volatilität 30% (15%)*	★★★ Volatilität 30% (15%)*	★★★★★ Volatilität 30% (15%)*
	★★★ Max. DrawDown 40% (20%)*	★★★★★ Max. DrawDown 40% (20%)*	★★★★★ Max. DrawDown 40% (20%)*
	★★★★★ Underwater-Period 30% (15%)*	★★★★★ Underwater-Period 30% (15%)*	★★★★★ Underwater-Period 30% (15%)*

\* Gewichtung innerhalb der Ertrags-/Risikokomponente (und im Gesamtranking)

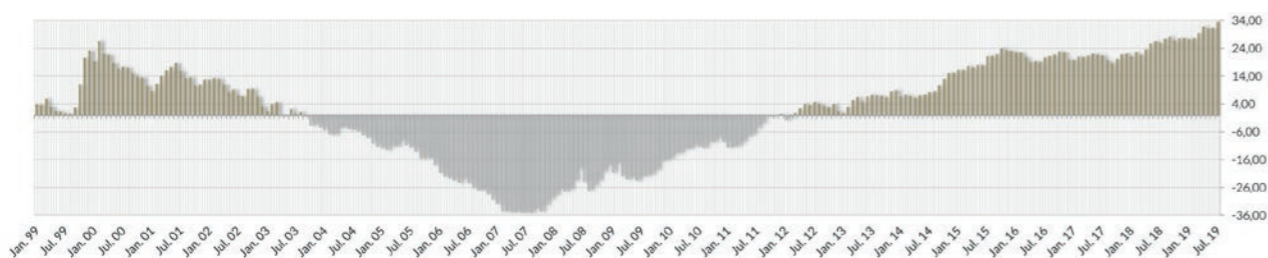
Quelle: MMD

Anhand des Rankings findet ein quantitativer Selektionsprozess statt. Dabei ist es wichtig, das Ranking richtig einzusetzen: Wir nutzen es nicht, um nur die aktuellen Top-Fonds zu ermitteln. Stattdessen dient es dazu, Fonds mit unterdurchschnittlichem Gesamtranking für den weiteren Prozess zu eliminieren. So versuchen wir die Fonds zu finden, die langfristig und kontinuierlich überdurchschnittliche Chance-Risiko-Profile bieten. Da der GAMAX Junior Fonds über die Zeiträume von 1, 5 und 10 Jahren jeweils 4 bzw. 5 Sterne im Ranking aufweist (Stand per 31.07.2019 siehe Grafik oben), wird dieser auch in der Folge weiter berücksichtigt. Um den Fonds zielgerichtet einsetzen zu können, werden einige weitere Merkmale geprüft. Der GAMAX Junior Fonds ist z.B. dachfondsfähig und könnte daher in den entsprechenden Mandaten

berücksichtigt werden. Dazu werden auch weitere Informationen, zum Beispiel zur Fondsgröße (417 Mio. Euro), SRRI (5) sowie den Kosten & Konditionen betrachtet, die im Falle des GAMAX Junior Fonds mit lfd. Kosten (TER) von 2,15% und 10% Performance Fee für die Retailklasse objektiv betrachtet relativ hoch sind. Für kostenbewusste Großzeichner verfügt der GAMAX Junior Fonds allerdings alternativ seit März 2012 über eine institutionelle Anteilsklasse mit den hälftigen laufenden Kosten.

Sofern noch kein Kontakt zum Asset-Manager besteht, wird dieser nun initiiert. Verantwortliche Personen, die Gesellschaft selbst und weitere Hintergrundinfos sind dabei ebenso von Interesse wie natürlich die Anlagephilosophie und der Investmentprozess der Anlagestrategie,

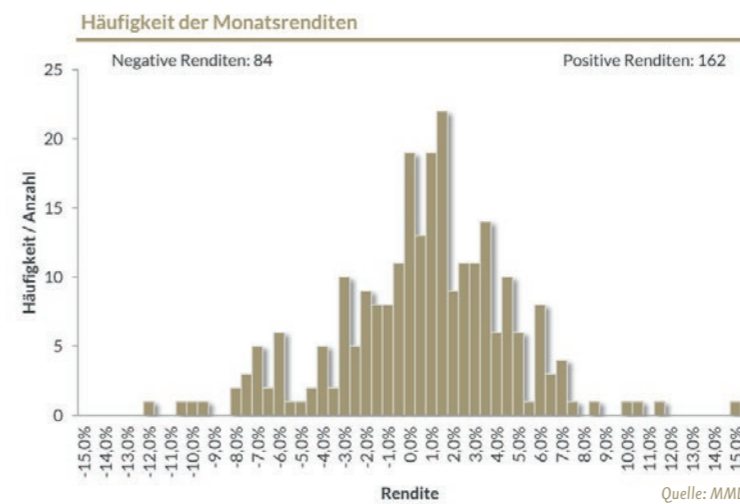
Mtl. kumulierte Outperformance (Kat-Ø:VV-Aktien)



Quelle: MMD

tegie, welche Methoden und Instrumente genutzt werden, wie das Risikomanagement integriert ist und wie das Portfolio konstruiert ist. Ziel ist es, die Konsistenz der Ergebnisse bzw. die Leistung des Asset-Managers beurteilen zu können. Hierzu helfen auch weitere quantitative Analysen, wie sie in Teilen auf den Profunds auf [www.assetstandard.com](http://www.assetstandard.com) veröffentlicht werden.

Beim GAMAX Junior Fonds ist das Management an die DJE Kapital AG vergeben. Moritz Rehmann und Dr. Jan Ehrhardt verantworten das Portfolio Management seit 2010. Die Titel werden nach dem Bottom-Up-Ansatz selektiert in Zusammenarbeit mit dem haus-eigenen Researchteam. Zur Ideenfindung und als Screening-Tool wird ein thematischer Ansatz angewandt, der auf jüngere Verbraucher abstellt, während die Konzentration des Fonds auf der Steuerung des Abwärtsrisikos liegt. Der Fonds hält 74 Positionen, wobei die USA mit knapp 49% stark übergewichtet ist.



Quelle: MMD

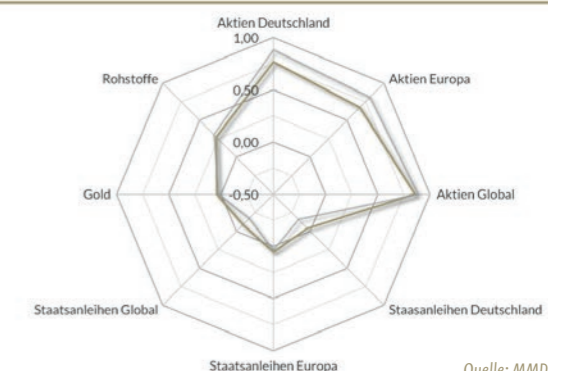
Mithilfe dieser quantitativen Analyse gelangen wir für jede Kategorie zu einer Shortlist. Je nach Anforderung des Kunden lässt sich diese direkt nach geforderten Merkmalen filtern (z.B. nur Fonds mit einem Volumen über 100 Mio. Euro, lfd. Kosten unter 1,5%) und zeigt Fonds, die gute Chance-Risiko-Profile aufweisen und sich für eine Allokation eignen.

Im weiteren Prozess werden die Fonds dann auf die Eignung in einem Portfolio überprüft. Hierfür nutzen wir u.a. Korrelationsmatrizen und Übersichten zum beta-Verhalten. Dabei analysieren wir das Verhalten der Fonds in verschiedenen Marktphasen. Zudem prüfen wir die Bandbreiten in den Allokationen und inwieweit diese genutzt werden, um eine breite Diversifikation auf Portfolioebene zu erhalten. So wird versucht, ein für alle Marktphasen optimiertes Portfolio zusammenzustellen. Die Kombination der Fonds erfolgt nach der Diversifikation über „Köpfe, Stile & Assets“, um das Risiko zu reduzieren und den Anlageerfolg zu verstetigen. Ziel ist es, unterschiedliche Investmentstile zu kombinieren, die ihre Outperformance zu unterschiedlichen Zeitpunkten abrufen.

Korrelationsanalyse

	Monate	Fonds	Kat-Ø
GAMAX Junior A	120	1	0,91
Aktien Deutschland	120	0,77	0,88
Aktien Europa	120	0,67	0,81
Aktien Global	120	0,86	0,89
Staatsanleihen Deutschland	120	-0,04	-0,16
Staatsanleihen Europa	120	0,05	0,04
Staatsanleihen Global	120	-0,09	-0,17
Gold	120	0,04	0,02
Rohstoffe	120	0,27	0,30

Korrelation: <span style="color:red">◆</span> <span style="color:blue">◆</span> <span style="color:green">◆</span>



Quelle: MMD

KLAUS-DIETER ERDMANN



Klaus-Dieter Erdmann ist Gründer und Geschäftsführer der MMD Analyse & Advisory GmbH. Die Firma hat ihren Ursprung in dem von ihm 2001 gegründeten Multi-Family Office und hat sich in den letzten Jahren als unabhängiger Spezialist im Bereich der vermögensverwaltenden Fonds etabliert.

**MMD** ANALYSE & ADVISORY



## Der Finanzdienstleister und Finanzmakler im digitalen und mentalen Wandel

Ein Interview mit Sandro Fetscher

Wenn ein erfolgreicher Finanzberater parallel via umfangreichem selbst geschriebenen Buch ("Hilfe – Wir sparen uns arm!") an der Basis des Finanzwissens der Deutschen arbeitet und zeitgleich für sich und seine Maklerkollegen verschiedene selbstgebaute Vergleichssoftwaresysteme in den Markt bringt, ist das schon ein bemerkenswerter Spagat zwischen analoger alter und digitaler neuer Welt. Grund genug für Performer einmal dazu bei Sandro Fetscher nachzufragen.

**PERFORMER:** Herr Fetscher, was ist die größte Herausforderung für Finanzmakler in Zeiten der Digitalisierung?

**FETSCHER:** Umzudenken. Jedes Unternehmen muss sich nach einem längeren Zyklus neu erfinden, wir Makler auch. Fragen wie z.B. "Wie komme ich zu automatisiertem Neugeschäft?", "Wie kann ich mein Lebenswerk möglichst gewinnbringend weitergeben?" oder "Wie hoch ist grundsätzlich meine Bereitschaft zur Veränderung?" beschäftigen die Finanzdienstleister. Diese Themen schiebt man gerne. Dennoch sollten sie ganz oben auf der Agenda stehen. Nokia ist ein gutes Beispiel dafür, was passiert, wenn man sich auf dem bisher Erschaffenen ausruht.

**PERFORMER:** Mit Veränderungen tun wir uns alle etwas schwer, oder?

**FETSCHER:** Exakt. Deshalb ist es wichtig zu wissen, wo man wirklich steht. Dazu gehört Mut, denn am Ende wollen wir uns in unserem Tun wohlfühlen, Nutzen stiften und bestätigt fühlen. Ich bin der Überzeugung, dass die meisten morgens nicht grinsend aufwachen und mit einem Lächeln abends ins Bett fallen. Wenn ich das zum Positiven verändern will, dann sollte ich mehr "an" anstatt "in" meinem Unternehmen arbeiten.

**PERFORMER:** Wenn Sie mehr an Ihrem Unternehmen arbeiten, was machen Sie da genau?

**FETSCHER:** Ich überlege mir permanent wie ich Prozesse automatisieren, wiederkehrende Aufgaben delegieren oder sogar eliminieren kann. Wie will ich bei meinen Kunden gesehen werden? Als Investmentexperte, Versicherungsprofi, Baufinanzierungsspezialist oder wie sonst? Die Frage der Positionierung ist Voraussetzung für das zukünftige Geschäfts- und Preismodell.



16,99 € inkl. MwSt.  
ISBN: 978-3-95972-184-4  
Softcover, 272 Seiten,  
Februar 2019 erschienen



**PERFORMER:** Kamen Sie so zu der Idee Ihres Buches?

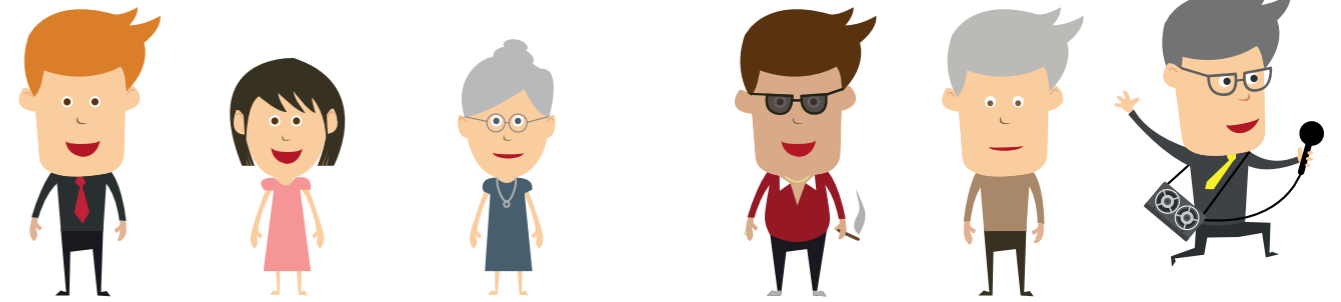
**FETSCHER:** Ich habe mir die Frage gestellt, wie ich in immer weniger Zeit, mit mehr Spaß, bessere Ergebnisse erzielen kann. Nachdem ich mein Unternehmen gescannt habe und die oben erwähnten Prozesse optimiert hatte, war mein Kopf und Terminkalender frei für Neues. Ich habe auch festgestellt, dass mein Herz nach wie vor für die Verbreitung der Investmentidee steht. So entstand schlussendlich die Buchidee.

**PERFORMER:** Deutschlands erste Comic-Finanzgeschichte – und laut FONDSprofessionell eines der aktuell besten 10 Finanzbücher in Deutschland. Die 1. Auflage war nach 3 Monaten vergriffen! Haben Sie damit gerechnet?

**FETSCHER:** Eher gehofft. Ein Ausverkauf nach 3 Monaten, ohne dass ich Werbung gemacht habe, hat mich besonders stolz gemacht. Die 2. Auflage ist bereits verfügbar.

**PERFORMER:** Was ist Ihr Ziel mit dem Buch?

**FETSCHER:** Die Fondsbesitzquote in Deutschland zu erhöhen.



**PERFORMER:** Ein großartiges Ziel. Das wollen wir alle. Wie haben Sie das vor?

**FETSCHER:** Durch mehr Finanzbildung gelangen die Sparer zu mehr Wohlstand. Bildung und Handlung müssen Hand in Hand gehen. Das Buch soll allen Sparern als Türöffner in die Investmentwelt dienen und zur Selbsterkenntnis führen. Ist das geschafft, dann ist der Weg für eine Investmentanlage geebnet. Mein Ziel ist es, den Sparer so viel Wissen und Finanzwerkzeuge an die Hand zu geben, damit Sie genug Vertrauen in sich haben, ihre finanziellen Entscheidungen entweder selbst zu treffen, mindestens aber, das Thema endlich mit einem entsprechenden Experten anzupacken.

**PERFORMER:** Von welchen Finanzwerkzeugen reden Sie genau?

**FETSCHER:** Meine Online-Rechner, die ich selbst habe programmieren lassen. Diese ersparen mir sehr viel Zeit im Arbeitsalltag und werden den heutigen Ansprüchen der Kunden und Interessenten deutlich gerechter als meine bisherige Beratungssoftware oder Papier und Bleistift.

**PERFORMER:** Wie setzen Sie diese konkret ein?

**FETSCHER:** Ich nutze meine Webseite für den Verkauf sowohl in telefonischen als auch in persönlichen Kundengesprächen. Ich habe mit meinen Online-Rechnern einen schnellen und für den Kunden verständlichen Weg gefunden, das Wesentliche auf den Punkt zu bringen. Das begrüßen Interessenten sehr, denn die meisten wollen keine langwierigen Beratungsgespräche mit anschließender Regulierungsflut. Durch meinen Renten-Rechner z.B. wissen die Leute in Sekundenschnelle ihr Zielvermögen für ihre Altersvorsorge und das löst sofortige Betroffenheit aus. Gerade auch mein Rentabilitäts-Rechner für Lebensversicherungen kommt im persönlichen Gespräch sehr gut an, da er u.a. die Nettoverzinsung der Versicherung anzeigt und die Kunden im Anschluss wissen, ob sich eine Umstellung lohnen kann.

**PERFORMER:** Und Sie stellen den Maklern und Vertrieben jetzt Ihre Finanzwerkzeuge günstig im White-Label zur Verfügung?

**FETSCHER:** Das war nicht geplant und hat sich aus Gesprächen ergeben. Ich glaube, dass meine Maklerkollegen sowohl ihre Bestandskunden, als auch Neukunden mit diesen Finanzwerkzeugen leichter gewinnen können und sich viel Zeit sparen. Somit erhöhen Sie auch ihre Attraktivität im Markt. Jeder kann in seiner Region oder auch darüber hinaus der Platzhirsch werden, wenn er sich digital mit innovativen Interaktionsmöglichkeiten für den Kunden ausstattet. Um für Kunden attraktiv zu sein, muss man die Vorteile der alten und der neuen Welt zusammen bringen. Dies wird nur den Vorausdenkenden gelingen.

**PERFORMER:** Das klingt wirklich alles sehr interessant, Herr Fetscher. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und bedanken uns für dieses angenehme Gespräch.

**ZUSATZINFORMATIONEN:**

Hier finden Sie die Tools im White-Label: [www.finanz-werkzeuge.de](http://www.finanz-werkzeuge.de)

Hier geht es zur Webseite der Professor Money GmbH: [www.professor-money.de](http://www.professor-money.de)

Die Professor Money GmbH bietet Kooperationsmöglichkeiten im Investmentbereich und lukrative Nachfolgeregelungen an.

**SANDRO FETSCHER**



Sandro Fetscher hat 1999- 2003 Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Banken und Marketing in Pforzheim studiert. Schon während des Studiums arbeitete er als selbständiger Handelsvertreter in einem Finanzvertrieb, was er bis 2014 fortführte. Danach gründete er sein Maklerunternehmen Fetscher Investments. 2018 expandierte Sandro Fetscher und gründete das Geldanlageportal Professor Money GmbH. 2019 erschien sein 1. Buch „HILFE, wir sparen uns arm!“



# BRW Balanced Return Plus

## Worauf Sie sich verlassen können

Ein Gastbeitrag von Thomas Ritterbusch

Die heutige Zeit ist in vielerlei Hinsicht besonders: Vor allem den unkonventionellen geldpolitischen Maßnahmen der Zentralbanken ist es zuzuschreiben, dass weltweit fast ein Drittel aller Anleihen negative Renditen aufweisen. Trotz Vollbeschäftigung steigen die fiskalpolitischen Impulse in den USA (Stichwort: Steuersenkung) und mit ihnen – so könnte man meinen – die populistischen Strömungen, dies- und jenseits des Atlantiks. Hinzu kommt ein scheinbar nicht enden wollender Wettstreit der beiden größten Volkswirtschaften um die künftige Vorherrschaft.



*The four most dangerous words in investing are: this time is different.*

Sir John Templeton

Kein Wunder also, dass es den Finanzmärkten zunehmend schwerer fällt, ein klares Bild zu zeichnen. Stattdessen gilt es, unterschiedliche Szenarien zu preisen – und diese, so scheint es, werden immer extremer. Doch stimmt das? Sind die Zeiten heute wirklich andere oder erleben wir tatsächlich nur den „normalen Wahnsinn“ eines spätreifen Konjunkturzyklus? Dass die Antwort hierauf nicht trivial ist, wusste bereits Sir John Templeton und brachte es mit seinem legendären Ausspruch „The four most dangerous words in investing are: ‚this time is different.‘“ auf den Punkt. Vieles spricht aus unserer Sicht dafür, dass die Kombination aus aktueller Berichterstattung und Kapitalmarktumfeld mehr dem Prinzip „alter Wein in neuen Schläuchen“ gleicht. Doch manches auch dagegen.

### Pferde und Reiter

Das Fehlen einfacher Antworten hat vor mehr als fünf Jahren zur Auflage des **BRW Balanced Return Plus (WKN: A2H7PE)** geführt. Denn Anlageerfolg,

der auch beim Kunden ankommt, braucht aus unserer Sicht mehr als „einfache“ Buy-and-hold-Strategien. Zwar ist es im Grundsatz richtig, dass langfristig die Aktienanlage allen anderen Anlageformen überlegen ist, doch was hilft es dem besten Pferd, wenn ihm unterwegs der Reiter abhanden kommt? Anders ausgedrückt: Welchen Sinn hat ein unter Renditeaspekten optimales Investment, wenn die Anleger emotional außerstande sind, bis zum Ende investiert zu bleiben? Im Alltag verfolgen wir bei der Verwaltung des **BRW Balanced Return Plus** deswegen eine flexible und ausgewogene Anlagestrategie, die abhängig vom übergeordneten Börsenzyklus verschiedene Anlageziele priorisiert und sich auf diese Weise sowohl der

Rendite, als auch der Draw-Down-Ratio als relevanter Risikokennzahl verpflichtet. Wir konzentrieren uns darauf, mittels Beteiligung an (herausragenden) Unternehmen, langfristig Werte zu bilden. Hinzu kommt das Konzept des aktiven Zyklusmanage-

ments, welches die Wertseite ergänzt und einen systematischen Ansatz zur Definition der jeweiligen Marktphase darstellt.

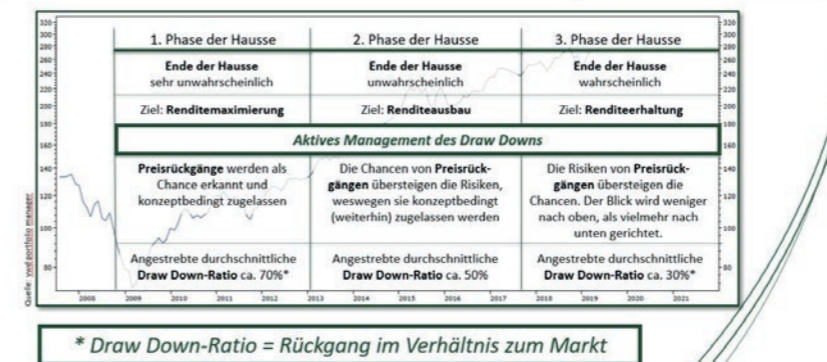
Lautet das Anlageziel zu Beginn einer Hausse noch Renditemaximierung und im weiteren Verlauf Renditeausbau, so verschiebt sich die Perspektive in der dritten und finalen Phase und man verpflichtet sich primär dem Renditeerhalt. Mit fortschreitender Reife des Aktienmarktzyklus rückt somit die Preisseite zunehmend stärker in den Vordergrund; diese wird entsprechend dynamisch in Reaktion auf den Zyklus angesteuert und Marktpreisrisiken werden mit Hilfe unbedingter Index-Terminkontrakte abgesichert.

### 3 Säulen zum Erfolg

Unabhängig von den einzelnen Gründen weswegen die Kurse am Aktienmarkt in 2018 ins Wanken geraten sind, waren wir deshalb gut vorbereitet. Unser langjährig erprobtes Drei-Säulen-Modell liefert einen systematischen Ansatz hinsichtlich der Definition der

### Aktives Zyklusmanagement

Systematischer Ansatz,  
Datenhistorie > 65 Jahre



Quelle: BRW

BRW invest

jeweiligen Kapitalmarktphase und indizierte für uns bereits ab Herbst 2017 den Übergang in die dritte, letzte Phase der Börsenhausse. Historisch betrachtet kann diese mit Blick auf die Vermögenspreise als besonders schwankungsanfällig gelten – man denke nur an das Jahr 1998, die damalige Russland- und Emerging Market-Krise sowie den Untergang des Hedgefonds „Long Term Capital“. Auf eine jede Hausse folgt zudem unweigerlich die Baisse, was einen weiteren Grund darstellte, aus dem unsere Bereitschaft zur Risikonahme in dieser späten Phase der Hausse gering war.

Die persönliche Teilnahme an der Baisse zu vermeiden, ist der Wunsch eines jeden Kapitalanlegers. In der Realität ist das jedoch regelmäßig nur zwei „Personen“ vergönnt, namentlich dem lieben Gott und dem Lügner. Für alle anderen gilt: „Wer die Aktien nicht hat, wenn sie fallen, der hat sie auch nicht, wenn sie steigen.“ (André Kostolany)

Aus dieser Erkenntnis heraus durchschreiten wir das unvermeidbare Tal der Tränen (die Baisse) lieber mit den Aktien solcher Unternehmen, die nachhaltige Werte schaffen und eine möglichst geringe Abhängigkeit zu konjunkturellen Zyklen und etwaigen Schlagzeilen aufweisen. Beispielhaft sei hier auf die beiden Kreditkartenanbieter Visa und Mastercard verwiesen, in deren Anteilsscheinen der **BRW Balanced Return Plus** bereits seit seiner Auflage im Jahr 2014 investiert ist. Beide Gesellschaften vereinen auf sich zusammen rund 90% des globalen (exkl. China) elektronischen (kartengebundenen) Zahlungsverkehrs und werden vermutlich auch künftig von den strukturellen Treibern zu einer bargeldlosen Gesellschaft profitieren.

### Sir John lässt grüßen

Investoren – d. h. langfristig denkende Kapitalanleger - sehen sich täglich zahlreichen Risiken ausgesetzt, wovon das Preisänderungsrisiko im Grunde eines der unwichtigsten ist. Und doch ist es in erster Linie dieses eine Risiko, welches Menschen davon abhält, dauerhaft erfolgreich an der Börse zu agieren.

Mit dem **BRW Balanced Return Plus** liefern wir einen nachhaltigen Portfolioansatz, dessen dynamischer Dreiklang aus aktivem Zyklusmanagement, langfristiger Wert- sowie kurzfristiger Preisseite ein permanentes Sicherheitsnetz für etwaige Marktpreiskorrekturen gewährleistet und zudem die langfristigen Werttreiber auf der Unternehmensseite bewahrt. Das Konzept hat sich in den zurückliegenden Jahren bewährt und damit in einem Umfeld, welches dem der kommenden Jahre vermutlich ähnelt. Jede andere Annahme ist natürlich gleichermaßen opportun, doch rät uns das Bonmot von Sir John Templeton vor allzu großer Vorsicht in unsicher scheinenden Zeiten.

Mit rund 67% Netto-Risiko-Aktiva und 23% Liquidität fühlen wir uns deswegen im aktuellen Umfeld sehr wohl und bleiben gut gerüstet, um von den Höhen und Tiefen der letzten Börsenphase zu profitieren.

THOMAS RITTERBUSCH



Thomas Ritterbusch (54, verh., Vater einer Tochter), Vorstand und Gründer der **BRW Finanz AG**; seit mehr als 30 Jahren, davon 20 Jahre in verantwortlicher Position, im Wealth Management tätig.

BRW Finanz AG



# So geht intelligente betriebliche Altersversorgung heute – Handlungsalternativen für Pensionszusagen und Entgeltumwandlungen

Ein Gastbeitrag von Alexander Siegmund und Carsten Kock

Steigende Pensionsrückstellungen und das sich weiter absenkende Zinsniveau belasten weiterhin viele Unternehmen. Ferner stoßen viele Arbeitnehmer bei der Entgeltumwandlung an vermeidbare finanzielle Beitragslimitierungen. Daher sollte jetzt reagiert werden.

Wir hatten bereits in der performer-Ausgabe Oktober 2018 (Seite 38-39) über die steigenden Pensionslasten in der handelsbilanziellen Betrachtung berichtet.

## Zur Erinnerung:

Pensionsrückstellungen sind heute in der Handels- und Steuerbilanz bilanziell deutlich unterschiedlich zu bewerten. In der Handelsbilanz gilt unter anderem der Grundsatz einer realitätsnahen Bewertung jeglicher Verpflichtung. Während der maßgebliche Zins für die Steuerbilanz unverändert bei 6 Prozent liegt, ist der Bewertungszins für Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz in den vergangenen Jahren stetig abgeschmolzen.

Diese Situation hat sich zum Vorjahr durch das weiter absinkende Zinsniveau noch verschärft. Per 30.06.2019 betrug der durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen 10 Jahre nur noch 2,94 Prozent. Bis zum 31.12.2022 wird sich nach neuesten Prognosen der HGB-Zins auf ca. 1,6 Prozent absenken, per 31.12.2023 vermutlich auf unter 1,4 Prozent. Im Ergebnis steigen die Pensionslasten in der handelsbilanziellen Betrachtung weiterhin stark an.

## Handlungsalternativen prüfen

Es droht das ganz konkrete Problem: Die Handelsbilanz gerät hinsichtlich der Pensionsrückstellungen in eine Schieflage. Auch beim Verkauf oder bei Fusion des Unternehmens kann es zu Schwierigkeiten kommen. Ungedeckte, hohe Pensionsverpflichtungen gelten als „Investorenschreck“.

Unternehmen mit bestehenden Leistungszusagen, die vor Jahren eingerichtet wurden, sollten zeitnah eine Prognose für die Entwicklung der Pensionsrückstellungen anfordern und über Handlungsalternativen nachdenken. Ein Lösungsansatz könnte die Auslagerung der Pensions-

verpflichtungen aus der Unternehmensbilanz sein.

Wie sieht das in der Umsetzung aus? Bereits erdiente Anwartschaften (Past Service) werden auf einen kapitalmarktorientierten Pensionsfonds ausgelagert. Bereits gebildete Rückstellungen können im Gegenzug aufgelöst werden. Der Pensionsfonds führt die Zusage als externer Versorgungsträger unverändert fort, allerdings verbleiben das Kapitalanlage- und je nach Ausgestaltung auch die biometrischen Risiken weiterhin beim Unternehmen. Noch nicht erdiente zukünftige Anwartschaften (Future Service) werden neu geordnet.

## Auf professionelle Hilfe vertrauen

Die Auslagerung von Pensionssystemen ist komplex. Um im steuerlichen Dickicht korrekt zu handeln und ein ganzheitliches Paket zu schnüren, sollten spezialisierte Experten auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung eingebunden werden. HDI bietet die umfassende Expertise und Erfahrung, um eine Neuordnung von Versorgungsverpflichtungen zu analysieren und deren Umsetzung vorzunehmen.

## Durch Kombi-Modelle intelligente Lösungen schaffen

HDI TopPension ist die optimale Lösung für die Auslagerung von bereits erdienten Anwartschaften. Zur Absicherung der zukünftigen Anwartschaften im Future Service steht das neue innovative Konzept SMARTpension® der Kölner Pensionsmanagement GmbH (KPM) im Rahmen einer Unterstützungskasse zur Verfügung.

Das Besondere: Erstmals vereint die Unterstützungskasse „Versorgungswerk der deutschen Wirtschaft e.V.“ die Vorteile der Finanzierungsformen aus „zwei Welten“. Bis zum Rentenbeginn wird eine Rückdeckungsversicherung bei HDI abgeschlossen. So können planmäßig Beiträge zur Finanzierung der Anwartschaft als Betriebsausgabe aufgewendet werden. Mit Erreichen des Pensionsalters wird die Ablaufleistung der Versicherung in die freie Kapitalanlage der Unterstützungskasse überführt, die frei gestaltet werden kann. Neben einer möglichen Kapitalanlage mittels ETF kann aufgrund der Zusammenarbeit mit Patriarch auch aus deren Fonds-Produktpalette ausgewählt werden.

Hierfür empfehlen sich die folgenden Fonds:

- Patriarch Classic TSI, Aktienfonds
- Gamax Asia Pacific A, Aktienfonds
- Gamax Junior Funds A, Aktienfonds
- Patriarch Classic Trend 200, Dachfonds

(Dieses Patriarch-Fondsquartett ist nebenbei bemerkt ab 1.1.2020 auch innerhalb einer neu kreierten HDI-Schicht 3-Fondspolice anwählbar)

Der Finanzierungsbedarf für die Rentenleistung wird anhand realistischer Lebenserwartung kalkuliert. Dafür wurde im Rahmen von SMARTpension® eigens ein entsprechender Rentenfaktor entwickelt. Dieser ermöglicht eine unkomplizierte und transparente Kalkulation der Versorgung. Im Ergebnis wird durch diese Kombination der Finanzierungsbedarf der Versorgungszusage deutlich verringert und eine bilanzneutrale Lösung geschaffen.

Bei der Kombination von HDI TopPension für den Past Service und SMARTpension® für den Future Service handelt es sich um eine Lösung, die erstmals für den Past und Future Service auf einer nicht-versicherungsförmigen Kalkulation beruht. Somit kann die Finanzierung der gesamten Versorgungszusage flexibel und individuell gestaltet werden. Im Ergebnis besteht sogar die Möglichkeit, dass gleiche Rechnungsgrundlagen und die gleiche Kapitalanlage für die jeweiligen Anwartschaften der Versorgung gewählt werden können.

## Neue Ansätze für die „besondere“ Entgeltumwandlung

Ein weiteres Thema: Die Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung in Anwendung des § 3 Nr. 63 EStG (vornehmlich Direktversicherungen) schaffen in der aktuellen Ausprägung Lösungen für Vorsorgebeiträge bis zu 8 % der Beitragsbemessungsgrenze Rente West. Immerhin sind damit monatlich bis zu 536 EUR (in 2019) steuerfrei in die betriebliche Altersversorgung einzuzahlen.

Mit SMARTpension® kann eine ergänzende Entgeltumwandlung durchgeführt werden, die auch einen höheren Umwandlungsbetrag als die 8% der Beitragsbemessungsgrenze West beinhalten kann. Damit wird für den besonderen Vorsorgebedarf von Fach- und Führungskräften eine wichtige Ergänzung geschaffen. Der Arbeitgeber erhöht mit dieser Möglichkeit seine Attraktivität und verschafft sich bei der Gewinnung neuer Arbeitskräfte und der Verringerung von ungewünschter Fluktuation weitere Vorteile gegenüber dem Wettbewerb.

(Wer zum gesamten Themenkomplex in aller Tiefe einmal mehr erfahren will, sei hier noch einmal auf die Patriarch-Veranstaltung am 6.11.19 auf der Kölner Marienburg hingewiesen).

Nutzen Sie die besonderen Möglichkeiten, die HDI und SMARTpension® Ihnen bieten!

## Zitat Ralf Taube, Versicherungsmakler aus Dortmund:

„Meine Zusammenarbeit mit dem HDI reicht bereits bis in das Jahr 1999 zurück und war über alle Marktphasen immer absolut verlässlich und vertrauensvoll. Da ein klarer Schwerpunkt meiner Tätigkeit die betriebliche Altersvorsorge (bAV) darstellt, bin ich besonders vom SMARTpension Konzept in Kombination mit der Kölner Pensionsmanagement GmbH (KPM) begeistert. Mit diesem außergewöhnlichen Ansatz erziele ich in dem umkämpften Segment einen nach außen für den Kunden klar ersichtlichen Mehrwert. Das Gesamtpaket passt einfach und man unterscheidet sich über diese Lösung klar von allen Mitbewerbern. Insbesondere die Unterstützung durch die KPM ist extrem professionell (selbst bei Sonderanforderungen, wie z.B. gewünschten Gutachten durch die Kunden). Alle bisher über diesen Weg abgewickelten Geschäfte waren für mich „on top“-Abschlüsse, die ich sonst nicht erzielt hätte. Der „vermeintliche“ finanzielle Mehraufwand für die Einschaltung der Kölner Pensionsmanagement rechnet sich definitiv allemal. Ich kann das Konzept und die Zusammenarbeit nur empfehlen.“

## ALEXANDER SIEGMUND



Alexander Siegmund ist Geschäftsführer der KPM Kölner Pensionsmanagement GmbH, eine am Oberlandesgericht Köln zugelassene Rentenberatungskanzlei für die betriebliche Altersversorgung. Er hat sich auf den Durchführungswege der Unterstützungskasse spezialisiert und ist Erfinder und Urheber von SMARTpension®.

KPM

## CARSTEN KOCK



Carsten Kock ist seit 2017 beim HDI. Seit September 2017 ist er verantwortlich für den Bereich Belegschaften in der HDI Vertriebs AG. Mit seinem Team verantwortet er neben dem klassischen Belegschaftsgeschäft die Zusammenarbeit mit großen Kooperationspartnern. Er verfügt über eine mehr als zwanzigjährige Erfahrung in verschiedenen leitenden Funktionen in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche.

HDI



## Der Kunde ist der neue Experte

Ein Gastbeitrag von Andreas Buhr

*Das oberste Prinzip im Verkauf lautet noch immer: Der Kunde steht im Mittelpunkt, seine Bedürfnisse sind im Fokus. Der Kunde ist der einzige, der Geld in das Unternehmen hineinbringt. Alles andere kostet Geld. Nichts aber hat sich stärker verändert, als das Kundenverhalten in den letzten fünf Jahren.*

*Kunden von heute kaufen anders als früher!*

*Sie sind informiert, sie recherchieren online, und sie kennen sich aus. Kunden von heute sind selbst Experten, sie wissen oft mehr, als der Verkäufer. Daher kommt dem Verkäufer heute eine neue Rolle zu: Durch gute, kompetente Fragen führen sie den Kunden dazu, seine Entscheidungen selbst zu treffen: Kaufen lassen ist das neue Verkaufen!*

Wir leben heute in einer transparenten, vernetzten und mobilen Welt, in der jeder alles in Erfahrung bringen, mit jedem Kontakt aufnehmen und überall arbeiten kann.

Die Synthese aus 'Kunde und Digitalisierung' fordert ein Umdenken im Unternehmen, das alle Bereiche betrifft, nicht nur den Vertrieb. Unternehmen, die noch nicht reagiert haben, haben viel aufzuholen: Die Digitalisierung verändert auch den Finanzvertrieb – und zwar gewaltig. Der neue Kunde tickt anders als die Kunden früher, für ihn muss Beratung neu gedacht werden. Denn der neue Kunde ist selbstbewusst, kritisch und informiert. Er recherchiert im Internet und in den sozialen Netzwerken nach den für ihn passenden Produkten und Dienstleistungen, tauscht sich über Konditionen auf Facebook und weiteren Social-Media-Plattformen aus. Liest Bewertungen und Empfehlungen von anderen im Netz. Es gibt (fast) kein Geheimwissen mehr. Wer heute mit Kunden spricht, wird feststellen, dass die Fragen des Kunden besser sind, dass sein Vorwissen qualifizierter ist, und dass die Entscheidungen vom Kunden viel kritischer und selbstbewusster getroffen werden!

### **Doch wie gehen Sie nun als smarter Verkäufer mit diesem Paradigmenwechsel um?**

Sie sollten das, was Sie physisch betonen, auch digital 1:1 abbilden. Also erstellen und aktualisieren Sie eine Webseite, auf der sich Kunden für Ihren Newsletter eintragen können. Hier könnte ein Begrüßungsvideo vom Unternehmer oder dem CEO eine gute Idee sein. Zeigen Sie, was Sie im Angebot haben! Ebenso dazu

gehört heute ein aktiver Youtube-Kanal, der die Verwendungsmöglichkeiten Ihrer Produkte oder Dienstleistungen zeigt. Hier zeigen Kunden im Interview, wie zufrieden sie bedient wurden, welche Vorteile ihnen wie konkret geholfen haben. Die Erklärung, warum und wozu das Unternehmen existiert, warum Kunden bei Ihnen kaufen und was sie genau erwartet, worin der Nutzen besteht kommunizieren Sie offline und online. Hinzu kommen hybride Prozesse, die virtuelle und reale Welt verbinden. Neun von zehn Kaufentscheidungen werden heute hybrid getroffen. Online recherchieren, offline kaufen oder eben umgekehrt, das ist für Kunden heute normal.

### **Das persönliche Beratungsgespräch ist und bleibt unverzichtbar**

Allerdings ist es ein Irrglaube, das Internet ersetze eins zu eins die reale Welt, geschweige denn den Menschen. Für den Handel ist es deshalb von entscheidender Bedeutung, beide Welten miteinander zu verbinden.

In vielen Branchen – wie etwa im Finanzvertrieb – steigt mit zunehmender Digitalisierung sogar der Stellenwert einer individuellen Betreuung – gerade was beratungsintensive Produkte angeht. So könnten potentielle Kunden auch falsch oder unvollständig informiert sein! Auch in unserer digitalisierten Welt hängt das Verkaufsergebnis nicht allein vom Produkt ab, sondern von der Qualität der Dienstleistung und Persönlichkeit des Verkäufers.

Er fungiert heute und in Zukunft als Moderator und Berater, der durch kluge Fragen und eine individuelle Beratung die Bedürfnisse und Herausforderungen der Kunden versteht und dann, gemeinsam mit dem Kunden, eine passgenaue Lösung entwickelt.

### **Der „neue“ Kunde verlangt nach einem Moderator**

Der Kunde wünscht sich einen ehrlichen Dialog, in dem tatsächlich alle Argumente – für und wider – zur Sprache kommen und der Verkäufer den Kunden mittels kompetenter Fragen und profunder Kenntnisse zu der für ihn besten Entscheidung führt.

Es gilt ganz klar: Die alten Hardselling-Zeiten sind lange vorbei, der reine Produktverkauf ist tot. Überzeugende, dauerhaft gelebte Werte – wie Integrität, Klarheit, Wahrheit oder Transparenz – sind heute das entscheidende Verkaufsargument. Unternehmen

müssen sich so aufstellen, dass es dem Verbraucher leicht gemacht wird, Kunde zu werden und zu bleiben. Das ist alternativlos. Warum? Nun, weil ein Interessent sonst woanders kauft. Nämlich bei Anbietern, die in seinen Augen vertrauenswürdiger sind und ihn mit mehr Respekt behandeln.

Wer weiß, wie digitale Kommunikation funktioniert und wie seine Kunden ticken, wer lösungsorientiert und hybrid arbeitet, der macht vieles richtig. Zuverlässige Interaktion ist hierbei ein großartiges Instrument zur Kundengewinnung und -bindung. Wer zügig und kundenorientiert antwortet, wird zum ersten Ansprechpartner bei Kundenfragen. Kompetenz ist alternativlos, genau wie auch Substanz im Thema. Was will man mehr, als dass sich Kunden selbstständig melden. Der Kunde emanzipiert sich. Der Kunde ist der neue Experte!

### **BUCHTIPP**

Andreas Buhr

*Vertrieb geht heute anders: Das Ende des Verkaufens*

GABAL Verlag 2019

€ 29,90

ISBN: 978-3-86936-937-2

Für die Neuauflage dieses Standardwerkes, die am 1.10.2019 erschienen ist, wurden sämtliche Kapitel des 240 Seiten-Buches aktualisiert und zum großen Teil neu geschrieben. Neben neuen Abschnitten, wie z.B. über die Frage nach der (Über-)Macht der künstlichen Intelligenz, wird das Ganze durch ein zusätzliches Kapitel über Vertriebsführung ergänzt. Andreas Buhr bietet damit ein topaktuelles umfassendes Buch für eine zeitgemäße Vertriebsorganisation – digital, adaptiv und dabei immer kundenzentriert.

Andreas Buhr zeigt auf Basis einer Vielzahl aktueller Studien, welche Werte, Ideen und Strategien den Vertrieb heute und morgen erfolgreich machen. Denn eines bleibt auch im Zeitalter der Digitalisierung bestehen: Menschen machen Geschäfte für Menschen. Und Menschen kaufen noch immer am liebsten von Menschen. Wie sich der Vertrieb von heute die Möglichkeiten und Chancen, die durch die Digitalisierung entstehen, am besten zunutze macht und dabei gleichzeitig den persönlichen Service optimiert, das lesen Sie hier praxisnah.

### **ANDREAS BUHR**



Andreas Buhr (Düsseldorf), CSP, ist Unternehmer, Redner und Autor. Er ist Gründer und CEO der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG, die europaweit mittelständische und große Unternehmen sowie internationale Konzerne für mehr Unternehmenserfolg trainiert. Seit 2006 hat er mehr als 30 Bücher, Hörbücher und Anthologien zu den Themen Führung und Vertrieb geschrieben und produziert. Er gehört als Vortragsredner zu den wenigen ausgezeichneten internationalen CSP und wurde in die Hall of Fame der German Speakers aufgenommen.

[www.andreas-buhr.com](http://www.andreas-buhr.com)

[www.buhr-team.com](http://www.buhr-team.com)



**BUHR & TEAM**  
Akademie für Führung und Vertrieb AG





## Haftungsdach statt Bank

Ein Gastbeitrag von Christian Hammer

**Immer mehr Private Banker machen sich selbständig – Haftungsdächer sind eine zukunftsfeste Alternative für Wechselwillige**

Die Banken und die Krise sind zwei Begriffe, die schon seit Jahren zusammengehören. In einem sich verändernden Markt wird das Arbeitsumfeld für Banker zunehmend schwieriger. Die Konsolidierung im Bankbereich ist noch lange nicht abgeschlossen und führt zu anhaltenden Umbaumaßnahmen in den Konzernen. In einem Umfeld der Null-Zinsen versuchen die Banken vermehrt ihr Aktivgeschäft auszubauen, dabei ist der Margendruck allerdings durch die steigende Regulierung hoch. Dem versucht man mit einem hohen Grad an Standardisierung und strikten Vorgaben von eigenen Bankprodukten und Musterportfolios entgegenzuwirken. Darüber hinaus werden Kapazitäten immer weiter ausgereizt und die Möglichkeit für eine individuelle und umfangreiche Beratung nimmt ab, da Berater eine immer höhere Anzahl von Kunden betreuen müssen. Den Bankern wird somit der Freiheitsgrad in der Beratungsarbeit genommen und die Kombination aus begrenzter Produktauswahl und kaum zu erfüllenden und immer steigenden Vertriebsvorgaben demotivieren enorm.

Vielen Bankern wird damit ihre Grundlage genommen – ihre Kunden offen, individuell und maßgeschneidert beraten zu können. Langjährige Kundenbeziehungen mit einem großen Vertrauensverhältnis stehen so auf dem Prüfstand und führen dazu, dass

sich viele Banker nicht mehr mit der Dienstleistung identifizieren können. In dieser Situation würden sie gerne eine Alternative in Anspruch nehmen, wissen aber häufig nicht um die Möglichkeiten, die es am Markt gibt. Denn in den Köpfen von vielen erfahrenen Bankern der Privat- und Genossenschaftsbanken und Private Bankern, langjährigen Wealth Managern und auch Vermögensverwaltern gibt es neben den großen etablierten Banken, Verwaltern und Institutionen einen „freien Markt“ der für die meisten nicht wirklich greifbar ist. NFS Netfonds bietet als Alternative ein Haftungsdach unter der ‚§32er KWG-Lizenz‘ für den Weg in die selbstbestimmte Tätigkeit mit einem eigenen Finanzunternehmen.

Banker können unter dem Dach der NFS Netfonds lizenzpflichtige Tätigkeiten aufnehmen und diese entweder als natürliche Person oder über die eigene Firma gegenüber ihren Kunden erbringen. Diese Anlageberatung und -vermittlung mit der eigenen Finanzberatung oder Family Office unter einem Haftungsdach, ermöglicht den Bankern einen Weg heraus aus der Bank mit den Vertriebsvorgaben und Absatzzahlen, um die Kunden wieder mit absoluter Überzeugung zu betreuen und offen zu beraten. Neben der umfangreichen Vermögensbetreuung oder Finanzplanung, können die Experten ihren Kunden so wieder frei und bankenunabhängig Aktien, Anleihen, Investmentfonds, geschlossene Beteiligungen, Zertifikate und andere Vermögensanlagen näherbringen.

Noch vor wenigen Jahren war ein Haftungsdach primär ein Lizenzgeber, der sich ausschließlich um die Abwicklung mit den Banken und um die Abrechnungen gekümmert hat. Mit einem immer größeren Grad an Vorgaben und Regulierung sind Haftungsdächer inzwischen „Full-Service-Dienstleister“, die mit einer IT-basierten Beratungsunterstützung alle Vorgaben der aufsichtsrechtlichen Veränderungen erfüllen und kundengerecht umsetzen. So können Banker und ganze Teams von Experten eine sehr individuelle ‚Vermögensberatungs-Boutique‘ führen, haben aber den Rückhalt und die Unterstützung, die sie aus dem Großunternehmen oder der Bank kennen.

Das Haftungsdach von NFS Netfonds richtet sich an Berater mit mehreren Jahren Berufserfahrung und einem gesunden Kundenstamm. Eine Tätigkeit unter dem Haftungsdach macht Sinn, wenn man Kundenvolumen ab 5 bis 10 Mio. Euro betreut, besonders falls noch weitere Geschäftsbereiche wie z.B. Versicherungsberatung oder allgemeine Family-Office-Dienstleistungen angeboten werden. Ganz ohne Vertriebsstrukturen formulieren die angehenden Beratungsunternehmen ihren Beratungsumfang und wählen die dafür besten Lösungen aus. Mit der neuen unternehmerischen Freiheit können NFS Partner selbstständig agieren und ihre Kunden wieder offen beraten. Diese Freiheit beginnt bei dem eigenen Namen und Logo endet bei der sehr individuellen Anlagementalität und Beratung.

Für diesen Service nimmt die NFS Netfonds einen kleinen festen monatlichen Beitrag für die Bereitstellung der Lizenz, Dienstleistungen und 185 professionell ausgebildete festangestellte Mitarbeiter, die die Partner in Punkto Produktwissen, IT, Regulatorik und Prozessmanagement unterstützen. Bei einem klassischen Geschäftsmodell erhält der NFS Partner durchschnittlich 85% der Erträge ausgeschüttet und hat damit alle regulatorischen Vorgaben, Themen wie Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen (EDW) oder auch Softwareangebote abgedeckt. Der Wechsel ins Haftungsdach lohnt sich bei den meisten NFS Partnern schon nach sehr kurzer Zeit, da die Partner eigentlich ohne Ausnahme in der neuen Tätigkeit und dem eigenen Unternehmen aufgehen. Eine Befragung unter den Neupartnern ergab, dass sich 90 Prozent vollends oder wesentlich besser mit der Arbeit identifizieren konnten. Besonders das Thema Work-Life-Balance wird sehr oft von den NFS Partnern angesprochen. Der Wechsel hat sich in den meisten Fällen auch finanziell gelohnt: 61,2 Prozent geben an, dass ihr heutiges Gehalt höher oder deutlich höher ist als im Angestelltenverhältnis vorher. Weitere 18,6 Prozent bekunden ein identisches Einkommen wie zuvor.

Die erste Anlaufstelle für interessierte Berater ist die Website [www.selbstchef.de](http://www.selbstchef.de). Auf dem Portal finden sich umfangreiche Informationen sowie ein Einkommens- und Unternehmer-Check, die einen individuellen Einblick in die eigene Finanzberatung gewährleisten. Neben den Online Angeboten bietet die NFS Netfonds eine Reihe von ehemaligen Private Bankern als Ansprechpartner an, die die noch angestellten Kollegen umfangreich in persönlichen Gesprächen oder Telefonaten über alle Aspekte, Herausforderungen und Möglichkeiten informieren können.

Oftmals haben Berater Angst und Vorbehalte vor dem Schritt in die Selbstständigkeit. Deshalb hat die NFS einen ausführlichen Onboarding-Prozess etabliert, der die Banker in allen Schritten von der Gründung über die ersten Depotöffnungen bis hin zu den ersten Erträgen und Gewinnen begleitet. Mit der Kombination aus einer digitalen 360 Grad Infrastruktur, großem Entfaltungspotential und erfahrenen Mitarbeitern konnte die NFS Netfonds viele Banker in die Selbstständigkeit führen. Das Jahresziel der neu zu gewinnenden Partner im Jahr 2019 konnte bereits zum Halbjahr erreicht werden. Insgesamt konnte NFS zwischen 2005 und 2018 die Zahl der Tied Agents von damals 23 auf mehr als 360 steigern.

### CHRISTIAN HAMMER



Nach einer 10jährigen Sparkassenlaufbahn in leitender Funktion im Bereich des Privat- und Firmenkundengeschäftes hat Christian Hammer in 2005 seinen Weg zur NFS gefunden. Als dipl. Bankbetriebswirt und Financial Planner (Frankfurt School) suchte er die dynamische und innovative Herausforderung in der Banklandschaft und fand bei der NFS sein Zuhause. Seine langjährigen Kapitalmarkterfahrungen konnte er auch als Autor der Publikation „Grundlagenwissen für Investmentfonds, Wertpapiere und Alternative Investmentvermögen“ an den Markt weitergeben.

Mittlerweile ist er häufig auf Podiumsdiskussionen und Vorträgen zu den Themen Regulatorik und Beratungs- und Vermittlungsprozesse und die Entwicklung des Bankenmarktes wiederzufinden.

**NFS Netfonds**  
Financial Service



## Nach „Duo“ ist „Trio“ – AXA bläst zur Attacke auf deutsche Festzinsparer!

Das anhaltende Nullzinsniveau in Deutschland hat in den letzten Jahren verstärkt neue Player auf dem Festzinsmarkt hervorgerufen. Zunächst entstanden neuartige Festgeldplattformen, wie Zinspilot oder Weltsparen, die erstmals eine breite Auswahl von Festzinsangeboten von diversesten europäischen Banken im neutralen Angebot hatten. Im zweiten Schritt scheinen sich seit einigen Jahren ebenfalls die großen Versicherer vorgenommen zu haben, diesen Markt für sich zu erobern und schlagen mit attraktiven quersubventionierten Zinsangeboten sehr nachhaltig in das entstandene Vakuum im Zinssegment.

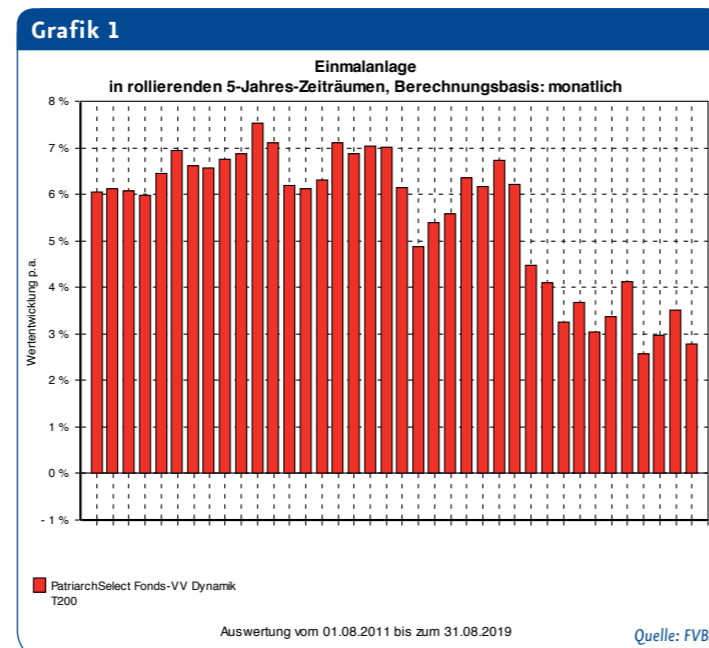
### Koppelgeschäft zwischen Bankfestgeld und Fondspolice

Die Versicherer verknüpfen dazu in der Regel ein Festgeldangebot über die konzern eigene Bank mit einer Parallelinvestition in eine Fondspolice mit Einmalbeitrag. Besonders beliebt ist hierbei das „A&A Duo“, welches die AXA seit 2017 im Markt hat (wir berichten bereits darüber in performer 22 auf den Seiten 40 und 41). Dabei kann ein Interessent die Gewichtung seiner Anlage zwischen 30% Fondspoliceanteil und 70% Jahresfestgeldanteil oder der exakt umgekehrten Gewichtung je nach Gusto ausjustieren. Investiert er beispielsweise 70% der Gesamtsumme in die Fondspolice (empfohlene Haltedauer – 5 Jahre), so erhält er für seine 30% auf der Festgeldseite auch aktuell noch 2,25% Verzinsung für ein Jahr! Bei einer niedrigeren Policengewichtung, erhält er auf die höhere Festgeldsumme eine niedrigere Verzinsung. Aber immer noch deutlich über sonstigem Zinsmarktniveau. So z.B. bei einer 50/50-Gewichtung immerhin noch von 1,15% Jahreszins für die Festgeldseite der Anlagekombination. Verprovisioniert wird für den Anlageberater übrigens nur die Fondspolice (deren Abschlusskosten der Berater natürlich bei kurzen Laufzeiten aber auch noch zusätzlich rabattieren kann) und nicht die Festgeldseite. Innerhalb der Policenseite sind natürlich alle verfügbaren Fondsinhalte auswählbar. Aufgrund ihrer Konstanz (wie die rollierenden 5 Jahres Ergebnisse in der Grafik 1 zeigen) werden aber fast ausschließlich die Trend 200-Strategien als Renditemotor gewählt.

Man sieht hier sehr schön, dass es seit Bestehen der Trend 200-Strategien über die empfohlene Mindestpolicenlaufzeit von 5 Jahren (hier beispielhaft am Modell **Dynamik Trend 200**) noch nie ein negatives Ergebnis gegeben hat. **Der schlechteste jemals erzielte Wert lag bei 2,57% p.a.. Der repräsentativere Durchschnittswert hingegen lag bei 5,55% p.a..** Wenn man hier nun noch Policenkosten und Zielfondskosten abzieht, dürfte man bei knapp 4% netto p.a. auslaufen. Selbst beim vorher dargestellten allerschlechtesten Wert (2,57% p.a.) in den acht Jahren seit Auflage der Trend 200-Strategien, wäre hier noch ca. 1% p.a. netto übrig geblieben. Selbst das gäbe es am Zinsmarkt aktuell bei weitem nicht. Und die Festgeldzinsseite neben der Police hat der Kunde ja auch noch als weitere Einnahme. Kein Wunder, dass das Konzept so beliebt ist ...

### A&A Trio ist da, da, da ...

Aufgrund des großen Erfolges und der hohen Nachfrage hat die AXA ihre Erfolgsstory weiter ausgebaut und sich dem wachsenden Kundenwunsch nach länger laufenden Zinsrenditen gestellt. **Beim „A&A Trio“ kann der Kunde nun einen Fondspoliceanteil mit einem Jahresfestgeld und einem Dreijahresfestgeld kombinieren.** Ein Beispiel zum besseren Verständnis.



Mindestgesamtsumme sind 28.500€, wir nehmen hier aber der Einfachheit halber 50.000€ als runde Summe. Die Hälfte, also 25.000€, packt der Kunde nun in eine A&A Superfonds-Police (beispielsweise mit fünfjähriger Laufzeit und einem integrierten Trend 200-Modell). Dieses Investment erhält der Berater verprovisioniert. 25%, also 12.500€, legt der Kunde für 12 Monate bei der AXA Bank an und erhält aktuell 0,65% Jahresverzinsung. Weitere 12.500€ lässt er 3 Jahre für sich bei der AXA Bank arbeiten und erhält eine Zinszusage von 0,95% p.a.. Wer sich also den Premiumzins der AXA lieber länger sichern möchte, ist beim A&A Trio genau richtig. Die beiden Zinsanlagen sind für den Berater ohne Verprovisionierung.

Ein Wort noch zur Bonität der AXA Bank. Wir reden hier über eine 100%ige Tochter eines systemrelevanten Versicherers. Somit ohne Bedenken investierbar. Ausserdem unterliegt die AXA Bank natürlich ebenso auch noch der europäischen Einlagensicherung für die Investoren.

### Ob A&A Duo oder A&A Trio

Völlig egal, welches Modell man als Kunde oder Berater favorisieren mag, beides stellt eine echte Alternative in mageren Zinszeiten dar und dürfte beim aktuellen Zinsniveau weiterhin immer mehr Freunde finden.

Daher kann man jedem Berater mit zinsaffinen Kunden nur absolut empfehlen sich mit diesen Konzepten „zu bewaffnen“. Selbst Vermittler, die ansonsten eher keine Freunde von Fondspolice oder Koppelgeschäften sind, sollten hier wirklich einmal überlegen über ihren Schatten zu springen.

Denn Kunden für diese Konzepte in Zeiten wie diesen zu finden, dürfte quasi ein Selbstläufer sein.



# Mailand Metropole der 1.000 Assoziationen



„Die Katze ist aus dem Sack“ – das nächste Patriarch Beratersymposium vom 3. – 6.5.2020 findet in Mailand statt. Wie die performer-Redaktion top aktuell von Patriarch erfuhr, hat man sich nach zuletzt zwei Veranstaltungen im Inland wieder zu einer Investmentbildungsreise im Ausland entschieden. Gastgeber in den eigenen Räumlichkeiten im Zentrum von Mailand werden dabei u.a. Franklin Templeton Investments und Mediolanum International Funds Limited (Mutter der GAMAX Fonds) für die Patriarch-Partner sein.

## Bewährtes Prozedere bleibt

Das Gros der Gegebenheiten rund um das traditionelle jährliche Beratersymposium der Patriarch bleibt laut Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer unverändert. Sowohl die bekannt befristete Bewerbungsoption für Vermittler über das bewährte Losverfahren wird beibehalten, als auch das eingespielte und beliebte Referententeam aus den favorisierten Partner-Gesellschaften der Patriarch-Vertriebspartner, wie z.B. der StarCapital AG, Morgan Stanley, der DJE Kapital AG, Franklin Templeton Investments, Mediolanum International Funds Ltd., AB oder der GAMAX Management AG wird selbstverständlich nicht verändert. Auch die Anzahl der Teilnehmerplätze bleibt mit 20 Personen konstant. Ebenso die Veranstaltungsdauer von 4 Tagen, um ausreichend Zeit für vertiefende fachliche Gespräche zu haben. Und natürlich auch die von den Vermittlern gewünschte Vortragsform im großen Plenum, um alle Fragen direkt platzieren zu können.

## Doch es gibt auch ein paar Veränderungen

Um allen Compliance-Vorgaben nach MiFID II Genüge zu tun, werden die Teilnehmer des kommenden Patriarch Beratersymposiums erstmals die Hin- und Rückflugkosten selbst investieren müssen. „Wir beugen uns hier den klaren Vorgaben des Gesetzgebers“, so Fischer. Dieser erwartet dies als klares Commitment und Eigenengagement der Teilnehmer zu einer so hochwertigen Bildungsveranstaltung im Ausland. Patriarch wird in Kooperation mit ihrer beauftragten Agentur natürlich in Sachen günstige Flugbuchungen den Vermittlern organisatorisch maximal behilflich sein.

Außerdem hat Patriarch gegenüber performer bestätigt, dass sie als Optimierungswunsch vom diesjährigen Beratersymposium ein großzügiges zusätzliches freies Workshop-Zeitfenster für vermittlereigene Themen eingeräumt hat. Diesen Wunsch aus St. Peter-Ording um unter Kollegen ungestört Themen, wie Nachfolgeplanung, generelle aktuelle rechtliche Anforderungen, Datenschutzaspekte, EDV-Innovationen, Firmenbewertungen, Akquisitionsstrategien etc. bilateral auszutauschen, hat die Patriarch sofort umgesetzt.

## Doch was halten die Vermittler eigentlich von Mailand als Ziel?

Performer hat sich nach Bekanntgabe des Reisezieles durch die Patriarch einmal auf den Weg gemacht und zahlreiche Finanzberater dazu befragt, was Ihnen denn so spontan zu Mailand einfällt und womit sie die Stadt verbinden?



## Sag mir, was Dich interessiert – und ich sage Dir, wie Du Mailand siehst

Was mit der Idee zu einer kurzweiligen Befragung begann, entwickelte sich zu einem beeindruckenden bunten Blumenstrauß an Eindrücken, die uns zur Metropole Mailand zurück gespielt wurden. Bereits kurz vorweg genommen, scheint Mailand für die verschiedenen Interessenlagen der Finanzberater immer eine Antwort parat zu haben. Die „Historiker“ unter den Vermittlern berichteten uns von der bewegten Geschichte der Stadt, angefangen im 6. Jahrhundert vor Christus über Kelten, Hunnen, Ostgoten, Byzantiner, Römer, spanische und österreichische Besatzer und französische Eroberer (Napoleon), über die Faschisten unter Mussolini bis in die Neuzeit. Rund um Mailand war immer Bewegung. By the way – der Name eines der Patriarch-Partnerunternehmen im Rahmen des Patriarch Beratersymposiums, nämlich MEDIOLANUM, bedeutet „Mailand“ auf Lateinisch. Hätten Sie es gewusst?

Fragt man die Damenwelt unter den Vermittlern, wird Mailand natürlich als Mode-Imperium hoch gehandelt, denn schließlich findet der oder die Shopping-Interessierte hier wirklich absolut alles, was das Herz begehrt. Die Freunde von klassischer Musik wiederum nennen natürlich die Mailänder Scala an allererster Stelle ihrer Assoziationen zu Mailand.

Die Genießer unter den Vermittlern, konfrontierten uns natürlich neben den vielfachen generellen kulinarischen Köstlichkeiten, unbedingt mit dem „Heimatgetränk Mailands“ – Campari. Dessen Firmengründer hat sich übrigens auf dem Mailänder Prachtfriedhof ein wirklich einzigartiges Mausoleum als letzte Ruhestätte gegönnt. Nicht mehr, aber auch nicht weniger, als das komplette letzte Abendmahl Jesu ist dort in Marmor als von weitem sichtbares Bildnis für die Familiengruft angelegt worden. Apropos „letztes Abendmahl“. Für die kulturell Interessierten darf ein Besuch der Santa Maria della Grazie,



wo das berühmte Gemälde von Leonardo da Vinci zu bewundern ist, natürlich nicht fehlen. Ebenso darf eine Besichtigung des Mailänder Doms und seiner einzigartigen Dachterrassen (nach der Kathedrale in Sevilla das zweitgrößte Gotteshaus der Welt) in keinem Fall fehlen.

## Fehlen noch die Sportfans

Keine Umfrage unter Finanzberatern, wo das Thema Sport fehlen darf. So auch beim Thema Mailand. Die „Rennsportfraktion“ verwies natürlich sofort auf das Motodrom in Monza und dessen besonderes Flair. Die „Fußballinteressierten“ konfrontierten uns zunächst voller Ironie stets mit dem berühmten Zitat von Andi Möller: „Madrid oder Mailand – Hauptsache Italien“. Ähnlich, wie die Bedeutung der beiden ortsansässigen Fußballvereine Inter und AC Mailand, scheinen sich solche Anekdoten einfach unauslöschlich ins Gedächtnis gebrannt zu haben.

Denn die ältere Garde unter den Vermittlern zog tatsächlich immer wieder das Jahrhundertspiel vom 20. Oktober 1971 auf dem Gladbacher Bökelberg aus dem Ärmel. Die Mailänder wurden dort mit 7:1 sensationell besiegt. Am Ende half das aber nicht, da das Spiel wegen eines Büchsenwurfes eines Zuschauers an den Kopf eines Mailänder Spielers leider annulliert wurde. Böse Stimmen würden sagen, das Ereignis ist mittlerweile beinahe so alt, wie die Frisur von Günter Netzer. Aber anscheinend ist bei wahren Fussballfans einfach beides unsterblich.

## Wenn das Patriarch Beratersymposium nur kein Arbeitstreffen wäre ...

Hört sich alles sehr verlockend und attraktiv an. Wenn das Patriarch Beratersymposium nicht im Zeichen der fachlichen Weiterbildung stünde. Doch „Keine Sorge“, meint Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Irgendwann endet auch jeder Arbeitstag einmal. Und natürlich sind wir uns der Vielzahl der in Mailand gebotenen Möglichkeiten sehr bewusst. Somit werden die Teilnehmer unseres Beratersymposiums sicherlich neben dem im Fokus stehenden fachlichen Input garantiert auch in den Genuss vieler der hier genannten Highlights kommen. Davon dürfen Sie eindeutig ausgehen. Somit bietet Mailand für unser 15. Patriarch Beratersymposium einmal mehr alles, was das Finanzberaterherz begehrt.“

Von Seiten der performer-Redaktion kann man jeden der zukünftigen Teilnehmer im Mai 2020 wohl bereits heute schon einfach nur beneiden. Da kann man wohl nur empfehlen – gleich informieren und direkt schon einmal anmelden.



## „Augen auf beim Garantie-Einkauf!“

Normalerweise gehört diese Rubrik immer einer herausragenden Vertriebsidee der Patriarch-Kunden, die dem Patriarch-Vertriebsteam aufgefallen ist. In dieser unserer 26. Ausgabe meldet sich aus aktuellem Anlass erstmal Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer an dieser Stelle mit einem persönlichen Anliegen bei Ihnen.

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

ich erlaube mir heute Ihnen erstmals persönlich einen Vertriebstipp zuzurufen, denn eine aktuelle dramatische Nachricht hat mir dazu einfach keine Ruhe gelassen.

### DWS liquidiert FlexPension Garantiefonds-Serie

Am 22.7.19 verkündete die DWS, dass sie am 12.11. diesen Jahres ihre komplette FlexPension Garantiefonds-Familie zum jeweiligen Garantiewert liquidieren wird. Wir reden hier von den Fonds DWS FlexPension II 2026 – 2034 und einem Anlagevolumen von 2,6 Milliarden Euro! Nur zur Erinnerung und richtigen Einordnung: Im November 2016 wurden bereits alle FlexPension Fonds mit Laufzeiten bis 2025 ebenfalls liquidiert. Damals sogar ein Volumen von 5,8 Milliarden Euro! Die DWS als Garantiegeberin schoss damals satte 7 Millionen nach, um ihr Garantieverprechen zu halten.

Diese Fonds waren jahrelang absolute vertriebliche Lieblinge in Millionen von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen bei diversesten Versicherungsanbietern. Denn schließlich schreit der Durchschnittsdeutsche ja immer geradezu nach Garantien, die er hier anscheinend in besonders innovativer Form geboten bekam. Die Story war ja auch leicht zu verkaufen und hörte sich einfach beinahe zu fantastisch an, sodass sich problemlos viele Altersvorsorgesparer dafür begeistern ließen.

Um eines vorweg zu nehmen, es geht mir hier um keinerlei Kritik am aktuellen Vorgehen der DWS. Dieser Schritt ist absolut richtig und ALTERNATIVLOS. Allenfalls kommt diese finale Maßnahme einfach nur viel zu spät, da das Marktumfeld ja schon lange keine anderen Schlüsse mehr zuließ.

### Die Lehren aus dem DWS-Desaster

Mir geht es hier um andere Punkte. Nämlich die Lehren, die wir vertrieblich aus so einer Situation ziehen können. Denn das Altersvorsorgegeschäft wird ja eindeutig auch zukünftig ein Hauptgeschäftsfeld bleiben. Zum einen wäre da die immer bleibende Frage, ob es

wirklich sinnvoll und zwingend notwendig ist, eine oftmals teure Garantiekomponente in einen Versicherungsvertrag einzubauen, wenn dies der Gesetzgeber (wie z.B. bei Riester-Verträgen) oder ein ängstlicher Arbeitgeber (wie z.B. im Rahmen der Direktversicherung) nicht zwingend erfordert? Die Antwort der Patriarch hierzu liegt seit Jahren eindeutig auf dem Tisch – **Nein, definitiv nicht**. Übrigens anscheinend auch eine Erkenntnis, die nun final auch die DWS gewonnen hat, denn am selben Tag der Veröffentlichung der DWS FlexPension Liquidation lädt man dort parallel zum Vortrag von Klaus Kaldemorgen auf der DKM-Messe ein, welcher als Vortragsthema empfiehlt: „Altersvorsorge ohne Garantien“. Hierzu können Sie sich am besten selbst Ihre Meinung bilden.

Dennoch werden wir trotz aller Bemühungen die Masse der Deutschen nicht dazu bekommen, bei ihrer Altersvorsorge auf eine Garantie zu verzichten. Damit kommen wir zu meinem zweiten Punkt. Jeder Berater muss sich bei Einbau einer Garantiekomponente in einem Versicherungsvertrag mehr denn je Gedanken dazu machen, welchem Garantiesystem er dazu auf Dauer für seine Kunden vertraut. Kommen wir dazu zur FlexPension-Systematik zurück. Jeder verantwortungsbewusste Berater wusste, dass das Risiko in einem „Cash-Lock“ liegt (also grob gesagt, dass die Rentenpositionen in den Fonds so festgefahren sind, dass man nicht mehr nachhaltig in den performancestärkeren Aktienbereich zurückkommt). Daher auch nochmal – richtig, dass die DWS jetzt bei Eintreten dieser Situation die Reißleine für die Kunden zieht.

War das Risiko eines „Cash-Locks“ bei Abschluss wahrscheinlich? Definitiv nicht. War die Möglichkeit eines solchen Risikos aber bekannt und die Auswirkungen bei Eintreten eines solchen Szenarios klar? Definitiv ja. Gab es also kein besseres / alternatives Garantiesystem? Wenn ja, welche Risiken wären dort einzugehen gewesen? Lassen Sie uns dies nachfolgend näher anschauen – denn genau an diesem Punkt sind wir als Berater in der Sorgfaltspflicht für unsere Kunden.

### Alternative Garantiesysteme

Sie könnten natürlich alternativ eine **klassische Deckungsstockversicherung** bei einem der wenigen Versicherer abschließen, welcher diese noch im Programm hat, und sich 0,9% p.a. Garantiezins sichern. Nach Versicherungskosten ein sicheres Minusgeschäft, somit wohl keine Alternative.



Ebenso könnten Sie eine der zahlreichen Optionen von Versicherern mit **Bruttobeitragsgarantie** des Assekuranzunternehmens wählen. Hier sind Sie natürlich von der Stabilität des Versicherungsunternehmens abhängig. Die höchste Sicherheit bietet hier wohl, sich einem der beiden einzigen systemrelevanten Versicherer, die in Deutschland tätig sind, anzuvertrauen und die international als „too big to fail“ auserkoren wurden, der Allianz oder der AXA. Damit sollte man das Ausfallrisiko maximal gebannt haben. Die Renditekomponente der beiden Häuser wird ja über sogenannte Indexpartizipationen gespeist. Deren Grundlage ist mathematisch sauber nachvollziehbar und somit vom Risiko beherrschbar. Stark vereinfacht gesagt, verspielt der Anleger in einem schlechten Börsenjahr des hinterlegten Index einfach seine Deckungsstockjahresrendite (von aktuell ca. 2,9%) als Optionsprämie oder partizipiert in einem guten Börsenjahr des hinterlegten Index von einer überproportionalen Aktienrendite über seine Option. Ein verständliches Risiko-/Renditeprofil, welches bei Abschluss klar auf der Hand liegt. Wir bei der Patriarch setzen hier ja seit Jahren für Sie auf die A&A Relax Rente mit ihren drei Modell-Ausprägungen.

Oder Sie wählen eine „indirekte Absicherungskomponente“ über **Bausteine des Fondsuniversums des favorisierten Versicherers**, die über integrierte Risikobegrenzungen verfügen. Hier mal namentlich und beispielhaft die „Trend 200-Strategien“ genannt (im Altersvorsorgegeschäft nur exklusiv über die A&A Tarifwelt investierbar). Was sind hier die im Vorfeld abzuwägenden Risiken? Zum einen gibt es hier keine harte Garantie, sondern zwischenzeitliche Verlustjahre (wie z.B. 2018) sind möglich. Zum anderen kann die Systematik auch einmal ein Fehlsignal liefern, wo die Positionierung der Assets im Nachgang vielleicht optimaler hätte sein können. Beides auch selten und wenig wahrscheinlich, aber eindeutig möglich.

### „Man hat es doch nicht vorher wissen können ...“

Damit zu meiner ersten klaren Botschaft an Sie. Der Altersvorsorgemarkt in Deutschland ist weiterhin gigantisch groß und der Bedarf riesig. Dennoch werden die meisten Kunden wider besseren Rates Garantiekomponenten einfordern. Hier zeigt uns das Beispiel FlexPension-Fonds ganz deutlich wie groß hier die Verantwortung beim Berater ist, die „Garantievariante“ zu finden, welcher er mit allen positiven, wie negativen Facetten langfristig sein Vertrauen schenkt. Denn eines (auch bei den betroffenen FlexPension-Verträgen) gilt in diesem Segment definitiv nicht – die Aussage, dass man es im Falle eines unwahrscheinlichen oder negativen Verlaufes nicht vorher hätte besser wissen können! Daher genau überlegen, was das richtige System für Sie und Ihre Kunden ist.

### DIRK FISCHER



Geschäftsführer

Patriarch Multi-Manager GmbH



### „Ist doch gar nicht so schlimm, ist doch nichts Dramatisches passiert...“

Abschließend möchte ich noch einmal dafür sensibilisieren, wie verheerend eine Fehlentscheidung für einen Kunden in diesem Segment sein kann. Denn allzu häufig begegnen mir aktuell die Stimmen, dass doch im Fall der DWS FlexPension Fonds nichts Spektakuläres passiert wäre. Die Anleger hätten doch keinen Kapitalverlust erlitten.

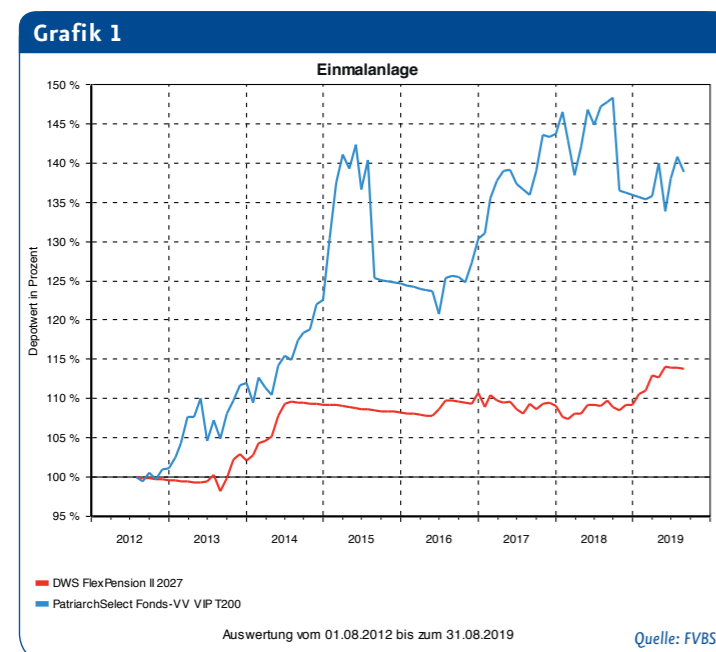
Es tut mir sehr leid, aber das sehe ich völlig anders. Schließlich ist das höchste Gut, welches ein Altersvorsorgesparer zur Verfügung hat, der Faktor Zeit und der damit verbundene Zinseszinsseffekt über die jahrelang erwirtschaftete Rendite. Eine einmalige falsche Entscheidung, kostet hier über die Jahre enormes Kapital, welches der Investor später nicht mehr reinholen kann, wie die folgende Grafik zeigt.

Ich habe in dieser simplen Darstellung mal den DWS FlexPension Fonds (2027), welcher möglichst zeitlich parallel mit der Einführung der Trend 200-Strategie in die A&A-Tarifwelt aufgelegt wurde (mit der ich hier vergleiche), ausgewählt und eine schlichte Einmalbeitragspolice unterstellt, die heute bereits 7 Jahre Laufzeit hinter sich hätte. In dieser nur kurzen Zeit ergibt sich bereits vor Policenspesen und nach Fondsspesen die 2,5 fache Rendite oder eine Gesamtrenditedifferenz von satten 25%. Und wir alle wissen – zur Altersvorsorge gibt es keine zweite Chance! Sind erst einmal, wie hier dargestellt, 7 Jahre unglücklich verlaufen, kommen diese nicht mehr zurück. By the way zeigt die Grafik ziemlich deutlich den Stillstand beim DWS FlexPension-Modell seit bereits gut 5 Jahren. Vielleicht verstehen Sie nun meine Aussage noch besser, dass die Entscheidung der DWS richtig, aber deutlich zu spät, ist.

#### Fazit

Es würde mich freuen, wenn Sie mein kleiner Vertriebstipp „Augen auf beim Garantie-Einkauf“ noch ein wenig mehr als zuvor für Ihre große Verantwortung in diesem bedeutenden Wachstumssegment der Kundenberatung sensibilisiert hat. Treffen Sie Ihre Entscheidungen hier gut abgewogen und zukunftsorientiert. Ihre Kunden werden es Ihnen definitiv danken.

Ihr  
Dirk Fischer



**ActiveMe** ist die neue private Krankenvollversicherung mit dem breitesten Angebot\* für gesundheitsbewusste Menschen. Mit starken Leistungen für Prävention, Vorsorge, Heilung und Rehabilitation. Mit digitalen Services und Angeboten, die vieles vereinfachen, finanziell entlasten und fit halten. ActiveMe belohnt eine gesunde Lebensweise mit Beitragsrückerstattungen und Bonisystem.\*

PKV-Markt gecheckt  
ActiveMe gefunden  
Zielgruppe aktiviert  
Machen Sie es für sich  
und Ihre Kunden



ActiveMe – das zahlt sich aus.  
\* Infos und Voraussetzungen unter [axa.de/fitforfuture](https://www.axa.de/fitforfuture)

AXA Konzern AG  
Oliver Martens  
Mobil: 01520 9372929  
[oliver.martens@axa.de](mailto:oliver.martens@axa.de)





Frank Rottenbacher

Norman Wirth

Matthias Wiegel

# WIR GEBEN IHNEN HALT, WENN DIE LUFT DÜNN WIRD.

Eine starke Gemeinschaft setzt sich ein für Ihre Zukunft als unabhängiger Finanzdienstleister.

Und das mit großem Erfolg: Immer wieder aufs Neue engagiert sich der AfW für den Erhalt des Berufsstands der Makler. Nur sie stehen im Lager des Kunden und setzen sich mit Engagement für ihn ein.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW tritt dafür ein, dass Ihre Kunden auch weiterhin die Möglichkeit haben, von Ihnen als unabhängigem Makler beraten zu werden.

Setzen Sie auf ein starkes Team.

Werden auch Sie jetzt Mitglied.  
Das erste Kalenderjahr ist für Sie kostenfrei.

Melden Sie sich an unter  
[www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/  
mitgliederkampagne](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/mitgliederkampagne)

**Norman Wirth**

Vorstand im  
Bundesverband Finanzdienstleistung AfW



Fördermitglieder des AfW sind:



DER BUNDESVERBAND  
Finanzdienstleistung e.V.

[bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://bundesverband-finanzdienstleistung.de)