patriarch.
MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 33 | April 2023

perfor mer.

DAS INVESTMENTMAGAZIN

Der Fondsberater im Gewissens-konflikt zwischen Nachbetreuungs-pflicht und Regulatorik

Seite 16

Ist das COMEBACK DES DRACHEN bereits in vollem Gange?

Seite 10

Quo vadis „Trend 200" im Jahr 2023? Modelle zeigen im laufenden Jahr ein uneinheitliches Bild.

Seite 26

Eine etwas andere Fondsgründung – Geht´s auch digital? Ein Gastbeitrag von Philipp Haas.

Seite 46

IHRE ANSPRECHPARTNER

T +49 (0)69 - 715 89 90 - 0

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,

das Thema „Finanzwissen/Finanzbildung“ und die Deutschen war schon immer eine schlecht harmonierende Kombination. Wie schlimm es aber wirklich darum bestellt ist, wurde mir zuletzt schmerzhaft bei einem gemütlichen Fernsehabend vor Augen geführt. In der beliebten Quizsendung „Wer wird Millionär“ bekommt der Kandidat die 16.000€ Frage gestellt, die da lautet: „Eine Aktie steigt um 300%. Um wieviel Prozent muss diese von ihrem Höchststand nun wieder fallen, um ihren einstigen Ausgangswert wieder zu erreichen?“. Wie gewohnt stehen vier vorgegebene Antwortmöglichkeiten zur Auswahl. Dass der Kandidat selbst sich bereits so völlig außerstande sah, die Frage zu beantworten, dass er noch nicht einmal über eine potentielle Antwort spekulieren wollte, irritierte mich schon ziemlich. Als er sich dann aber ans Publikum wandte und jeden, der diese Frage beantworten könnte, bat aufzustehen, bin ich bei der folgenden Reaktion endgültig sprachlos gewesen. Exakt VIER von HUNDERT Personen trauten sich zu, diese simpelste Prozentrechenaufgabe zu lösen! Und die Rettung brachte in persona dann ein Banker im Publikum. Unglaublich, aber wahr.

Halten Sie mich bitte nicht für überheblich. Ich bin Realist und mir ist vollkommen bewusst, dass ich selbst in reichlich anderen Wissensgebieten ebenso heillos überfragt wäre wie der Kandidat mit dieser Finanz- bzw. Mathematikthematik. Um den Kandidaten geht es auch gar nicht, sondern um das Wissen in der Breite der Bevölkerung über unser aller Lieblingsfachgebiet. Denn wie „Schwarmintelligenz“ wirkt das hier zumindest wirklich nicht. Im Gegenteil. Mancher meinte dazu später sogar, das wäre ja auch eine so spezielle Frage gewesen, dass dafür eine gewisse „Inselintelligenz“ zur Beantwortung vonnöten gewesen wäre. Ernsthaft?

Wer also jemals eine Bestätigung dafür brauchte, warum unser Beruf so wichtig für den Durchschnittsdeutschen ist, der hat hiermit den allerletzten Beweis erhalten. Und dies parallel zu aktuellen Herausforderungen wie einem Niedrigzinsniveau, massiver Inflation, drohender Altersarmut, Wegfall von Garantiekonzepten für die Altersvorsorge, einem Ende der Riesterförderung und einem Aktienmarkt in schwerem Seegang. Wie soll das ohne die Hilfe von kompetenter Beratung bei einem so niedrigen, durchschnittlichen Anlegereigenwissen funktionieren? Übrigens, wie bei so einem Umfeld und nach den katastrophalen Erfahrungen in England erneut das Thema „Provisionsverbot“ auf die EU-Agenda kommen kann, ist mir auch absolut schleierhaft. Aber das ist ein anderes Thema…

Wie viele von Ihnen ebenso, haben auch wir bei der Patriarch uns dem Thema allgemeine Finanzbildung unter der Flagge „Rocket-Fonds“ (www.patriarch.rocket-fonds.de) bereits seit Jahren verschworen. Ob in Wissens-Blogs, Podcasts, Börsen-Crashkursen, Fondsratgebern u.v.m. stellen wir dort alles zur Verfügung, was Einsteiger als Basiswissen im Finanzbereich haben sollten. Doch danach steht und fällt alles mit Ihnen, liebe Finanzberater:innen. Denn gute Beratung macht den Unterschied auf dem Weg zum persönlichen Finanzziel. Und damit Sie hierfür immer bestens gerüstet sind, unterstützen wir Sie neben vielen Vor-Ort-Gesprächen, Webinaren, Social-Media-Posts, Newsmails und Events seit nunmehr 16 Jahren halbjährlich verlässlich mit geballtem, aktuellem Wissen aus der Fonds- und Versicherungswelt über unseren „performer“.

Schön, dass Sie sich mit dieser neuesten Ausgabe einmal mehr über die aktuellen Trends in der Finanzbranche zum Wohl Ihrer Kunden updaten. Lassen Sie uns weiter gemeinsam dem „Finanzanalphabetismus“ den Kampf ansagen und die Welt dank unserer gemeinsamen Hilfe für viele, viele Menschen zumindest finanziell Tag für Tag ein kleines bisschen besser machen.

Ihr

Dirk Fischer

Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

Inhalt & Impressum

INHALT **SEITE**

- AKTIENFONDS: Das Anlagesegment „Infrastruktur“ . . . . . Ein eigentlich elementarer Pflichtbaustein, der dennoch bisher in vielen Asset Allocations fehlt. 4
- FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG: 2023 – das Jahr der Fondsvermögensverwaltung . . . . . Doch Anleger aufgepasst – die Qualitätsunterschiede sind entscheidend! 6
- AKTIENFONDS: Ist das COMEBACK DES DRACHEN bereits in vollem Gange? 10
- AKTIENFONDS: AI Leaders Fund hängt mit Innovation die Konkurrenz ab! 14
- TITELTHEMA: Der Fondsberater im Gewissenskonflikt – Zwischen Nachbetreuungspflicht und Regulatorik 16
- MISCHFONDS: Der Boutiquen Award 2022 bleibt in der Patriarch Produktpartnerfamilie! 22
- AKTIENFONDS: Kapitalanlageoption „Energiewende“ . . . . . Die Zukunft mitgestalten und damit nebenbei noch attraktive Rendite generieren 24
- FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG: Quo vadis „Trend 200” im Jahr 2023? . . . . . Modelle zeigen im laufenden Jahr ein uneinheitliches Bild 26
- VERANSTALTUNGEN: Ein Highlight in den Highlands – Patriarch Beratersymposium 2023 in Schottland 29
- MISCHFONDS: Bei Rosenberger, Langer & Cie. werden die Karten neu gemischt. . . . . Für 2023 heißt es „alles zurück auf Start“ 30
- VERANSTALTUNGEN: Zwischen Wissen und Whiskey . . . . . Mediolanum öffnet seine Pforten in Dublin zum Vermittlerbesuch 32
- AKTIENFONDS: Nach schweren Zeiten wieder zurück in der Erfolgsspur . . . . . The Digital Leaders Fund grüßt zum Jahresbeginn 2023 von der Spitze 34
- VERSICHERUNGEN: Der „Fondsvermögensverwaltungs-Wrapper“ . . . . . Die A&A Superfonds-Police positioniert sich als klare Speziallösung 36
- VERSICHERUNGEN: Mediolanum International Life forciert Expansionsstrategie . . . . . Nach beendeter Erstjahresexklusivität nun reichlich neue Großdistributoren an Bord. 38
- DACHFONDS: Österreich bleibt ein „Heimspiel“ für die Patriarch. . . . . Erneut zwei Auszeichnungen beim dortigen Dachfonds Award 40
- DACHFONDS: Stillstand ist Rückschritt . . . . . Patriarch-Produktneuerungen für das Jahr 2023 42
- AKTIENFONDS: Ein Gastbeitrag von Vinay Thapar: Gesundheitsaktien – . . . . . Ein innovatives Gegenmittel für volatile Zeiten 44
- AKTIENFONDS: Ein Gastbeitrag von Philipp Haas: Eine etwas andere Fondsgründung – Geht´s auch digital? . . . 46
- VERTRIEBSTIPP: Ein Gastbeitrag von Michael Podsada: Ich sollte. Ich müsste. Zu spät? – Warum Makler sich rechtzeitig um die Sicherung ihrer Provisionseinnahmen aus Vermögensfondsbeständen kümmern sollten. 50

IMPRESSUM

performer – DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am 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: Titelseite: iStock.com/DNY59; Seite 3: iStock.com/DKart; Seite 6: Patriarch Multi-Manager GmbH; Seite 10, 11: iStock.com/jiefeng jiang; Seite 14: iStock.com/crstrbrt; Seite 16, 17: iStock.com/DNY59; Seite 19: iStock.com/DNY59; Seite 22, 23: iStock.com/Oleg Blokhin; Seite 23: iStock.com/Mein Geld Verlag; Seite 24: iStock.com/hrui; Seite 26: iStock.com/wildpixel; Seite 29: iStock.com/_ultraforma_; Seite 30: iStock.com/doomu; Seite 32: iStock.com/Bigandt_Photography; Seite 33: Patriarch Multi-Manager GmbH; Seite 34: peterschreiber.media; Seite 36: iStock.com/peshkov; Seite 38: Adobestock.com/bittedankeschön ; Seite 42, 43: iStock.com/FlamingoImages; Seite 44: iStock.com/ipopba; Seite 46 iStock.com/baranozdemir; Seite 50 iStock.com/Olivier Le Moal

Das Anlagesegment „Infrastruktur“

Ein eigentlich elementarer Pflichtbaustein, der dennoch bisher in vielen Asset Allocations fehlt.

„Investiere nicht in eine Branche, die Du nicht für notwendig hältst“, ist wohl eine der goldenen Regeln der Kapitalanlage.

Diese Frage stellt sich beim nachfolgenden Thema definitiv nicht: Die Notwendigkeit von Investitionen in die globale Infrastruktur ist offensichtlich. Infrastruktur umfasst alles, womit wir im täglichen Leben konfrontiert werden. Einfach alles, was für die Funktionsfähigkeit einer Gesellschaft essenziell notwendig ist. Wir alle haben schon erlebt, dass der Strom ausfällt, W-Lan nicht verfügbar ist, Wasser abgestellt wurde usw. Die Bedeutung einer intakten Infrastruktur ist für jeden verständlich. Infrastruktur ist das Rückgrat jeder modernen Wirtschaft und ein wichtiger Faktor für das Wirtschaftswachstum.

Doch wie steht es um die derzeitig bestehende Infrastruktur?

Nicht gut, denn selbst wir in Europa können von vielen negativen Beispielen in unserem Alltag berichten. Hinzu kommen viele Länder, in denen die Infrastruktur schon länger extrem veraltet und in schlechtem Zustand ist (Brücken, Straßen, Schienennetz, Kanalsysteme etc.) oder noch in den Entwicklungsschuhen steckt (z.B. in vielen Schwellenländern).

Wer investiert in die Infrastruktur?

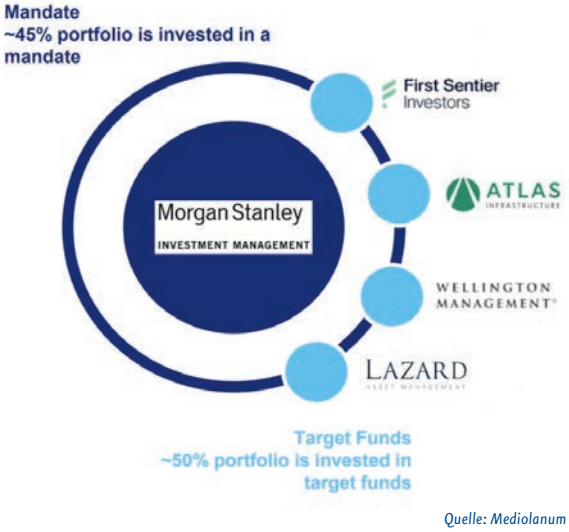
Da ist zum einen die öffentliche Hand. Alternativ gibt es internationale Institutionen wie z.B. die Weltbank, die Projekte begleiten.

Eine weitere, spannende Möglichkeit ist die Beteiligung privater Investoren, die das Risiko teilen und von den zukünftigen Einnahmen profitieren.

Und hier kommen Fonds, deren Anlagezweck Infrastruktur ist, ins Spiel. Fondsmanager suchen nach börsennotierten Firmen die Pipelines, Autobahnen, Häfen, Flughäfen, Eisenbahnen, Datencenter, Abfallrecycling, Zahlungssysteme, Krankenhäuser, Funksendemasten und vieles mehr betreiben. Die Eintrittshürden für diese Firmen sind oft hoch. Das schützt einerseits vor Mitbewerbern und führt andererseits zu oftmals langfristigen Nutzungsverträgen und damit verbunden zu einem stetigen Cashflow (z.B. regelmäßige Mauteinnahmen bei privaten Autobahnteilen).

Gerade aufgrund dieser Vorhersehbarkeit des Cashflows ist die Schwankungsbreite der Kurse dieser Firmen im Regelfall unterdurchschnittlich. Hierzu trägt auch die oftmals vorhandene, vergleichsweise hohe Ausschüttungsrendite in Form der Dividendenzahlung bei. In Zeiten hoher Inflation sei daran erinnert, dass die zu Grunde liegenden Betreiberverträge meist eine inflationsindexierte Klausel beinhalten, also sogar von steigender Inflation profitieren!

GRAFIK 1 **Zielfondsaufteilung des MBB Infrastructure Opportunity Collection**



Quelle: Mediolanum International Funds

Doch wie partizipiert man als Anleger an dieser Investitionsmöglichkeit?

Der Mediolanum Best Brands Infrastructure Opportunity Collection (ISIN: IE00B943L826) bietet seit knapp 10 Jahren die Möglichkeit, mit einer hohen Diversifizierung in diese lebensnotwendige Branche zu investieren.

Ein Kernmanager (Morgan Stanley Investment Management) und 4 extrem spezialisierte Infrastruktur-Zielfonds (von First Sentier Investors, Wellington Management, Atlas Infrastructure und Lazard Asset Management) kombinieren seit Jahren erfolgreich für die Anleger geballtes Investment-Know-how mit unterschiedlichen Philosophien und strategischen Ansätzen im betrachteten Segment. (Grafik 1)

Mit beinahe 10 Jahren Historie hat der Fonds schon eine lange, erfolgreiche Vergangenheit in diesem Bereich. Eine halbe Milliarde Fondsvermögen sind ein starker Beleg für den Erfolg des Konzeptes und das Kundenvertrauen in die Leistung des Fondsmanagements. Auch die konstanten Einnahmen aus dem Infrastrukturbereich spiegeln sich im Fondsinvestment wider. Wer die ausschüttende Fondstranche wählt, erhält vierteljährliche Ausschüttungen von zuletzt gut 2,65% p.a.. Und dies schon seit Jahren in stets ähnlicher Höhe. Ein Sachverhalt, den viele Anleger sehr schätzen.

Konstante Resultate

Wie verlässlich ein exzellenter Infrastrukturfonds ist, sieht man, wenn man sich zunächst die Langfristbetrachtung seit Auflage ansieht. Über diesen Zeitraum liegt die Rendite p.a. bei 3,9% netto nach laufenden Spesen (Grafik 2). Sehr ordentlich für ein eher defensiv ausgerichtetes Aktienfonds-Investment. Insbesondere, da ja viele Vermögensverwalter wenig korrelierende Bausteine für den konservativeren Portfoliobereich händeringend suchen.

Besonders beeindruckend sind allerdings die letzten 12 Monate beim betrachteten Fonds (alles per Stichtag 28.2.23).

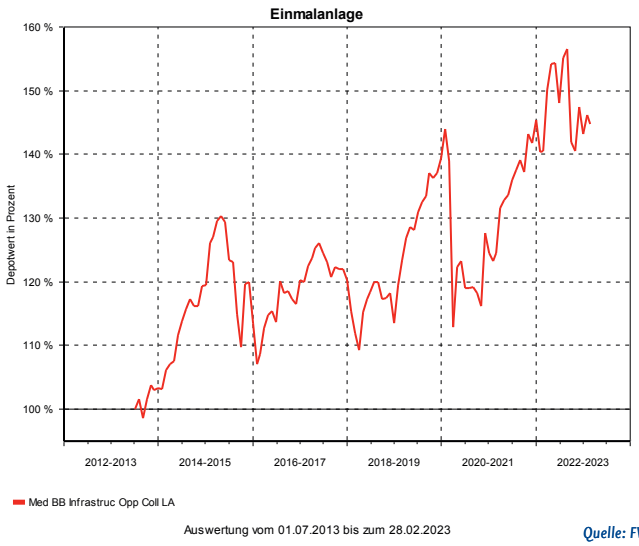
Während alle sonstigen, aktien- und rentenlastigen Assets in diesem Zeitraum hohe Verluste verbuchen mussten (Zinsmarkt -11%, weltweiter Aktienmarkt -3%), ging der betrachtete Infrastrukturfonds auch in diesem Katastrophenumfeld erneut mit +3,1% aus dem Markt (siehe Grafik 3)! Ein beeindruckender Beweis, welcher den hohen Bedarf an Infrastrukturleistungen eindrucksvoll verdeutlicht.

Auch der Berater kommt auf seine Kosten

Doch nicht nur der Anleger fährt gut mit dem betrachteten Infrastrukturinvestment. Auch der Berater freut sich nicht nur über eine attraktive Investmentidee für seine betreuten Kunden, sondern auch über eine Bestandsprovision von rund 1% p.a.! Eine echte Win-win-Situation.

Wir befinden uns definitiv in einer Zeit umwälzender Veränderungen. Von einer notwendigen Modernisierung unseres Lebens zu sprechen, wäre schon fast eine Untertreibung. Die Infrastruktur von morgen wird eine andere sein. Seien Sie dabei. Es fängt gerade erst an! Das Vehikel hiervon für Ihre Kunden zu partizipieren, kennen Sie ja nun schon einmal…

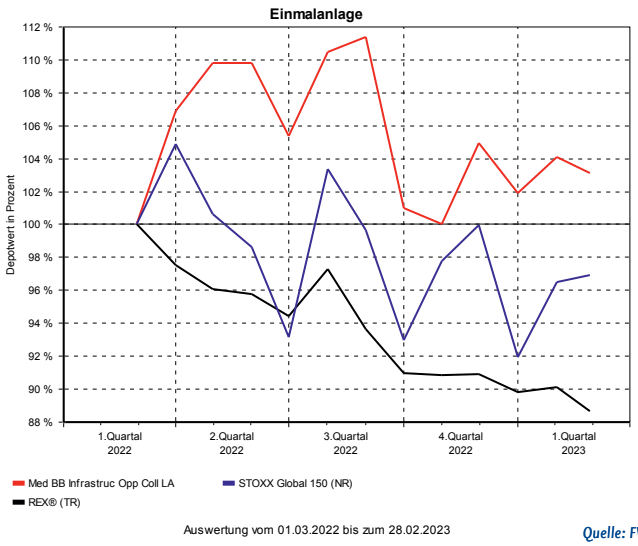
GRAFIK 2 **Infrastrukturfonds seit Auflage**



Auswertung vom 01.07.2013 bis zum 28.02.2023

Quelle: FVBS

GRAFIK 3 **Infrastruktur vs. Aktien und Renten über 12M.**



Auswertung vom 01.03.2022 bis zum 28.02.2023

Quelle: FVBS

Börsenbesuch zum Thema

2023 – das Jahr der Fondsvermögensverwaltung

Doch Anleger aufgepasst – die Qualitätsunterschiede sind entscheidend!

Seit langem dürfte es im Kapitalanlagesegment wohl nicht mehr einen so klaren Produkttrend wie in diesem Jahr gegeben haben. Vermutlich zuletzt im Jahr 2008, als der Gesetzgeber mit den Dachfonds eine Art „steuerliche Universalverpackungslösung" bevorzugt hatte. In 2023 trifft ähnliches auf das Rund-um-Sorglos-Paket der Investmentwelt, die Fondsvermögensverwaltung, zu. Nur die Gründe dafür sind dieses Mal anders gelagert und noch vielschichtiger.

Woher kommt der Hype?

Da ist zum einen die ausufernde Überregulierung im Fondsberatungssegment. Effizientes Fondsgeschäft ist für Berater kaum noch möglich, so hoch ist der Aufwand und die Haftung mittlerweile. Mit dem Angebot einer Fondsvermögensverwaltung betreibt der Kapitalexperte lediglich „Anlagevermittlung" und haftet nur für die richtige Identifikation der Risikoneigung des Kunden. Nicht mehr für die konkrete Einzelfondsauswahl. Die Dokumentation ist darüber deutlich weniger und der Zeit- und Wissensaufwand ebenso. Aufgrund dieser zahlreichen Erleichterungen nimmt mancher Abwickler (Investmentpool etc.) daher sogar Abschlüsse an einer standardisierten Fondsvermögensverwaltung an, wenn der einreichende Berater lediglich über eine Erlaubnis nach §34d GewO (Versicherungszulassung), aber nicht über die eigentlich erwartbare Lizenz nach §34f GewO (Fondszulassung) verfügt.

Doch nicht nur der Berater profitiert, denn viele Anleger haben ihre Lehren aus dem Börsenjahr 2022 gezogen, als sie sich mit aggressiven Aktieninvestments häufig erheblich die Finger verbrannt haben. Bei einer Fondsvermögensverwaltung steht jedoch die Risikokontrolle im Vordergrund und es gibt Lösungen für jede Anlagementalität. Daher ist die Fondsvermögensverwaltung zurecht ein hervorragendes Anlageprodukt für jedermann. Dazu sind viele Produktlösungen mittlerweile recht einfach digital zu

erwerben und die Kosten sinken ebenso auf breiter Front. Somit eine echte Win-win-Situation für Anleger und Berater.

Die Marketingmaschinerie ist angesprungen

So viele Vorteile für Anleger und Berater lassen die Produktanbieterseite natürlich nicht kalt. Jeder will ein Stück vom Kuchen abhaben und Fondsvermögensverwaltungskonzepte schießen derzeit in Massen wie Pilze aus dem Boden. Gut für den Verbraucher meinen Sie? Dann sollten Sie aber dringend auf die Qualitätsunterschiede bei den Produkten achten. Denn diese sind enorm und wirken sich natürlich auf das Ergebnis des Investors aus. Alles steht und fällt mit der Auswahl des richtigen Anbieters. Denn in der Masse der Angebote findet sich leider nur wenig Klasse. Daher gilt: „Unbedingt Augen auf beim Fondsvermögensverwaltungskauf!"

Den Finger in die Wunde legen und Qualitätsunterschiede abklopfen

Aber keine Sorge, man muss sich nicht an Stiftung Warentest wenden, um die Qualitätsunterschiede zu erkennen. Diese sind schnell zu identifizieren.
Der wichtigste Punkt ist, in dem aktuellen Massenangebot diejenigen Anbieter zu identifizieren, für die das Thema Fondsvermögensverwaltung keine „Modeerscheinung", sondern „Herzensangelegenheit" für die Investoren ist.

Das gelingt über die Betrachtung der Historie der Konzepte. Den längsten Trackrekord am Nicht-Bankenmarkt hat dabei der Frankfurter Produktkonzepteur Patriarch Multi-Manager GmbH mit 20 Jahren belegbarer Rendite. Und dies sogar mit direkt vier unterschiedlichen Strategien. Da kann der Anleger über einen repräsentativen Zeitraum verbindlich abklopfen, wie die Ergebnisse nach Spesen gewesen sind und welche Schwankungsbreite/Volatilität dafür eingegangen wurde. Investorin oder Investor können somit sicher sein, auf einen erfahrenen Spezialisten zu setzen, der sein Handwerk seit Jahren beherrscht.

Doch es gibt noch andere, wichtige Punkte. Nehmen wir an, es gibt rund um das Anlagekonzept einmal Probleme. Dann möchte man als Kunde doch das Gefühl haben, in guten und bonitätsstarken Händen zu sein. Schauen wir dazu auch noch einmal den Fondsvermögensverwaltungsexperten bei der Patriarch über die Schulter. Dort liegt die Haftung bei allen angebotenen Konzepten immer bei der abwickelnden Bank, als dem qualitativ hochwertigsten, möglichen Hafter für die investierten Kunden. „Anders würden wir ein Konzept niemals an den Markt bringen", so Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer über das eigene Selbstverständnis. Sollte doch eigentlich normal sein, werden Sie als Leser nun denken. Leider ist aber das Gegenteil der Fall. Nur bei den allerwenigsten Produkten liegt die Haftung wirklich bei einer renommierten Großbank. Viele der neuen Angebote setzen auf irgendeinen, eher bonitätsschwachen, regional agierenden Hafter. Doppelt schwierig für den Investor, da dieser „schwache Hafter" nun auch noch alle umfangreichen, regulatorischen Pflichten zum Anlegerschutz erfüllen muss! Hier gab es in letzter Zeit schon einige Eingriffe und kritische Nachfragen der BaFin bei so manchem Anbieter.

Ein großes Problem sind auch die Steuerungsinteressen der Produktanbieter. So nutzen diese die Fondsvermögensverwaltung häufig als „Verpackung", um dort schwächere, eigene Fondsideen elegant als Zielinvestments unterzubringen und am Leben zu halten. Das kann natürlich nicht im Sinne des Investors sein und kostet Rendite. Auch hier agiert ein Fondsvermögensverwaltungsprofi wie die Patriarch vorbildlich für den Anleger. Eigene Zielfondsbausteine sind von vornherein verboten, um jedweden, potenziell denkbaren Interessenkonflikt klar auszuschließen. Aber auch für alle anderen externen Fondsgesellschaften gibt es eine klare Obergrenze von 10% Gesamtanteil an der jeweiligen Strategie. Selbst der mandatierte, externe Fondsmanager (z.B. die DJE Kapital AG) darf nur 15% eigene Fonds nutzen. „Unsere Kunden bekommen ohne Wenn und Aber das Beste, was der Markt für ihre jeweilige Risikopräferenz hergibt", erläutert Fischer, „völlig egal, bei welcher Fondsgesellschaft wir diese Lösung finden. Mit diesem Best-Advice-Ansatz fahren wir seit 20 Jahren hervorragend für unsere Kunden".

Die „grüne" Frage

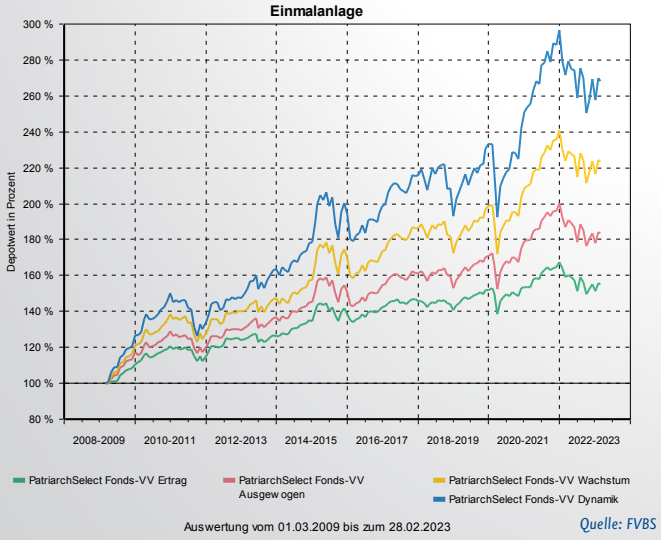
Doch damit nicht genug. Endgültig zum Qualitätsschwur kommt es bei der seit 3.8.2022 zwingend erforderlichen Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen beim Kunden. Wer als Investor hier gerne eine ESG-Komponente berücksichtigt haben möchte, bringt zugegebenermaßen ein breit gestreutes Fund-of-funds-Konzept wie eine Fondsvermögensverwaltung über ihre diversesten Zielfondsbausteine ziemlich an seine Grenzen. Hier sind die allermeisten der in den letzten Jahren neu aufgetauchten Fondsvermögensverwaltungsanbieter verständlicherweise hoffnungslos überfordert und müssen bei diesem wichtigen Thema leider passen. Jetzt können nur noch die Besten liefern. Dirk Fischer von der Patriarch verrät uns

zu diesem Punkt: „Das ist wirklich eine echte Herkulesaufgabe für das Fondsmanagement, die bei uns sogar über zwei Ebenen stattfindet. Zunächst optimiert der mandatierte Strategieberater, zum Beispiel die DJE Kapital AG bei vielen unserer Strategien, das Gesamtportfolio aus dem grünen Blickwinkel nach harten eigenen Kriterien. Danach überprüft die abwickelnde Bank (z.B. die ebase) als haftender Vermögensverwalter die angedachte Vermögensaufteilung nochmal nach unabhängigen, eigenen ESG-Vorgaben. Erst wenn beide Parteien sich bei allen Zielinvestments ausnahmslos über deren Nachhaltigkeitsstatus einig sind, wird die Allokation umgesetzt. So ist jede unserer Patriarch-FVV-Strategien nachweislich nachhaltig gemäß Artikel 8 der Transparenzverordnung. Für immer mehr Anleger ein ganz wichtiger Zusatzeffekt, da die Rendite sich darüber nicht verschlechtert, aber noch zusätzlich ein gutes Gewissen liefert. Und für uns nach sehr viel Vorarbeit im Vorfeld nun natürlich ein enormer Wettbewerbsvorteil“.

Auch die Börse springt auf den Zug auf

Alles, was im Trend liegt, ist natürlich auch immer für die Frankfurter Börse spannend. So musste Dirk Fischer nicht nur performer als Experte zu dem Thema Rede und Antwort stehen, sondern wurde auch auf das Parkett zum Interview gebeten (Siehe Bild auf Seite 6 mit Interviewer Andreas Franik). Ein sehr informatives 5-Minuten-Statement, welches den hier behandelten Sachverhalt gut zusammenfasst. Absolut empfehlenswert und hinter dem unten aufgeführten QR-Code einsehbar.

GRAFIK 1 **Fondsvermögensverwaltungsresultate seit Abgeltungssteuer**



Quelle: FVBS

Apropos Rendite

Bei so klaren Qualitätsunterschieden dürfte für einen Kapitalanleger zur finalen Investitionsentscheidung der Weg zum erprobten Experten in diesem Segment klar auf der Hand liegen, wenn die Rendite ebenfalls stimmt. Daher abschließend hier auch nochmal ganz genau hingeschaut. Um unser Investitionsbeispiel aus dem Hause der Patriarch abzurunden, haben wir uns die Zahlen seit der zu Beginn angesprochenen Abgeltungssteuer für die vier verschiedenen Strategien besorgt. Je nach Risikoneigung (von 25% - 75% Aktienquote) erzielte die Patriarch nach dem zuvor aufgezeigten Ansatz für die Kunden netto (BVI-Methode) zwischen 3,2% - 7,3% p.a. über diese 14 Jahre (Stichtag 28.2.23). Für ein Produkt, welches vorrangig Schwankungen vermeiden soll, in einem Zeitraum mit Einschlägen wie z.B. Fukushima, Handelskrieg USA/China, Corona und Ukrainekrise sicher sehr erfreulich. Insbesondere, wenn man sich als mögliche Alternative an die lange Null-Zins-Phase in diesem Zeitraum erinnert. Und das alles auch noch mit grüner Ausrichtung!

Machen, aber auf den Anbieter achten

Nach all diesen Betrachtungen absolut verständlich, dass sich 2023 wohl aus Anleger- und Beratersicht als „das Jahr der Fondsvermögensverwaltung“ abzeichnet. Die Argumente sind einfach zu überzeugend. Die Qualitätsunterschiede aber leider auch gigantisch. Daher bleibt der abschließende Rat an Berater und Anleger, bei der Investition unbedingt auf die erfahrenen Experten in diesem Segment zu setzen. Den aufgezeigten Qualitätsunterschied können die vielen Neulinge in diesem Segment nicht aus dem Stand aufholen. Und somit wäre es fatal, bei einer so logischen Option von Beginn an sehenden Auges und wider besseren Wissens auf das falsche Pferd zu setzen.

Boom bei Fondsvermögensverwaltungen: Doch ist hier wirklich alles Gold, was glänzt?

MARKETING-ANZEIGE

Regelmäßige Erträge – verlässliche Wachstumspotenziale

Der Blick auf die Börsenhistorie zeigt: Wer früh beginnt, hat mit langfristiger Perspektive bessere Renditechancen. Mit dem **DJE – Dividende & Substanz** ist die Zeit auf Ihrer Seite. Ein globaler Aktienfonds mit überdurchschnittlich hoher Dividendenrendite. Substanzstarke Unternehmen sorgen in der Regel für niedrige Schwankung.

Beginnen Sie jetzt!

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.

Ist das COMEBACK DES DRACHEN bereits in vollem Gange?

Wohl kaum eine Region auf dem Globus bietet aktuell so viel Gesprächsstoff wie China. Die Themen hierzu sind mannigfaltig, manche positiv, manche eher schwierig. Kaum eine Region war von der Attraktivität her auch so lange Zeit völlig von der Börsenbildfläche verschwunden wie das Reich der Mitte. Denn nach einer im Herbst 2019 gestarteten, knapp 1 ½ Jahre dauernden starken Aufwärtsrally von knapp 60% Plus gemessen am MSCI China, begann im Februar 2021 ein ebenso dramatischer Kursabsturz über die nächsten 1 ½ Jahre in ähnlicher Prozentgröße (siehe Grafik bis Stand 1.11.2022). Und wohl kaum ein Anleger war noch gewillt, hier zu investieren. Die damaligen Gründe für die Skepsis zum chinesischen Markt kennen wir ja alle bestens.

Der Wind in China hat gedreht

Doch genau deshalb stellt sich aktuell umso mehr die Frage, ob es für einen risikobewussten Investor ein günstiger Zeitpunkt sein könnte, erste Investitionen

GRAFIK 1 **Der chinesische Aktienmarkt im Wechselbad der Gefühle**

Quelle: Onvista

01.11.2019 bis 31.10.2022

(zurück) in den chinesischen Aktienmarkt zu platzieren? Denn im gerade begonnenen „Jahr des Hasen" tut sich im Reich der Mitte so einiges und das volkswirtschaftliche Gesamtbild der Region hat sich deutlich verändert.

Während wir hierzulande noch darüber diskutieren, ob, und falls ja, wie stark eine Rezession in den USA und Europa kommen wird und ob die aktuellen Börsennotierungen dementsprechend angemessen sind, startet China parallel ein politisch gewolltes und gesteuertes Comeback.

Nachdem die chinesische Regierung in ihrer „Null-Covid-Politik" – massiv beeinflusst durch einen mehr und mehr spürbaren Widerstand aus der Bevölkerung – eine 180 Grad Kehrtwende vollzogen hat, richtet sich das Augenmerk Chinas wieder auf die wirtschaftliche Erholung und eine Normalisierung der politischen Beziehungen zum wirtschaftlich eklatant wichtigen Westen. Die Angst vor einem Lockdown bedingten Wachstumsstillstand, einhergehend mit massiven Produktionsausfällen, ist damit endgültig vorüber. Auf der in China Mitte Dezember stattgefundenen, alljährlichen Central Economic Work Conference wurde als klare Zielsetzung die Belebung der eigenen Wirtschaft proklamiert. Nachdem in den letzten 1 ½ Jahren die chinesische Regierung massiv regulierend in nahezu allen öffentlichen und wirtschaftlichen Bereichen (beispielsweise Bildung, Internet und Immobilien) eingegriffen und die Volkswirtschaft erheblich durchgeschüttelt hatte, ist nach der politischen Covid-Neuausrichtung die Wiederaufnahme des Wachstumspfades mit positiven Folgen für die Bevölkerung nun wieder oberstes Ziel.

Die Regierung oder besser, Xi Jinping, ist unter Druck. Sie versprach der Bevölkerung Wachstum und Wohlstand. Doch stattdessen hat sie aufgrund von Eingriffen in den Immobilienmarkt und der Zero-Covid-Politik den Unmut des Volkes zu spüren bekommen. Nun war es höchste Zeit zu handeln.

Dass die asiatischen Märkte stark performen können, haben sie früher schon bewiesen. Jetzt, auf deutlich niedrigerem Niveau, könnte somit ein guter Zeitpunkt für eine Investition gekommen sein.

Erste Frühindikatoren wie z.B. die rasch ansteigende Nachfrage nach Industriemetallen (in Europa und den USA eher noch zurückhaltende Nachfrage hierzu) weisen auf diese wirtschaftliche Erholung bereits hin. Die chinesische Regierung erwartet, dass schon im Laufe des Frühjahres wieder der Zustand der Normalität erreicht sein sollte.

Viele Analysten beobachten auch zunehmend ein wenig „Tauwetter" im Austausch zwischen Parteifunktionären und chinesischen Konzernlenkern.

Das richtige Investmentinstrument zur richtigen Zeit

Wie positiv diese Veränderungen sich bereits auswirken, zeigt der Blick auf ein beliebtes Investmentvehikel für die Partizipation am chinesischen Markt, den **Mediolanum Best Brands Chinese Road Opportunity (ISIN IE00BJYLJ716).**

Dieser beliebte Fonds, welcher, wie der Name schon sagt, versucht die Gewinner des „neuen Seidenstraßenprojektes" im chinesischen Markt zu identifizieren (dem weltweit größten Logistikprojekt im Gegenwert von 1 Billion US$!), musste wie der MSCI China zuletzt auch eher Rückschläge hinnehmen. Seit 3 Monaten ist das jedoch völlig anders. Mit Einführung der erwähnten Veränderungen in China ist der spezialisierte China-Aktienfonds von seinen Tiefständen im Oktober 2022 extrem durchgestartet. Plus 26% netto in einem Vierteljahr sind eine beeindruckende Trendwende (Stichtag 31.1.23)!

Doch Achtung – es ist nicht alles rosarot!

Bei allen aufgezeigten, positiven Tendenzen seien die schwierigen Themen jedoch nicht vergessen. Zwar scheint es um den Taiwan-Konflikt derzeit ruhig geworden zu sein (China ist aktuell wohl genug mit sich selbst beschäftigt), das Thema Menschenrechte bleibt aber ein ungelöstes Problem. Auch die aktuelle „(Spionage)Ballon-Affäre" stimmt nachdenklich. Ebenso könnten Handelskonflikte/-embargo jederzeit wieder aufflammen.

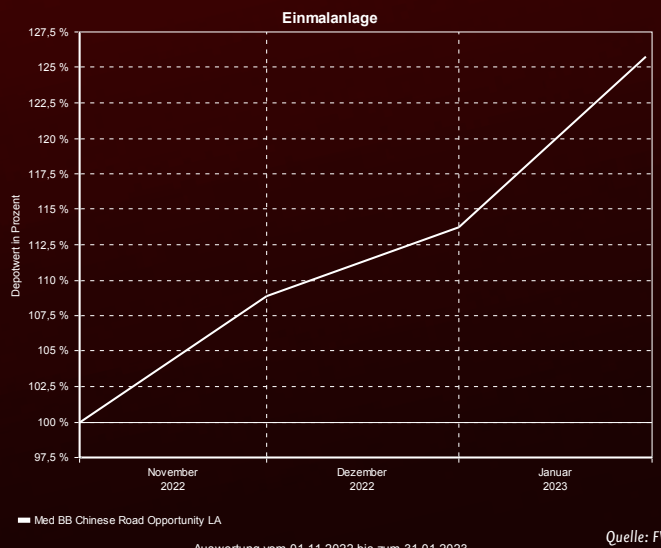
Was spricht für den Mediolanum Best Brands Chinese Road Opportunity (ISIN IE00BJYLJ716)?

Bleibt die Frage, wenn China, warum genau dieser Fonds? Das ist endlich einmal leicht zu beantworten. Da ist zum einen das exzellente, mandatierte Fondsmanagement aus den Häusern Schroders und Ninety One. Zwei absolute China-Experten mit enormer Erfahrung und allen notwendigen Ressourcen vor Ort. Mehr Know-how geht kaum.

Dann natürlich die breite Risikostreuung des China-Investments über einen weit gefächerten Fonds. Neben der schon angesprochenen dynamischen Entwicklung eines solchen Investments in beide Börsenrichtungen, dürfte wohl das Fondsvolumen der größte Vertrauensbeweis von Anlegerseite her sein. Sage und schreibe 1,65 Mrd. € verwaltet dieser Regionenfonds. Insbesondere in den letzten Monaten haben die Anleger hier enorm antizyklisch hinzuinvestiert. Ein eindeutigeres Signal von dritter Seite für ein sinnvolles Investment kann man wohl nicht finden. Und natürlich kommt auch der Berater mit einer Bestandsprovision um 1% p.a. absolut nicht zu kurz. Einen tieferen Einblick in den Fonds liefert der dreiminütige Kurzfilm hinter diesem QR-Code.

Clever partizipieren an Chinas neuer Seidenstraße

GRAFIK 2 **Renaissance des China-Fonds im letzten Quartal**



Auswertung vom 01.11.2022 bis zum 31.01.2023

Quelle: FVBS

GRAFIK 3 **20 Jahre Entwicklung des GAMAX Asia Pacific Fund**

Auswertung vom 01.02.2003 bis zum 31.01.2023

Quelle: FVBS

Was ist, wenn mir zu einem reinen China-Investment der Mut fehlt?
Selbstverständlich hat ein Comeback des Reiches der Mitte auch Auswirkungen auf den gesamten asiatischen Raum. Schließlich sind die Handelspartnerschaften der asiatischen Staaten untereinander aufgrund der räumlichen Nähe besonders stark. Hier wäre in erster Linie Japan zu nennen. Kürzlich hat die Bank of Japan geäußert, dass sie nicht von ihrer lockeren Geldpolitik Abstand nehmen wird. Auch der neue Notenbankgouverneur Kazuo Ueda wird diese Strategie vorerst weiter verfolgen. Eine vormals oft geäußerte Sorge weniger. Für japanische Aktien spricht ferner ein niedriges KGV, die zunehmende Popularität von Dividendenzahlungen und fortlaufende Aktienrückkaufprogramme.

Wenn Sie also mit einem Investment in Asien liebäugeln, aber lieber breiter aufgestellt dort investiert sein wollen, sollten Sie ein Auge auf den GAMAX Asia Pacific (WKN 972194) werfen. Seit 2007 durchgehend und erfolgreich gemanagt vom Hause DJE Kapital AG (Fondsmanager sind Dr. Jan Ehrhardt und Stefan Breintner) und insgesamt sogar bereits seit 30 Jahren ausschließlich in der asiatischen Investmentregion tätig. China/Hongkong, Japan und weitere Länder des asiatisch/pazifischen Raumes wie Südkorea, Singapur, Taiwan etc. werden hier gemeinsam abgedeckt.

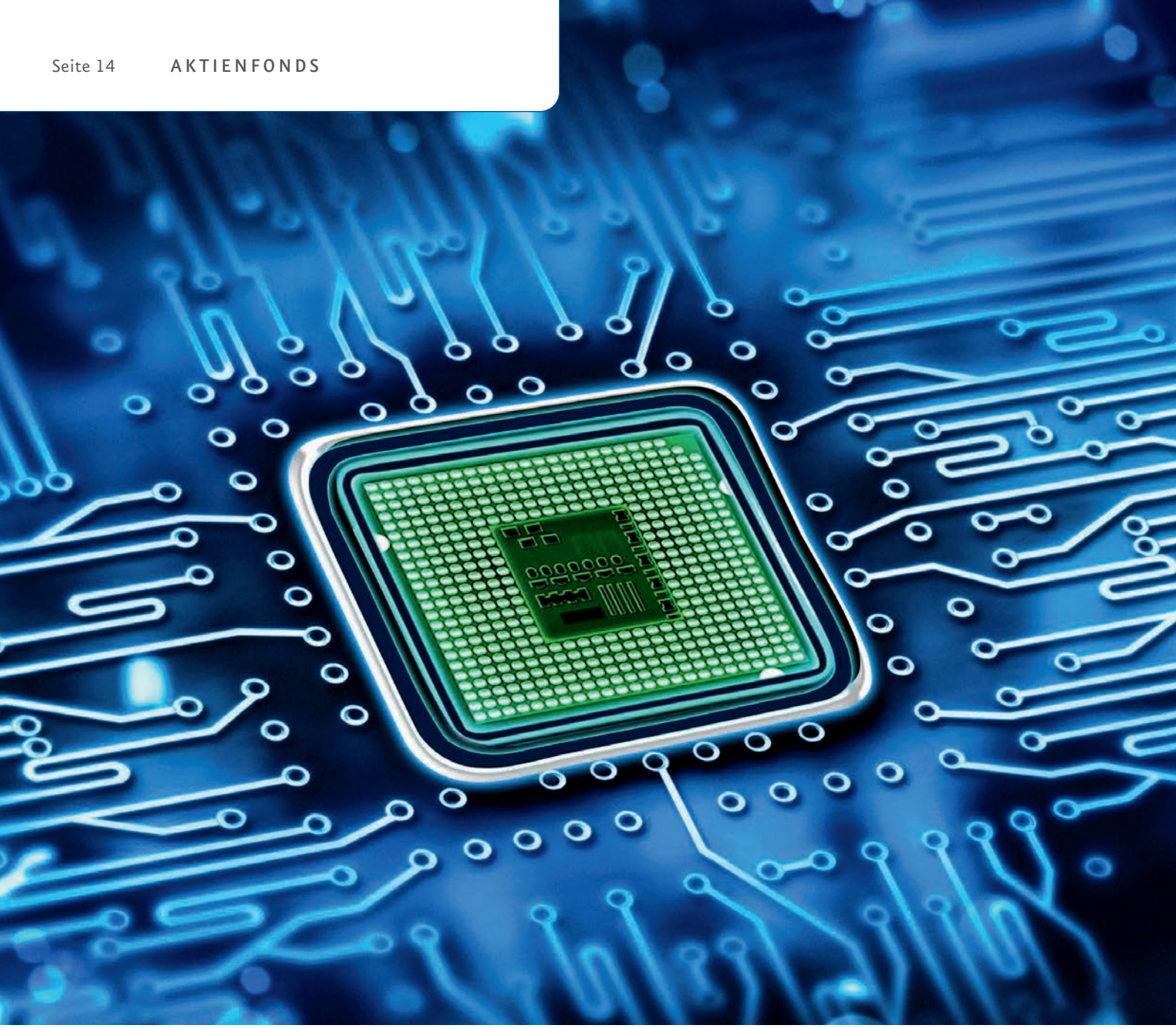
Was spricht für ein eher breiteres Asieninvestment?
Schauen wir uns dazu beispielhaft einfach den Verlauf des Fonds über die letzten 20 Jahre an (Stichtag 31.1.23). Schnell wird ersichtlich, dass die fehlende Abhängigkeit von einem einzelnen asiatischen Land zwar sicherlich besondere länderspezifische Kurschancen abschwächt, dafür aber auch die Risiken der Gesamtregion deutlich glättet, wie der konstante Aufwärtstrend zeigt. Insbesondere erkennbar an der Kennzahl der Volatilität/Schwankungsbreite von 14, was fast 1/3 weniger als die unseres deutschen Heimatmarktes über denselben Zeitraum (mit 19) ist. Somit ist der so gestreute, asiatische Aktienmarkt deutlich weniger riskant als unser Heimataktienmarkt. Erstaunlich, oder?

Doch auch die geglättete Rendite von immerhin 6% p.a. netto über die letzten 20 Jahre kann sich durchaus sehen lassen. Kein Wunder, dass auch diesem Fonds aktuell rund 260 Millionen € Anlegergeld anvertraut wurden, die gerne an den aufgezeigten Chancen der Region teilhaben wollen.

Aus Beratersicht stehen je nach Geschäftsmodell sowohl eine Retailklasse mit einer attraktiven Bestandsprovision von ca. 0,7% p.a., sowie eine extrem günstige Insti-Tranche mit lediglich 0,9% p.a. laufenden Kosten zur Verfügung. Auch bei dieser Fondsidee lohnt sich ein abschließender Blick in den zweiminütigen Kurzfilm zur Abrundung des Bildes hinter diesem QR-Code.

Die Lösung für ein breiteres Investment in Asien

Asien scheint also berechtigt wieder eine Überlegung für ein Investment wert zu sein. Ob konzentriert nur in China oder breiter gestreut, ist dabei lediglich eine Frage der Risikopräferenz und des persönlichen Geschmacks. Gut, dass für beide möglichen Wege ebenbürtige, bewährte Finanzlösungen bereitstehen. Einem baldigen „Comeback des Drachen bzw. der asiatischen Region“ (hoffentlich auch in ihrem Depot) steht also nichts mehr im Wege....



AI Leaders Fund hängt mit Innovation die Konkurrenz ab!

Künstliche Intelligenz „TOPAS“ steuert erfolgreich das Risikomanagement des KI-Fonds

Investments in das Segment der Künstlichen Intelligenz sind in aller Munde. Besonders breit gestreut ist dabei der AI Leaders Fund. Denn er investiert nicht nur in die Produzenten von KI, sondern ebenso in die größten Nutzer von KI, genauso wie die Distributoren von KI. Außerdem steht er stets für pure Artificial Intelligence, denn er ist durchgehend immer zu 100% in solche Aktieninvestments investiert.

Was große Chancen birgt bietet aber natürlich auch Rückschlagspotential, wie beispielsweise im Jahr 2022. Deshalb glichen Investments in KI-Fonds bisher oft einer rasanten Berg- und Talfahrt. Exakt zum Handling solcher Risiken hat das Fondsmanagement des AI Leaders Fund nun jedoch einen lang entwickelten, wahren Quantensprung vollzogen. Dazu spielt den Machern des Fonds einmal mehr ihr Firmensitz direkt in unmittelbarer Nähe des deutschen Hotspots für KI (Lehrstuhl, Forschungszentrum etc.) und ihr enormes Netzwerk in Sachen AI in die Karten.

Die Lösung heißt „TOPAS“

Topas, für die Einen ist es ein Edelstein, für andere ein US-Spionagethriller von Alfred Hitchcock aus dem Jahr

1969. Aber für wenige Insider im Finanzbereich ist TOPAS ein fortschrittlicher KI-Algorithmus für eine dynamische Portfolioallokation. TOPAS ist eine digitale Risiko-Ertrags-Profilsteuerung, evidenzbasiert und durchgehend wissenschaftlich fundiert.

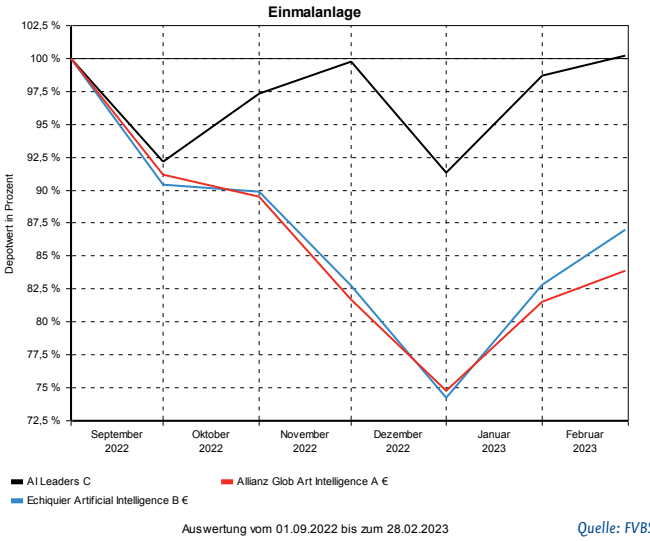
Und sie funktioniert!

Gerade Fonds wie der AI Leaders Fund, deren Anlageuniversum erhöhten Volatilitäten und Drawdown-Risiken ausgesetzt ist, laufen Gefahr, in Korrekturphasen wertvolle Performance zu verlieren. Genau dann steuert TOPAS das Risikomanagement des Fonds möglichst effizient und begrenzt wirkungsvoll die vorherrschenden Verlustrisiken.

Was sich wie die Quadratur des Kreises anhört, eine KI übernimmt die Risikosteuerung von KI-Investments, scheint gemessen an den ersten Live-Ergebnissen im AI Leaders Funds seit dortiger Implementierung (nach langer vorheriger Testphase) per 1.9.2022 ein wahrer Geniestreich zu sein.

Nicht nur, dass der Fonds seit Einführung von TOPAS eine deutlich niedrigere Volatilität im Vergleich zu seinen Mitbewerbern aufweist, was Ziel und somit keine Überraschung sein dürfte, on top hat der Fonds seit Einführung von TOPAS die bekanntesten Mitbewerber in diesem Segment performancemäßig quasi „pulverisiert"! Oder wie würden Sie eine Outperformance von knapp 13% bzw. 16% in nur 6 Monaten, wie sie die folgende Grafik zeigt, bezeichnen?

GRAFIK 1 **AI Leaders vs. Wettbewerber seit Topas**



Quelle: FVBS

KI ist gekommen, um zu bleiben

Seit ChatGPT ist KI in den Medien omnipräsent. Das Engagement von Microsoft und die prompte Reaktion von Alphabet, Meta, Baidu und weiteren Playern zeigt, dass dieses Thema in der jeweils hauseigenen Agenda Chefsache ist und ihm überragend viel Potenzial zugeordnet wird. Mit der Implementierung von KI gewinnt oder verliert man als Unternehmen Marktanteile. Oder deutlicher – es geht ums Überleben! Und das in praktisch allen Branchen.

Daraus leitet sich die klare Botschaft ab, auch als Kapitalanleger sich unbedingt mit diesem zukunftsträchtigen Thema zu beschäftigen bzw. daran via Investition zu partizipieren. Doch wenn KI, dann bitte auch auf das innovativste und zukunftsträchtigste Konzept setzen. Im Fondsbereich ist das in der neuen Aufstellung wohl eindeutig der AI Leaders Fund. Ob als Vermögensverwalter oder Dachfondsmanager lieber über die Insti-Tranche ohne Bestandsprovision (WKN: A2PF0M), oder als normaler Finanzberater eher über die Retailtranche mit Bestandsprovision (WKN: A2P37J), entscheidet eben das individuelle Geschäftsmodell.

So oder so bieten Ihnen die Kombinationen von AI Leaders Funds mit dem Risikomanagement über TOPAS ein vertriebliches Alleinstellungsmerkmal der ganz besonderen Art. Die Zukunft kann also kommen!

Bleibt eigentlich nur noch die Frage, wie erläutert man als Berater dieses komplexe Thema möglichst einfach seinen Kunden? Auch dort zeigt sich das Team vom AI Leaders Fund absolut fortschrittlich und vertriebsnah und hat dies in nicht mal 2 Minuten ganz simpel hinter dem folgenden QR-Code für die Kunden filmisch aufbereitet. Reinschauen lohnt sich!

Künstliche Intelligenz - Investieren Sie clever!

Der Fondsberater im Gewissenskonflikt

Zwischen Nachbetreuungspflicht und Regulatorik

Jeder Finanzberater freut sich über Neukunden. Insbesondere im umkämpften Fondsgeschäft. Somit ist die Akquisition bzw. das Erstinvestment für viele die Königsdisziplin. Doch was kommt eigentlich danach?

Umfangreiche Versprechen an den Endkunden

Zu der hier angesprochenen „After-Sales-Periode" gibt es die tollsten Lippenbekenntnisse von Seiten der Fondsberater. Von „vierteljährlicher, permanenter Überprüfung und Dokumentation", über „Best-Advice-Ansatz" oder „Serviceversprechen" (oft gegen eine Servicegebühr) und vielem mehr, hört man dazu von Seiten der betreuenden Finanzexperten. Trotz aller vorhandener EDV-Unterstützung in diesem Segment ein hoher Eigenanspruch in einem Markt mit über 10.000 aktiven Fonds und über 100.000 ETFs. Auch nicht zu vergessen, dass ein Berater ja nicht nur einen Kunden betreut, sondern parallel wohl im Durchschnitt eher über mindestens 100 Kunden, die er bei gleichem Versprechen auch alle ähnlich gut beservicen sollte.

Die juristische Sichtweise

Auch wenn die „Nachberatungspflicht" in der Fondsvermittlung nicht so präzise und klar geregelt ist wie beispielsweise im Fondspolicenbereich (dort ist dies in der IDD Insurance Distribution Directive verankert), so gibt es juristisch haufenweise klare Signale, dass es sich um eine eindeutige Erwartungshaltung von juristischer Seite handelt. Der eindeutigste Beleg hierzu ist, dass der Fondsberater hierfür eine Vergütung erhält. Die sogenannte Bestandsprovision. Diese ist eine „aktive Betreuungsprovision" und keine „Verwaltungsgebühr", was man schon daran erkennt, dass sie an der Höhe des Depotbestandes ausgerichtet ist. Also kein Fixum, sondern ein Salär, welches mit dem Betreuungserfolg wächst. Zweiter Hinweis von Seiten des Gesetzgebers im Rahmen der

FinVermV (Finanzvermittlerverordnung) und MIFID II ist, dass er die Zahlung einer solchen Vergütung nur noch bei „qualitätserhöhenden Maßnahmen“ gegenüber dem Kunden toleriert! Diese Maßnahmen sind sogar bei Fondstauschtransaktionen klar offen zu legen und aufzuzeigen. Wie wichtig dieses Thema ist, zeigen bereits Gerichtsurteile, bei denen in Streitfällen mit dem Kunden insbesondere die Nachbetreuungsleistung des Vermittlers bei Vereinnahmung von Bestandsprovisionen immer mehr sofort in den Fokus des Verfahrens rückt, da hier oft die größte Angriffsfläche besteht. Auf EU-Ebene erhält das Thema gerade auch wieder neues Gewicht, da viele Gruppierungen die Nachbetreuungsleistungen der Berater stark anzweifeln und einmal mehr nach einem Provisionsverbot schreien. Dabei sogar auf genereller Ebene, also auch im Bereich der Abschlussprovisionen. Last but not least liefern viele Investmentpools selbst den letzten Beleg zur Nachbetreuungspflicht, indem sie langjährigen Partnern, die ihre Fondserlaubnis nach §34f GewO an den Nagel hängen, keine Bestandsprovision mehr weiterzahlen. Begründung: Dieser Vermittler hat keine Möglichkeit mehr zur Nachbetreuung und zur Leistung qualitätserhöhender Maßnahmen gegenüber dem Kunden, also darf auch keine Vergütung hierzu mehr fließen.

Fazit: Das Thema Fondsnachbetreuung hat eine enorme Bedeutung und ist ein absolutes, existenzielles Muss für den vermittelnden Finanzberater.

Die Beraterpraxis ist über die Regulatorik jedoch eher von Passivität gekennzeichnet

Wenn die Signale doch so eindeutig sind, sollte die Umsetzung wirklich kein Problem sein, oder? So einfach ist es in der Realität dann leider doch nicht. Denn jeder Depotveränderung im Rahmen der Nachberatung steht nun eine endlose Protokollierung gegenüber und eine umfangreiche Begründung, welchen Vorteil diese Veränderung dem betroffenen Endkunden tatsächlich bringt. Insbesondere, wenn dieser Fondstausch auch noch neue Kosten hervorrufen sollte. Auch ist anzugeben, warum genau dieser neue Depotwert der richtige für den Kunden ist und nicht irgendein anderer. Ergänzend dazu ist der Berater hier erneut in der Beraterhaftung, denn die Empfehlung bzw. der Impuls zur Depotanpassung kam ja in der Regel von ihm.

Seit diese Regelungen nun auch für den normalen Fondsberater über die FinVermV Anwendung gefunden haben (zuvor waren nur Marktteilnehmer wie Banken und Vermögensverwalter betroffen , die der MIFID II unterliegen), ist das Thema Fondsswitch hierüber quasi zum Erliegen gekommen. Viele Berater haben sich offensichtlich entschieden, nun die einmal allokierten Fonds durch dick und dünn für den Kunden zu halten, um nicht den vorher beschriebenen Nachbetreuungsaufwand über einen potenziellen Fondsswitch auszulösen. Anscheinend ist die Einstellung nun nicht mehr „Best Advice“, sondern „buy and hold“. Warum auch nicht, mag man im ersten Moment aus Beratersicht meinen, solange der Kunde nichts anderes einfordert und auch mit „second best“ zufrieden ist? Denn vergütet werden ja auch die ursprünglichen Fonds und der Aufwand bleibt so überschaubar. Der Berater muss ja nicht offensiv erwähnen, dass er es besser wüsste und könnte.

Ein gefährlicher und gewagter Grat

Als kleinen Einschub von Seiten unserer Redaktion wollen wir hier einmal kurz darauf hinweisen, dass es uns im Rahmen dieses Beitrags nicht darum geht, irgendjemand den Spiegel vorzuhalten oder zu kritisieren. Unser journalistischer Anspruch ist lediglich, die Risiken aus der betrachteten Vorgehensweise vorbeugend aufzuzeigen.

Denn grundsätzlich könnte man sich ja als Berater darauf zurückziehen, dass es immer Interpretationsspielräume gibt, welche Fondslösung die Beste ist. Das mag stimmen. Schwierig wird es regelmäßig jedoch immer dann, wenn die Qualitätsunterschiede von Fondstiteln so eklatant auseinanderdriften, dass ein Berater, der sich für sein Expertentum in diesem Segment bezahlen lässt, sich kaum dahinter verstecken können wird, dass er dies nicht gewusst hätte.

Zwei markante Praxisbeispiele zur Verdeutlichung

Nehmen wir beispielsweise mal den ehemals beliebten Mischfonds „Carmignac Patrimoine“. Nach vielen guten Jahren seit Markteintritt in Deutschland seit langem ein ziemlich durchgehender Underperformer in den Portfolios. Dennoch halten immer noch knapp 8 Mrd. € Assets (!) an dem Fonds fest, obwohl es reichlich Alternativen gibt, wie die Grafik an zwei Beispielen aus der Patriarch-Welt, dem HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H und dem Mediolanum BB Socially Responsible Collection, zeigt.

Wir sehen hier einen repräsentativen Zeitraum über die letzten gut 7 Jahre und direkt zwei (von vielen) bessere Fondslösungen aus derselben Peergroup. Und wir reden nicht über einen kleinen Renditeunterschied, sondern über die zehnfache Rendite! Somit definitiv auch Veränderungsoptionen, die sogar entstehende Kosten rechtfertigen würden. Bei einem der beiden Fonds könnte man vielleicht noch mit einer höheren Vola versuchen, dagegen zu argumentieren, bei der zweiten Option fällt aber auch das weg. Dennoch sitzen Berater dieses Thema wider besseren Wissens immer noch aus und riskieren so eine massive Angriffsfläche, statt ein auch regulatorisch nachvollziehbares Neugeschäft mit den Kunden zu machen. Schon ein wenig unverständlich.

Ein besonders aktuelles Beispiel behandeln wir an anderer Stelle noch tiefergehend in diesem Magazin. Es geht um den AGI Artificial Intelligence Fonds. Lange Zeit die erste Wahl bei Beratern, wenn eine Lösung für die Partizipation an den Chancen von Künstlicher Intelligenz gesucht wurde. Über 5 Mrd. € Fondsvolumen zeugen davon, dass dieser Themenfonds ein beliebter Baustein in vielen Portfolien ist. Vor einigen Monaten hat dieser Fondsbereich jedoch einen Quantensprung erlebt. Der erste Mitbewerber, der AI Leaders Funds, setzt fürs eigene Risikomanagement auch auf ein neues, integriertes KI-Programm (TOPAS). Die Wirkung ist beeindruckend. Seit Einführung des Systems am 1.09.2022, hat der Fonds dem Platzhirschen aus dem Hause Allianz satte 16% Performance in nur 6 Monaten abgenommen. Wohlgemerkt mit einer niedrigeren Vola! (siehe Grafik 2). Wenn man diese Innovation und diesen Qualitätsunterschied als Berater wahrnimmt, sollte man wohl besser nicht die Augen verschließen, sondern umgehend handeln. Auch das könnte argumentativ bei solchen Differenzen sonst extrem schwierig begründbar werden. Und auch hier wäre ja sogar nachvollziehbares Neugeschäft möglich.

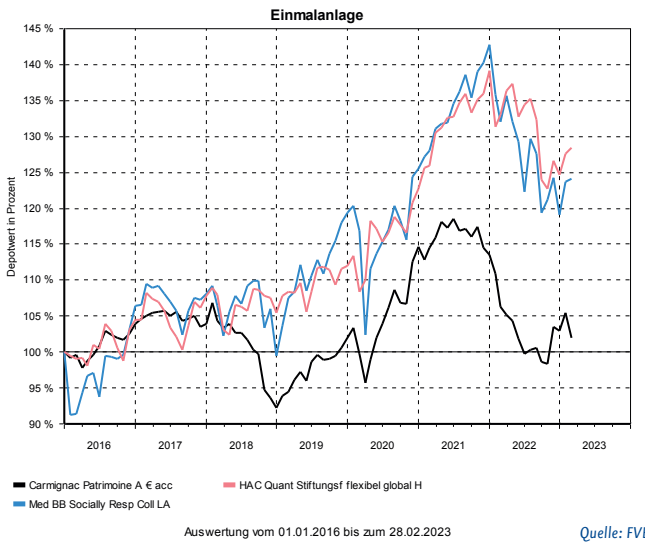
Diese beiden Beispiele sind natürlich keine Einzelfälle, sondern nur gewählt, da sie besonders gravierend das Problem aufzeigen. Die Thematik ist aber natürlich allumfassend und fortlaufend gegeben.

Andere Lösungswege

Wenn ich mir als Berater nun dieser Problematik bewusst bin, mich im Alltag aber außerstande sehe ein solches „Best Advice Versprechen“ meinen Kunden gegenüber zu halten – was dann tun?

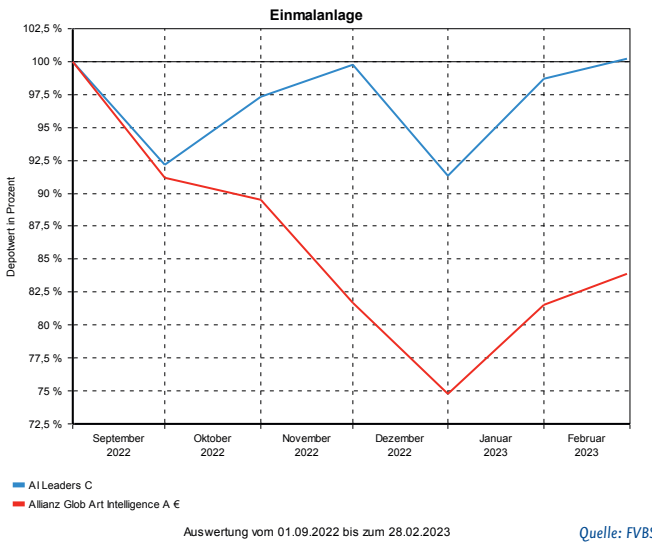
Ein Weg könnte der Abschied aus der aktiven Fondsselektion und der Schwenk zur Anlagevermittlung von Fondsvermögensverwaltungslösungen sein. Hier liegt die Sorgfalt und permanente Beobachtung der Vermögensaufteilung beim mandatierten Vermögensverwalter und nicht mehr beim Berater.

GRAFIK 1 **Enorme Qualitätsunterschiede im Mischfondssegment**



Auswertung vom 01.01.2016 bis zum 28.02.2023 *Quelle: FVBS*

GRAFIK 2 **AI Leaders vs. Branchenprimus seit Innovation**



Auswertung vom 01.09.2022 bis zum 28.02.2023 *Quelle: FVBS*

Der Vermögensverwalter übernimmt auch die Informationspflicht via regelmäßigem Reporting an den Endkunden. Somit aus Vermittlersicht ein sehr cleverer Weg zurück zu effizientem Fondsgeschäft. Wichtig nur, dies über ein aus Beratersicht absolut neutrales Fondsvermögensverwaltungskonzept zu tun. Denn sollte der Berater irgendwie in den Anlageauswahlprozess eingebunden sein (z.B. aus einem Anlageausschuss heraus), gerät er bei der gleichzeitigen Vermittlung dieses Konzeptes wieder in einen juristischen Interessenkonflikt! Ganz besonders, wenn irgendwelche Vergütungen aus der Strategie an die Beraterebene gehen. Und das soll doch das Ziel sein, denn auch mit weniger Arbeit und Haftung soll die Bestandsvergütung doch erhalten bleiben. Somit bietet sich nur ein externes Konzept an.

Lohnen sich solche Fondsvermögensverwaltungskonzepte auch?

Dabei hilft ein Blick auf solche Konzepte, die beispielsweise schon mindestens seit Einführung der Abgeltungsteuer existieren. Denn damals verschwanden viele Strategien, da Dachfonds kurzzeitig interessanter erschienen und deshalb fehlt es vielen neuen Konzepten an Historie. Werfen wir daher einen Blick auf die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, die eine so lange (und sogar längere) Betrachtung mit ihren vier Strategien erlaubt. Je nach Risikoneigung bietet der Vermittler seinem Kunden hier eine Strategie zwischen 25 – 75 Prozent Aktienfondsanteil. Die Nettoergebnisse nach laufenden Spesen über diese 14 Jahre sind mit 3,2 – 7,3 Prozent p.a., wie die Grafik 3 auf der Folgeseite zeigt, sehr erfreulich. Dies bei einer Volatilität von lediglich zwischen 6 und 11 Prozent!

Qualitativ spricht also sicher nichts gegen eine gute Fondsvermögensverwaltungslösung. Nicht nur der Berater möchte ja möglichst wenig Arbeit, sondern auch der Kunde. Somit ist eine bewährte Fondsvermögensverwaltung sicherlich eine entspannte Alternative für beide Seiten.

Das Comeback der (besonderen) Einmalbeitragspolice

Eine weitere Option könnte die Verlagerung von Fondseinmalbeiträgen aus dem direkten Fondsgeschäft (mit Erlaubnis nach §34f GewO) in den Fondspolicenbereich sein (mit Erlaubnis nach §34d GewO). Zugegeben wird das nicht für jeden Interessenten passen und man braucht schon einen besonderen Versicherer mit einem Angebot, das sich eher weniger als Versicherungslösung, sondern mehr als „ummanteltes Depot" versteht. Mit dem Mediolanum Life Plan inkl. des cleveren Beitragsdepots der Intelligent Investment Strategy (IIS) ist ja zumindest in der Patriarch-Welt genau das richtige Angebot vorhanden. Sogar mit Vorteilen wie der potenziellen, steuerlichen Behandlung im Alterseinkünftegesetz, der Rückerstattung der Abschlusskosten als Treuerabatt und den erbschaftssteuerlichen Optimierungsoptionen über den Whole-Life-Tarif, die das Fondsdirektgeschäft alle gar nicht bieten kann! Aber zurück zum Ausgangsthema. Mit der Fondsselektion im Rahmen der Basketlösungen des Mediolanum Life Plans hat der Berater nichts mehr zu tun und ist über die dort gegebenen, regelmäßigen Anpassungen auch aus der Nachberatungspflicht raus. Ziel erreicht.

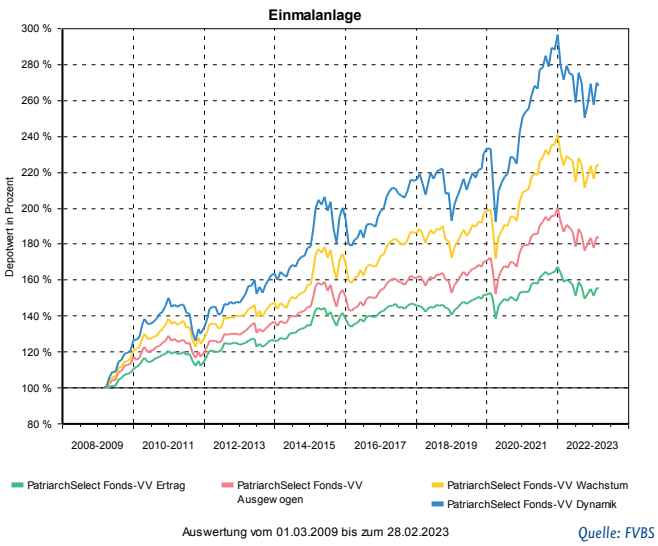
Dazu erhält der Finanzexperte auch beim Mediolanum Life Plan eine regelmäßige Vergütung aus dem Fondsvermögen, was bei vielen anderen Policen nicht gegeben ist. Wenn auch in etwas niedrigerer Höhe als im direkten Fondsgeschäft. Dafür sind die investierten Gelder aber viel verbindlicher und langfristiger investiert als in einem täglich verfügbaren Fondsdepot, was eine viel längere Kundenbindung erwarten lässt.

Problem erkannt – Problem gebannt?

Aus Beratersicht gilt es nach erfolgter Identifikation des Problems nun wohl auch dringend das geschilderte Problem auf einem der dargestellten Wege konsequent anzugehen und zu heilen. Ob durch sinnvolle, oft längst überfällige Fondsbereinigungen und wieder fortlaufende und intensivere Kundenbegleitung in der Zukunft oder durch einen Schwenk der Geschäftsstrategie in Richtung Fondsvermögensverwaltung oder Einmalbeitragsfondspolicen. Alles ist besser als die bisher häufige „Aussitzen-Methode" oder „Vogel-Strauß-Politik". Damit schafft man sich nur unnötige, juristische Angriffsfläche und nimmt sich on top auch noch auf der Hand liegende, lukrative, aufgeschobene Zusatzgeschäftsmöglichkeiten. Ihr Kunde freut sich ganz nebenbei auch noch über diesen wiederentdeckten Servicelevel. Was will man mehr?

Also, „wegducken" ist dauerhaft keine Lösung. Gehen Sie es endlich an. performer wünscht viel Erfolg dabei.

GRAFIK 3 **Die Alternative zum Fondspicking**



Auswertung vom 01.03.2009 bis zum 28.02.2023

Quelle: FVBS

Dieses Material ist eine Marketingmitteilung und ist nicht ausreichend, um eine Entscheidung für eine Anlage in den beworbenen Fonds zu treffen. Bitte lesen Sie den GAMAX-Prospekt und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

mediolanum INTERNATIONAL FUNDS

Happy Birthday GAMAX Funds!

Unterstützen Anleger seit mehr als 25 Jahren dabei, ihre finanziellen Ziele zu erreichen

Die GAMAX-Aktienfonds erwirtschaften seit über einem Vierteljahrhundert und über verschiedene Anlagezyklen hinweg eine solide Performance. Die Fonds streuen ihr Investment breit nach Regionen und Branchen und mit einem Fokus auf Wachstum und Qualität. Das Ergebnis: ein gutes Investment – auch in stürmischen Börsenzeiten.*

*Anteile an GAMAX-Fonds stellen Wertpapiere dar, deren Preise von den täglichen Kursschwankungen der in den GAMAX-Fonds enthaltenen Vermögenswerte bestimmt werden und daher steigen und fallen können.

Junior

Der **GAMAX Junior** investiert seit 25 Jahren in starke Marken und führende Unternehmen mit globalem Wiedererkennungswert, die beste Chancen auf ein überdurchschnittliches Wachstum bieten.

„Wir investieren in Unternehmen, die weltweit Erfolgsgeschichte geschrieben haben. Mit einem Investment in den Fonds können Anleger die Produkte ihrer Lieblingsmarken nicht nur im Alltag nutzen, sondern auch deren Aktien in ihrem Portfolio halten."

Moritz Rehmann
(DJE Kapital AG),
Fund Manager

Asia Pacific

Der **GAMAX Asia Pacific** konzentriert sich seit 30 Jahren auf Markttrends im asiatisch-pazifischen Raum. Der Fonds kombiniert Investments in etablierten Industrieländern wie Japan, Südkorea und Australien mit Anlagen in Schwellenländern mit dynamischem Wachstum wie China, Vietnam und Indien. Diese einzigartige Mischung bietet Anlegern die Möglichkeit, von den vielen Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung Asiens zu profitieren.

„Die Entwicklungsdynamik ist atemberaubend. Es beeindruckt uns immer wieder zu sehen, wie Unternehmen durch innovative Geschäftsmodelle, Fokus auf Exzellenz und enormen Arbeitseinsatz zum Wohlstand ihrer Region beitragen."

Stefan Breintner
(DJE Kapital AG),
Deputy Fund Manager

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.
Rechte der Anleger
Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte, die mit einer Anlage in den Fonds verbunden sind, ist auf Englisch, Deutsch, Spanisch, Katalanisch und Italienisch unter https://www.mifl.ie/ir erhältlich.
Haftungsausschluss
Dieses Marketingmaterial wurde von oder im Namen von Mediolanum International Funds Ltd ("MIFL"), dem Manager von Gamax FCP (der "Umbrella"), einem in Luxemburg ansässigen und von der Commission de Surveillance du Sector Financier (CSSF) zugelassenen offenen Umbrella-Fonds, herausgegeben. MIFL ist von der Central Bank of Ireland (CBI) als OGAW-Verwaltungsgesellschaft und Verwalter einer alternativen Investmentgesellschaft zugelassen und wird von der CSSF in Luxemburg im Hinblick auf die Wohlverhaltensregeln für die GAMAX Fonds beaufsichtigt. Dieses Dokument dient der Werbung und stellt keine Empfehlung dar, in eine bestimmte Anlageklasse zu investieren oder ein bestimmtes Wertpapier oder eine bestimmte Strategie zu vertreten. Die bereitgestellten Informationen dienen lediglich der Veranschaulichung und sollten nicht als verlässlicher Indikator für den Kauf oder Verkauf von Wertpapieren verwendet werden. Was das Währungsrisiko betrifft: Die Kosten können aufgrund von Währungs- und Wechselkursschwankungen steigen oder sinken.

Der Boutiquen Award 2022 bleibt in der Patriarch Produktpartnerfamilie!

Dieses Mal jubelt das Team der HAC

Der Boutiquen Award 2022 bleibt in der Patriarch Produktpartnerfamilie!

Dieses Mal jubelt das Team der HAC VermögensManagement. Genau ein Jahr ist es her, da durfte sich das Patriarch-Vertriebsteam mit Fondsmanager Baki Irmak über die Auszeichnung beim Boutiquen Award des Mein Geld Magazins im Segment „Aktien“ für den THE DIGITAL LEADERS FUND (WKN: A2H7N2) freuen. Damit unterstrich die Jury von neutraler Seite nachhaltig, dass im Patriarch-Drittproduktsegment exzellente Qualität geboten ist. Im Jahr 2021 eben beispielsweise der beste Boutiquenaktienfonds.

Einmal ist keinmal, zweimal ist Qualität

Doch einmal könnte ja Glück oder Zufall gewesen sein. Daher kann man sich die Freude im Hause Patriarch gut vorstellen, als beim Boutiquenaward 2022 nun ein weiteres Betreuungsmandat nahtlos den Staffelstab übernahm. Dieses Mal durfte das Team der HAC VermögensManagement um Fondsmanager Daniel Haase die Auszeichnung in der Kategorie „Multi Asset offensiv“ für den beliebten HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global (WKN: A143AM) voller Stolz entgegennehmen.

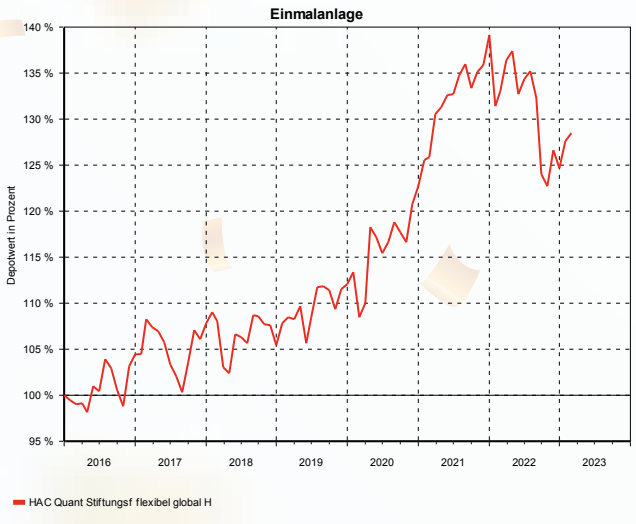
Ein echtes Qualitätssiegel

Der Boutiquen Award ist nicht irgendein Preis. Gewinnen können ihn nur exzellente Fondshäuser mit einem verwalteten Vermögen von unter 1 Mrd. €. Hier stehen ganz bewusst die oft noch unentdeckten Rosinen des Investmentmarktes im Fokus. Das Jury-Gremium, welches Chefredakteurin Isabelle Hägewald von der Mein Geld Medien Gruppe für diesen Award gewinnen konnte, hat es wirklich in sich und ist mit in der Fondsszene sehr bekannten Experten gespickt. Es reicht über Dr. Hendrik Leber, Jürgen Dumschat, Michael Gillessen, Detlef Glow, Sascha Hinkel bis hin zu Roland Kölsch.

Verdiente Auszeichnung

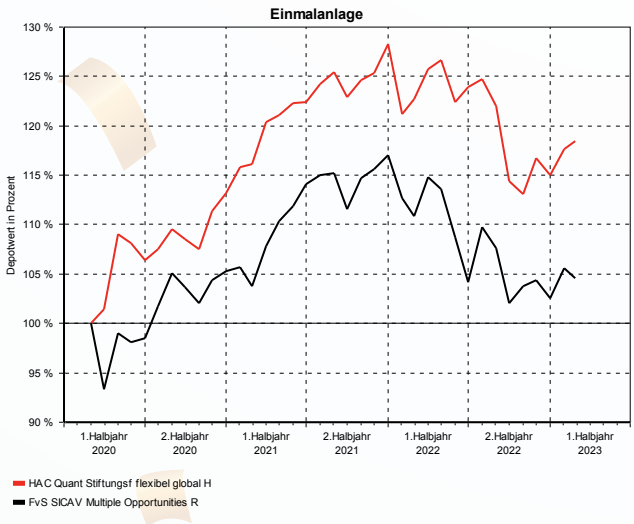
Dass die vielen Lobeshymnen auf den Fonds definitiv berechtigt sind, erkennt man sehr schnell, wenn man sich die nackten Zahlen anschaut. Der sieben Jahre alte Fonds hat per Stichtag 28.2.2023 trotz des beinhalteten Aktienkatastrophenjahres 2022 seit Auflage ein sehr konstantes Ergebnis von 3,56% p.a. mit einer sehr niedrigen Volatilität von 8% für die investierten Anleger abgeworfen. Knapp 3% werden davon jedes Jahr ausgeschüttet, was viele Investoren auch sehr schätzen.

GRAFIK 1 Gewinnerfonds seit Auflage



Auswertung vom 01.01.2016 bis zum 28.02.2023

GRAFIK 2 HAC-Fonds vs. Branchenführer über die letzten 3 Jahre



Auswertung vom 01.03.2020 bis zum 28.02.2023

Wie gut das Ergebnis wirklich ist, zeigt sich, wenn man den prämierten Fonds mal über die letzten 3 Jahre in Relation zum Primus der eigenen Peergroup, dem FvS Multiple Opportunities R, stellt. Hier hat der HAC-Fonds den FvS-Fonds vom Ergebnis her quasi pulverisiert! Oder wie soll man das beinahe 4 fache Ergebnis mit einer sogar etwas niedrigeren Volatilität sonst bezeichnen?

Wenn man nun überlegt, dass bei diesem enormen, vorhandenen Qualitätsunterschied der Flaggschiff-fonds dabei immer noch ein Vermögen von 25 Mrd. € vor sich herschiebt und der HAC-Fonds erst bei knapp 130 Mio. € liegt, erkennt man, wieviel Potential der Fonds der Hanseaten noch haben dürfte. Da kann man selbst als Laie die Preisvergabe der Jury sofort nachvollziehen.

Gelingt der Hattrick?

Am 12.10.2023 wird in Frankfurt erneut zum Boutiquen Award 2023 geladen. Von Seiten Patriarch darf man gespannt sein, ob es dann anderen Boutiquenlösungen aus der eigenen Betreuungspalette wie beispielsweise dem AI Leaders Funds oder dem Multi AXXION Concept B gelingen wird, in die Fußstapfen des HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global zu treten.

Quelle: Mein Gekd Verlag

Kapitalanlageoption „Energiewende“

Die Zukunft mitgestalten und damit nebenbei noch attraktive Rendite generieren

Die Energiewende nimmt seit geraumer Zeit immer mehr Fahrt in der Umsetzung auf. Mehr und mehr werden fossile Brennstoffe durch erneuerbare Energiequellen ersetzt. Und dies nicht ausschließlich auf staatliche Anordnung und Unterstützung hin, sondern auch im Bewusstsein der breiten Bevölkerung. Deutschland und Europa waren und sind hier die Vorreiter der ersten Stunde. Der Trend hat sich mittlerweile weltweit etabliert und gewinnt zunehmend an Dynamik.

Worum geht es im Detail?
Das Energiesystem der Zukunft muss 3 strukturelle Veränderungen durchlaufen.

Entkarbonisierung: Der Anteil der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien soll bis 2050 von aktuell 20% auf 85% steigen, um die CO2-Emissionen zu verringern. Dabei soll sich der Anteil an Solar- und Windkraftkapazität bis 2030 gegenüber 2020 vervierfachen und der Anteil von Wind- und Sonnenenergie an der Stromerzeugung bis 2050 von 10% auf 70% steigen.

Elektrifizierung: Es wird erwartet, dass der Anteil der Elektrizität am Endenergieverbrauch bis 2050 aufgrund der Zunahme von Elektrofahrzeugen von 20% auf nahezu 45% steigen wird. Dabei werden sich die jährlichen Elektroauto-Verkäufe bis 2030 im Vergleich zu 2020 mehr als ver18fachen. Hinzu kommt die generelle Umstellung von 80% der heutigen Energie für Verkehr, Wärme und Industrie auf Strom.
Quelle: Internationale Energieagentur (IEA) - Mai 2021.

Effizienzsteigerung: Die Energieintensität der Weltwirtschaft muss bis 2050 um fast zwei Drittel sinken, um den Anstieg des Gesamtstromverbrauchs zu begrenzen. Das Wachstum des Energieverbrauchs verlangsamt sich durch die Entwicklung und den Einsatz von energieeffizienten Technologien als Hauptfaktor.
Quelle: Internationale Energieagentur (IEA) - Mai 2021 Anmerkung: MJ = Megajoule; BIP = Bruttoinlandsprodukt in Kaufkraftparität.

Kann man als Anleger von dieser Entwicklung auch finanziell profitieren?
Der MEDIOLANUM Best Brands Energy Transition (IE000V4RVQ80) Fonds bietet als einer der wenigen am Markt etablierten Fonds genau diese Investitionsbreite. Ein Fonds, der von den innovativen Spezialisten der Mediolanum International Funds Ltd. (MIFL) im Juli 2022 extra neu aufgelegt wurde, um dieses spannende, zukunftsträchtige Thema zu fokussieren.

Und der bisherige Erfolg unterstreicht eindrucksvoll die herausragende Konzeption. Seit dem 08.07.2022 konnte der Fonds per Stichtag 19.2.2023 weit mehr als 100 Mio. EUR (!) Kundengelder akquirieren, die sich in dieser Zeit über eine Kurssteigerung von insgesamt 8,15% (BVI Methode) freuen können. Damit liegt er in der absoluten Spitzengruppe der ohnehin wenigen, vergleichbaren Fonds und lässt den Durchschnitt der Peergroup „MSCI Global Alternative Energy“, der ein Ergebnis im selben Vergleichszeitraum von –7,85% aufweist, um 16% weit hinter sich! Und dies über in nur knapp 8 Monaten und in einer extrem schwierigen Phase für Aktienfonds, was schon ein echtes Ausrufezeichen darstellt.

Ein Blick in die Fondsdetails
Interessant ist auch, dass der Fonds, im Unterschied zu vielen internationalen Aktienfonds, als Kerninvestment Firmen aus Europa und den USA mit jeweils ca. 40%

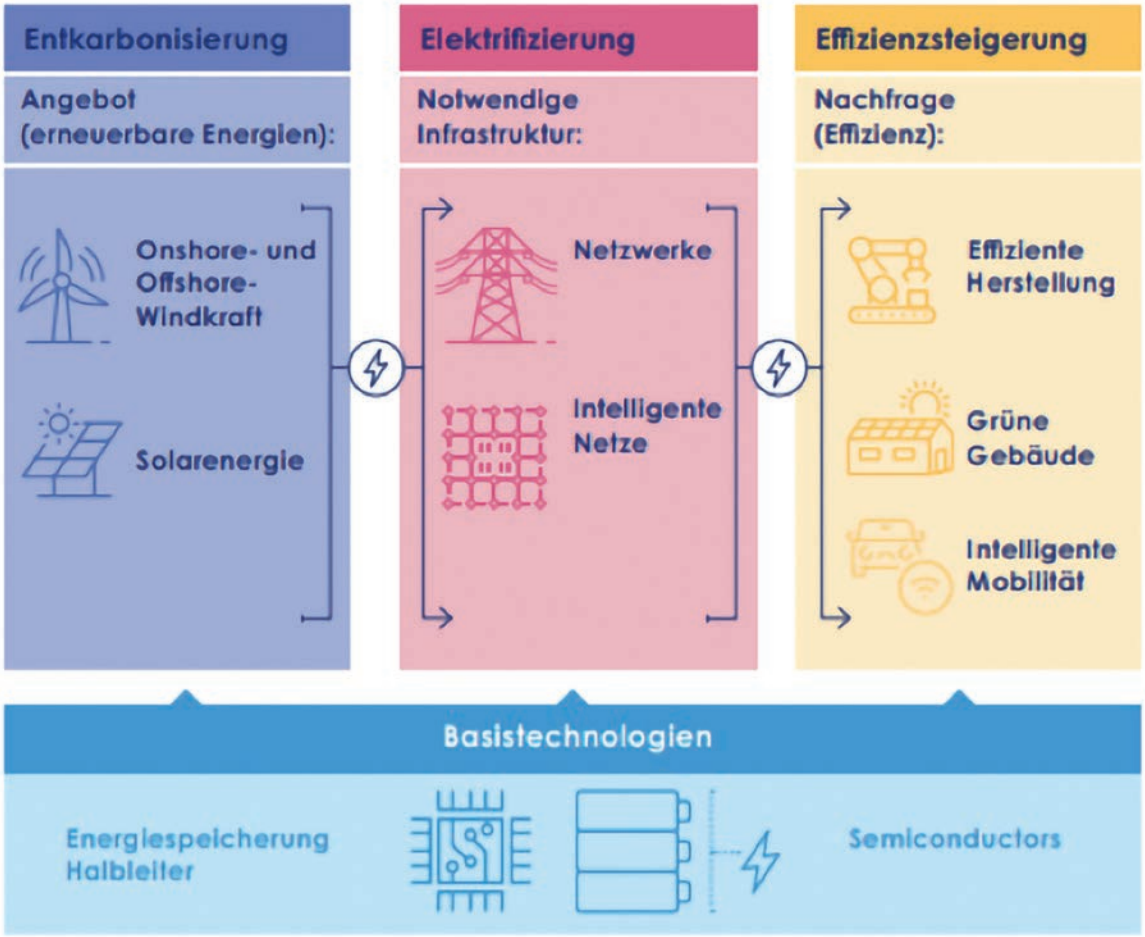
nahezu gleichmäßig gewichtet. Ein berühmtes Beispiel ist der weltweit agierende Windkrafthersteller „VESTAS“ mit Hauptsitz in Dänemark. Ein weiteres, spannendes Firmenbeispiel ist „ORMAT TECHNOLOGIES INC.“ ein US-Unternehmen, das Geothermiekraftwerke errichtet und betreibt und Komponenten für Geothermiekraftwerke entwickelt, herstellt und vertreibt. „Sunnova Energy International Inc.“ als drittes Beispiel ist ein amerikanischer Energiedienstleister (Energy as a Service), der photovoltaische Solarenergieerzeugungssysteme, Batteriespeicherprodukte, Ladegeräte für Elektrofahrzeuge, Standby-Generatoren und andere Dienstleistungen hauptsächlich für Privatkunden anbietet.

Um solch attraktive Investitionsfälle frühzeitig zu identifizieren, hat Mediolanum International Funds direkt drei in diesem Segment erfahrene Fondsmanager mit der Verantwortung für das zukunftsorientierte Mandat beauftragt. Schroders trägt für 40% des Fondsvolumens die Verantwortung, ebenso KBI GI (Amundi-Gruppe). Die restlichen 20% liegen in den Händen von Pictet. Ein echtes Dreigestirn an Kompetenz für das Anlegerwohl.

Doch nicht nur für Investoren ist der Fonds spannend, auch Berater kommen auf ihre Kosten. Mit einer Bestandsprovision von ca. 1% p.a. ist der Fonds für diese Gruppe auch ein wirtschaftlich interessantes Investment.

Kein Wunder, dass der MEDIOLANUM Best Brands Energy Transition gemäß Artikel 9 TVO als „Impact-Fonds“ in der höchsten Nachhaltigkeitskategorie eingestuft ist, da er mit seinen fein ausgewählten Investitionen direkten Einfluss auf die Energiewende und damit den Klima- und Umweltschutz nimmt. Investoren erhalten über ein solches Fondsinvestment somit nicht nur eine attraktive Kapitalanlage, sondern auch noch ein Investment mit gutem Gewissen.

So lässt sich das Thema „Energiewandel“ mit voller Motivation und Überzeugung tatkräftig angehen.



Quelle: BNEF 2019, BP Energy Outlook 2018, Aurora Energy Research, Internationale Energieagentur (IEA) – Mai 2021, Pictet Asset Management 2022.

Quo vadis „Trend 200" im Jahr 2023?

Modelle zeigen im laufenden Jahr ein uneinheitliches Bild

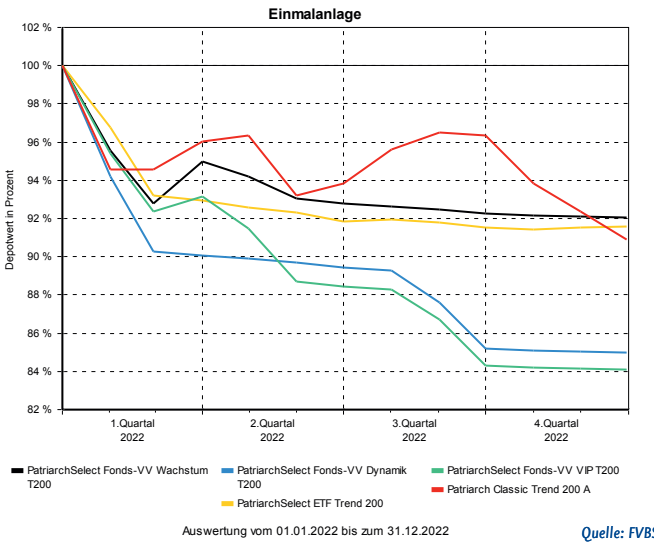
Timingkonzepte lieben klare Trends und Chartformationen. So erstaunlich es sich anhören mag, aber bezogen auf die verschiedenen Trendfolgestrategien der Patriarch war das Jahr 2022 dabei ein einigermaßen klar zu deutendes Jahr. Geprägt von einem klaren Abwärtstrend nach Ausbruch des Ukraine-Konfliktes, hieß es für die verschiedenen Patriarch-Strategien im Vorjahr eigentlich nur, ziemlich schnell mit überschaubarem Verlust aus dem Markt zu kommen und möglichst am Seitenrand zu bleiben. Denn das negative Chartbild blieb auch über den Verlauf des Jahres 2022 weitestgehend unverändert.

Schadensbegrenzung im Jahr 2022 überwiegend gut gelungen

Wie sich alle Timingstrategien der Patriarch im Vergleich im Vorjahr geschlagen haben, zeigt die folgende Grafik.

Paradebeispiele für die beschriebene Top-Positionierung waren die Strategien „Wachstum Trend200" und „ETF Trend200". Beide stiegen sehr schnell nach Ausbruch der Krise komplett aus dem Markt und blieben bis zum Jahresende unverändert in der Deckung (Cash). So mussten beide Strategien tatsächlich nur den Anfangsverlust hinnehmen und kamen mit einem „blauen Auge" von grob -8% für ihre Anleger aus dem Jahr 2022. Wie wichtig diese „Trendidentifizierung bzw. Trendtreue" war, sieht man an den beiden offensiveren Strategien „Dynamik Trend200" und „VIP

GRAFIK 1 **Trend 200-Strategien im Jahr 2022**



Quelle: FVBS

Trend200“. Beide Strategien liefen in 2022 einmal via Fehlsignal durch ein zwischenzeitliches Aufbäumen des Aktienmarktes in eine sogenannte Bärenfalle, was den Verlust auf grob -15% erhöhte und zu den beiden vorher betrachteten Strategien damit beinahe verdoppelte. Dies ist bei einem Trendfolgesystem nie auszuschließen, aber dennoch ärgerlich. So war das Ergebnisniveau dieser beiden Strategien in 2022 leider am Jahresende nur mittelmäßig. Erfreulich geschlagen hat sich ebenfalls die etwas dynamischere Drittel-Timing-Strategie des Patriarch Classic Trend 200 Dachfonds. Das Balanced-Mandat kam mit Hilfe dieses speziellen Absicherungssystems mit -9% Verlust für 2022 ins Ziel, was zu einer Jahresplatzierung unter den Top 20 Prozent der eigenen Peergroup führte! Ein sehr ordentliches Resultat.

Besonders wichtig, um den Patriarch-Ansatz wirklich zu verstehen, ist ein Blick auf die Volatilitäten aller Produkte. Eine Schwankungsbreite zwischen 4,5 – 7,5% in einem Jahr wie 2022 dürfte ihresgleichen suchen. Patriarch-Kunden konnten ruhig schlafen, weil sie wussten, dass ihr Verlustrisiko deutlich begrenzt war!

Ein Blick auf das Marktumfeld

Um die Patriarch-Resultate besser in Relation zu bringen, hat performer auch den Aktien- und Rentenmarkt im Jahr 2022 nachfolgend einmal betrachtet.

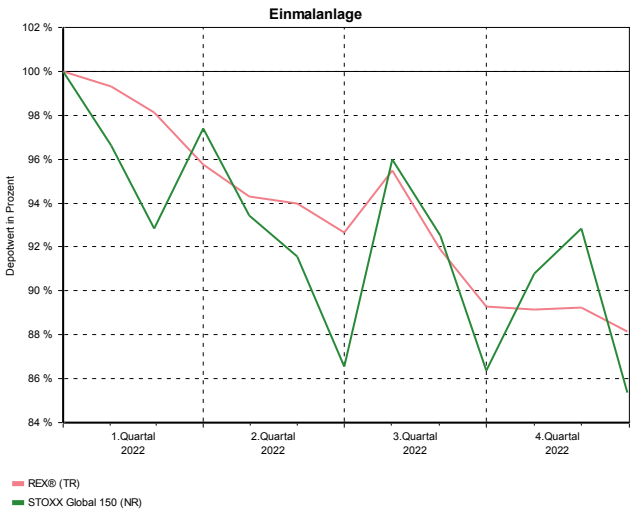
In der Grafik sehen wir, dass allein nur der Rentenmarkt (gemessen am REX) über die massiven Zinssteigerungen unglaubliche -12% verloren hat. Der breite, weltweite Aktienmarkt lag bei -14,6% (gemessen am STOXX Global 150). Viele Growth-lastige Aktienindizes liefen sogar beim doppelten Verlust aus. Wichtig aus Sicht des Patriarch-Ansatzes: Die Volatilität des Aktienmarktes liegt quasi beim DREIFACHEN Wert im Vergleich zur Mittelvolatilität der Patriarch-Strategien! Dieser „Nervenstress“ ist sogar mit bloßem Auge beim Betrachten der Grafik erkennbar, wenn man sich den hektisch fallenden Zick-Zack-Verlauf des Aktienmarktes im Jahr 2022 vor Augen führt. Welcher Anleger ist dafür schon emotional ausgelegt?

In guten, wie in schlechten Zeiten

Wie wichtig Kapitalsicherung ist, zeigt aber wohl erst ein Blick auf die Zwei-Jahres-Betrachtung. Denn Verlustminimierung in 2022 ist nur eine Seite der Medaille. Wie sieht es denn aus, wenn man das Jahr 2021 hinzunimmt? Immerhin war 2021 ein sehr erfreuliches Aktienjahr, welches ein Polster geliefert haben sollte. Bei den Patriarch-Strategien geht diese Rechnung auf, wie man in der folgenden Grafik sieht.

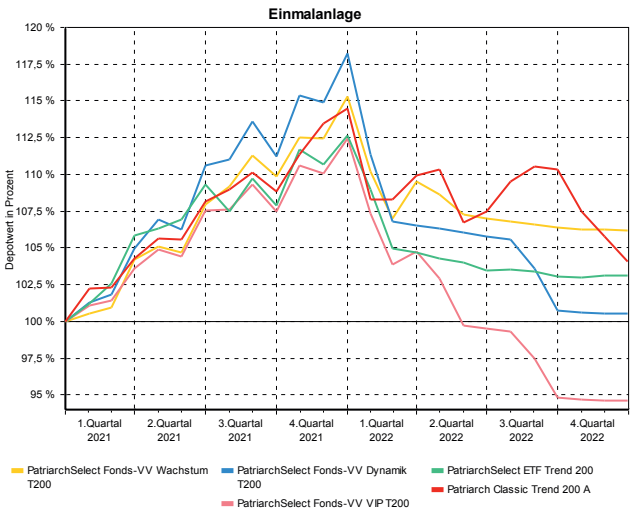
Mit Ausnahme der Strategie „VIP Trend200“ verloren Patriarch-Kunden mit keiner der Timing-Strategien ihre Vorjahresgewinne. Bei der Strategie „Wachstum Trend200“ blieb sogar nach laufenden Spesen eine ordentliche Jahresrendite von 3% p.a. über diesen Zeitraum übrig. Somit konnten Patriarch-Kunden das schwierige Jahr 2022 mit den Ergebnissen aus 2021 auffangen. Damit kann man als Anleger in einem Ausnahmejahr wie 2022 als Worst-Case-Szenario sicherlich gut leben.

GRAFIK 2 **Aktien- und Rentenmarkt im Jahr 2022**



Auswertung vom 01.01.2022 bis zum 31.12.2022 *Quelle: FVBS*

GRAFIK 3 **2-Jahresbilanz der Trend 200-Strategien**



Auswertung vom 01.01.2021 bis zum 31.12.2022 *Quelle: FVBS*

Nichts ist so alt, wie die Zeitung von gestern

Nach dieser kurzen Analyse der Ergebnisse im Jahr 2022 interessiert aber viel mehr, was für 2023 von den Patriarch-Strategien zu erwarten ist, denn schließlich scheint sich das Marktumfeld im laufenden Jahr verändert zu haben. Die Zinserhöhungen zur Inflationsbekämpfung gehen zwar munter weiter, aber der Aktienmarkt zeigte sich davon relativ unbeeindruckt und recht positiv zum Jahresanfang. Insbesondere in Deutschland und in Asien. Aber auch die im letzten Jahr stark gescholtenen Growth-Werte, insbesondere der Technologiesektor, erleben eine kleine Renaissance. In den USA dagegen tritt der Aktienmarkt eher auf der Stelle. Zu groß sind hier die Rezessionsängste. Doch nach einer wahren Rally im Januar kam der Aktienmarkt auch in Deutschland gegen Ende Februar wieder etwas zurück. Wie beurteilt das Trend 200-System nun dieses veränderte Börsenbild für dieses Jahr?

Keine einheitliche Linie erkennbar

Dazu schauen wir uns die derzeitigen Positionierungen zu Redaktionsschluss dieses performers (Ende Februar 2023) an. Dabei sei daran erinnert, dass jede Trend 200 Absicherungsstrategie ihre eigene, individuelle Signalgebung auf die eigene, hinterlegte Benchmark bezogen besitzt. Das ist in der aktuell ziemlich unentschiedenen Marktphase von Bedeutung, denn die Positionierung der verschiedenen Trend 200-Strategien bietet kein einheitliches Bild. So ist die offensive ETF-Trend200-Strategie bereits wieder voll im Markt investiert, während die Strategien „Wachstum Trend200“, „Dynamik Trend200“ und „VIP Trend200“ diesen Sprung in den Aktienmarkt noch nicht gewagt bzw. kein Signal dazu erhalten haben. Dort fehlen per Ende Februar noch 2,75% bis 4,5% weitere Kurssteigerung bis zur finalen Trendbestätigung. Bei einer Fortsetzung des aktuellen Marktrücksetzers dagegen, verbleiben diese Strategien natürlich in Cash.

Selbst das sensiblere Drittel-Einstiegs-System der beiden Dachfonds Patriarch Classic Trend 200 und Patriarch Select Chance kann sich zu einem gänzlichen Markteinstieg per Ende Februar noch nicht durchringen. Derzeit sind beide Fonds lediglich mit 1/3 ihres möglichen Aktienexposures im Markt engagiert. Hier wechselt die Positionierung mit den Marktbewegungen logischerweise ein wenig dynamischer, sodass man im Februar schon alle möglichen Positionierungen zwischen keinem Aktienexposure bis zu 2/3 Aktienexposure sehen konnte. Jedoch bisher noch kein Vollinvestment!

Aktienmarkt im Niemandsland?

In jedem Fall können wir von Seiten der Redaktion wohl festhalten, dass die aktuelle Marktphase dem Trend 200-System die volle Aufmerksamkeit abverlangt. Ein klarer Trend wie letztes Jahr scheint derzeit noch nicht gefunden. Ob wir uns am Beginn einer nachhaltigen Aufwärtsphase oder innerhalb einer Bärenmarktrally befinden, ist noch nicht erkennbar. Eigentlich auch kein Wunder, wenn wir die Situation fundamental und losgelöst von der Charttechnik betrachten. Einerseits hält die Kriegssituation an, andererseits ist die Rezessionsfrage weiter ungeklärt. Vieles scheint aber auch in den Kursen bereits verarbeitet zu sein.

Vermutlich ist es für Anleger kein schlechtes Gefühl, wenn die Trend 200-Strategien das derzeitige Szenario so sensibel verfolgen und die Allokationspositionierungen danach ausrichten. Es kann nicht jedes Jahr so eindeutig (negativ) wie 2022 sein. Im Jahr 2023 könnte die finale Jahresrendite deutlich mehr von der richtigen Positionierung abhängen…

Ein Highlight in den Highlands

Patriarch Beratersymposium 2023 in Schottland

Von wem kann man sich wohl am besten Tipps zum Sparen holen? Vermutlich von einem Schotten.

Somit dürfte das Heimatland von Nessie damit auch ein ideales Basiscamp für das vom 7.-10 Mai anstehende Beratersymposium 2023 sein, dachte sich wohl die Patriarch Multi-Manager GmbH und gab Schottland damit den Vorzug vor den anderen noch zur Auswahl stehenden Alternativdestinationen. Wie performer erfahren durfte, liegt der genaue, von der Patriarch gewählte Standort, mitten in den Highlands in der Nähe des berühmten Loch Lomond. Da sollte es sich nach der Landung in Edinburgh und einem kurzen Transfer wohl einerseits gut arbeiten lassen und andererseits auch für das Auge genug geboten sein.

Zwei Neulinge unter den Referenten

Wie in den Vorjahren auch, wird fachlich einmal mehr nur das Feinste geboten. Auf der einen Seite durch Investmentriesen wie Franklin Templeton, Morgan Stanley, BNP Paribas, AB Alliance Bernstein, Mediolanum International Funds oder der DJE Kapital AG. Ergänzt aber eben auch um langjährig begleitende, exzellente Investmentboutiquen wie Prometheus oder Prima. Natürlich garniert mit der eigenen Investmentexpertise der Patriarch. Und abgerundet mit dem Besten aus dem Versicherungsbereich aus den Häusern AXA und Mediolanum International Life.

Doch in diesem Jahr ergänzen on top noch zwei Newcomer das erlesene Referententeam. So wird das Fondsmanagement von Rosenberger, Langer & Cie., sowie der INVIOS GmbH das Vortragsspektrum mit ihren Markteinblicken erweitern.

Networking in angenehmem Ambiente

Nicht nur darauf dürfen sich die 20 teilnehmenden Finanzberater freuen. Das Beratersymposium legt seit eh und je besonderen Wert auf die ausgiebige Option zum Networking untereinander. Neben den garantiert spannenden Gesprächspartnern bietet die Hotelanlage Crieff Hydro hierzu alle Varianten an Meetingpoints, die man sich nur vorstellen kann, wie Patriarch gegenüber performer preis gab. Und damit sind nicht nur die klassischen Seminarräume gemeint. Es bietet sich beispielsweise auch ein Austausch in der herrlichen, weitläufigen Parkanlage des Hotels an. Ebenso wie ein Gespräch bei einem kleinen Snack im landestypisch integrierten Hotelrestaurant. Oder vielleicht lieber bei einem edlen Whiskey an der Bar? Ein ganz besonderes Highlight des Hotels sind die über 100 Jahre alten viktorianischen Bäder. Wie wäre es da mit einem gemeinsamen, geschäftlichen Saunagang ganz im Stile der Lords and Ladies des schottischen Hochadels?

So oder so scheint die Patriarch aus performer-Sicht einmal mehr bei den Vorbereitungen nichts dem Zufall überlassen zu haben, damit das Comeback des beliebten Beratersymposiums nach 4 Jahren coronabedingter Pause bestmöglich gelingt und definitiv nichts zu wünschen übrig lässt. Man kann die Teilnehmer zu diesem Wissensforum um dieses Erlebnis bereits jetzt schon nur beneiden…

mediolanum INTERNATIONAL FUNDS · patriarch. MULTI-MANAGER GMBH · BNP PARIBAS · Morgan Stanley · Rosenberger, Langer & Cie.

DJE KAPITAL AG · AllianceBernstein · Prometheus · Franklin Templeton Investments · prima Fonds · INVIOS Institut für Vermögenssicherung & Asset Management

Bei Rosenberger, Langer & Cie. werden die Karten neu gemischt

Für 2023 heißt es „alles zurück auf Start“

Wohl kaum ein Mischfonds hat in den letzten drei Jahren eine so turbulente Zeit erlebt wie der Multi AXXION Concept B (WKN: A1XBKZ) aus dem Hause des Bad Sodener Vermögensverwalters Rosenberger, Langer & Cie. (nachfolgend RLC). Nicht umsonst wurde der Fonds in den letzten Jahren immer wieder mit goldenen Bullen vom Finanzen Verlag für seine Ergebnisse ausgezeichnet. Zuletzt erneut im Jahr 2022. Verständlich, denn wenn man sich das 3-Jahres-Ergebnis per Stichtag 28.02.2023 im Vergleich zur Peergroup „Mischfonds Aktien + Anleihen Welt“ anschaut, sieht man eine enorme Outperformance des 4,5fachen Ergebnisses p.a. (!) des Peergroup-Durchschnitts. Zugegeben, mit deutlich höherer Volatilität, aber dennoch sehr bemerkenswert. Mit diesem Resultat liegt die Fondsrosine des Vermögensverwalters über den betrachteten Zeitraum unter den ersten 3% seiner gut 1800 Fonds umfassenden Peergroup. So weit, so gut.

Deutlich unterschiedliche Jahresergebnisse

Schaut man etwas genauer hin, sieht man jedoch auch, dass mit 2020, 2021 und 2022 drei sehr unterschiedliche Jahre hinter dem Fondsmanagementteam von RLC liegen. Beginnend im Jahr 2020 mit einer beinahe übermenschlichen Performance von +64,5% für einen Mischfonds in einem normalerweise durch den Corona-Crash extrem ungemütlichen Börsenumfeld. Aber eben mit einem besonders guten Krisenmanagement beim Multi AXXION Concept B. Zwar gab es vom Höchststand am 20.2.2020 in den ersten 5 Wochen einen Kursrücksetzer von zwischenzeitlich 19%, dieser Einbruch wurde aber schon über 4 Monate komplett aufgeholt und danach kannte die Kursrally im Fonds kein Halten mehr. Die selektierten Einzelwerte punkteten enorm und bescherten dem Fonds ein Ergebnis, welches Anleger jubeln lies und die Konkurrenz zum Staunen brachte.

2021 erfolgte dann „die Erdung“ des Erfolgskonzeptes. Das Marktumfeld drehte von Growth zu Value und favorisierte nun andere Branchen und Themen, sodass die allokierten Werte im Multi AXXION Concept B nicht erneut punkten konnten. Das Jahresergebnis von -2% für 2021 war grundsätzlich kein Beinbruch für die erfolgsverwöhnte Anlegerschaft, stellte aber doch eine Underperformance des Fonds in einem eigentlich guten Börsenumfeld dar.

Im Katastrophenjahr 2022 (Corona, Lieferkettenproblematik, Ukraine-Krieg, Inflation etc.) konnte sich der RLC-Fonds das ganze Jahr nicht entscheidend von seiner Peergroup absetzen und landete mit -15,8% im Mittelfeld seiner Mitbewerber Zum zweiten Mal in der Fondshistorie (nach 2018) musste der Fonds ein zweistelliges Minus für seine Investoren hinnehmen. Das Risiko, gemessen durch die Volatilität, ist jedoch in diesem anspruchsvollen Umfeld mit gerade mal 9% gering ausgefallen, was insbesondere auf das erfolgreiche Risikomanagement zurückzuführen ist.

Hausaufgaben sind gemacht

Das Fondsteam von RLC hat sich den Herausforderungen der beiden letzten Jahre gestellt und die Zeit hinter den Kulissen parallel intensiv dazu genutzt, den eigenen Investmentprozess zu verbessern.

Das Investitionsverfahren wurde ebenso verfeinert und das Anlageuniversum auf zwei Ebenen (Basis Nasdaq 100 + ausgewählte Einzelthemen on top) optimiert.

Und 2023?

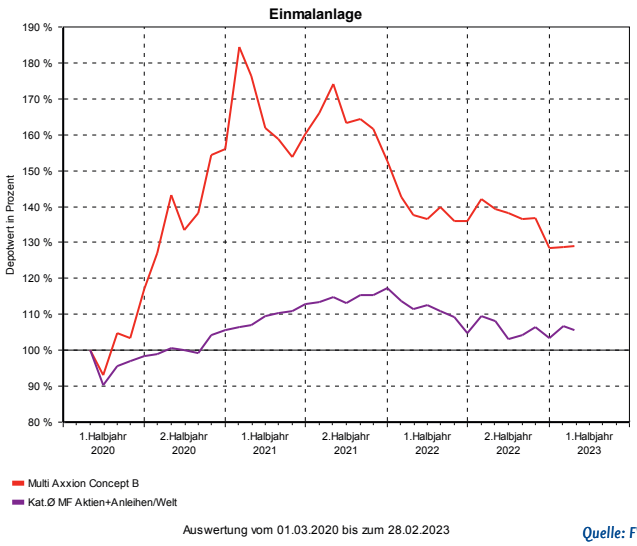
Das RLC-Team ist sich sicher, dass ihr Fonds im Jahr 2023 wieder zu alter Stärke zurückfinden wird. Die ersten 2 Monate in diesem Jahr sprechen zumindest auch für einen stabilen Jahresstart. Nun ist dem Managementteam von RLC verständlicher Weise daran gelegen, die Vermittlerschaft über die Anpassungen im Investmentprozess zu informieren. Dazu bietet sich im laufenden Jahr reichlich Gelegenheit, das Fondsmanagement vor Ort zu treffen. So sind die Herren Andreas Langer und Marcus Mößinger beispielsweise rund um den Fondskongress gemeinsam mit der Patriarch sehr präsent. Sowohl beim Vortrag auf der Eröffnungsveranstaltung der Patriarch, als natürlich auch am Patriarch-Messestand über den 29. und 30.3.23. Die Teilnehmer am Patriarch Beratersymposium dürfen sich ebenfalls auf die erstmalige Partizipation von RLC am beliebten Wissensforum freuen.

Die Weichen sind also gestellt und am 31.12.23 wird erneut Fazit gezogen. Vermutlich wären alle Beteiligten gar nicht böse darum, wenn nach drei besonders herausfordernden Jahren einfach einmal wieder ein ruhiges Verlaufsjahr bevorstehen würde. Komme es aber, wie es wolle, das Team von RLC hat sich mit dem Multi AXXION Concept B für alle Eventualitäten gut aufgestellt.

ROSENBERGER, LANGER & CIE.

Angenehm anders

GRAFIK 1 **Fonds vs. Peergroup über 2 jahre**



Quelle: FVBS

Zwischen Wissen und Whiskey

Mediolanum öffnet seine Pforten in Dublin zum Vermittlerbesuch

Finanzgeschäft lebt von Vertrauen. Da hat man es als Marke mit zwar großem Bekanntheitsgrad in Italien und Spanien, aber noch ausbaubarer Markttiefe in Deutschland, nicht gerade leicht. Das weiß natürlich auch die Führungscrew von Mediolanum, von dessen Brand hier die Rede ist.

Was fördert also Vertrauen? Natürlich maximale Transparenz.

So lud Mediolanum in der zweiten Jahreshälfte 2022 zweimal deutsche Gäste zu sich in den Dubliner Firmensitz ein. Im dortigen, zertifizierten „green Building The Exchange" kann man als Besucher direkt zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Denn dort befindet sich zum einen die Zentrale der Fondsgesellschaft Mediolanum International Funds (von den Aktiennettomittelzuflüssen im Jahr 2022 immerhin die Nr. 1 im Nichtbankenvertrieb) und zum anderen der Sitz der Versicherungsgesellschaft Mediolanum International Life. Beide gegründet 1997 und seit 2021 nun für den freien deutschen Markt verfügbar. Daher ist es natürlich wichtig, darüber detailliert informiert zu sein. Knapp 150 Mitarbeiter sind in Dublin für Mediolanum tätig und kümmern sich beispielsweise um die Managerselektion für alle 70 Mediolanum Fonds mit knapp 50 Mrd. € AuM oder verwalten die zahlreichen Versicherungsverträge für die Mediolanum-Kunden. Wer lässt sich hier schon gerne in die Karten schauen?

Mediolanum hat damit offensichtlich kein Problem. Im Gegenteil, für besuchende Berater aus Spanien und Italien standen hier schon immer alle Türen offen, doch für das deutsche Publikum betrat man nun Neuland.

Erst die Presse, dann die Berater

Zunächst lud Mediolanum im Sommer 2022 deutsche Pressevertreter zum Fondsmanagertalk nach Dublin ein und bot den Journalisten die Gelegenheit, sich mit allen Mediolanum-Fondsmanagern und -Fondsanalysten ausgiebig auszutauschen.

Im Dezember 2022 hatte dann eine erste deutsche Beraterdelegation die Gelegenheit, den irischen Firmensitz zu besuchen. Patriarch selbst nutzte in Persona von Michael Kopf und Dirk Fischer ebenfalls die Gelegenheit, die Gruppe zu begleiten. Nach einer ausführlichen Bürobesichtigung der verschiedenen Abteilungen ging es dann an ein breites Vortragsprogramm. Dazu hatte Mediolanum als Referenten wirklich alles aufgefahren, was Rang und Namen hat.

Für die deutschen Gäste nur das Beste

So berichtete beispielsweise Chief Investment Officer Christophe Jaubert über den generellen Investmentansatz des Hauses Mediolanum International Funds. Mit Brian O´Reilly erläuterte nachfolgend der Head of Market Strategy die eigentliche Kernkompetenz und damit das Herzstück von Mediolanum International Funds, die Managerselektion. Praxisbeispiele hierzu wurden dann präsentiert durch den Head of Multi-Management-Team, Giorgio Carlino. Den bei Mediolanum hoch angesetzten „grünen Blickwinkel" des Hauses aus der Produktentwicklungsebene heraus präsentierte anschließend Karoline Keane, die Head of Product Development. Doch auch die Versicherungsseite kam nicht zu kurz. Hier erntete Cian Gough großen Applaus, welcher seine Ausführungen zur Mediolanum Versicherungswelt zum Erstaunen aller Gäste in tadellosem Deutsch vortrug. Luca Matassino, der Chief Business Officer des Hauses, führte alle gehörten Aspekte aus der Kundennutzensicht zusammen und rundete einen extrem informativen Tag im Austausch mit dem gebündelten Who is Who der Mediolanum-Fachkompetenz ab.

Gemeinsamer Ausklang

Bei so viel „Nahrung fürs Hirn" darf natürlich das leibliche Wohl nicht zu kurz kommen, was in Dublin wahrlich nicht schwerfällt. So wurden die deutschen Gäste von ihren irischen Gastgebern zunächst bei einem Whiskey-Tasting in die besonderen Genüsse des Inselstaates eingeführt. Immerhin behaupten die Iren (zum Ärgernis aller Schotten) nach wie vor steif und fest, dass das „Wasser des Lebens" (gälisch für Whiskey) im neunten Jahrhundert von irischen Mönchen erstmals entwickelt wurde. Die dafür besichtigte kleine Destillerie bot ein ganz besonderes Ambiente, ist sie doch in einer alten Kirche beheimatet. Im Anschluss ging es gemeinsam ins Steakhaus, um bei einem Glas heimischen Guinness den Abend ausklingen zu lassen.

Definitiv eine Reise wert

Doch auch unabhängig von Mediolanum ist Dublin mit Sicherheit eine Reise wert, denn die Finanzmetropole boomt! Die deutschen Besucher konnten sich bei einem Stadtbummel in Eigenregie davon selbst überzeugen. Es wird an allen Ecken und Enden architektonisch hochspannend und sehr modern gebaut, um der Expansion der zahlreichen Finanzfirmen in Dublin nachzukommen. Qualifizierte Arbeitskräfte sind absolute Mangelware und Wohnraum in der City ist rar. Die Einheimischen sind stets freundlich und hilfsbereit und lieben ihre Stadt. Weihnachtlich beleuchtet, wie auf einigen Impressionen zu sehen, wirkt Dublin dann noch beeindruckender.

Die beiden deutschen Delegationen, Journalisten wie Berater, haben ihr Kommen somit mit Sicherheit nicht bereut und haben nun einen ganz anderen Zugang zur Mediolanum-Welt erhalten. Man darf das Mediolanum-Team dabei ruhig auch ein wenig um deren Arbeitsumfeld beneiden:

Dublin und ebenso Mediolanum als Arbeitgeber sind aktuell eindeutig „places to be".

Quelle: Patriarch

Nach schweren Zeiten wieder zurück in der Erfolgsspur

The Digital Leaders Fund grüßt zum Jahresbeginn 2023 von der Spitze

Wenn man Baki Irmak, den Fondsmanager des THE DIGITAL LEADERS FUND (WKN: A2H7N2), und das den Fonds vertriebsbetreuende Team der Patriarch zu dem dritten gemeinsam Jahr 2022 befragen würde, gäbe es vermutlich schon einmal strahlendere Gesichter.

Wechselbad der Gefühle

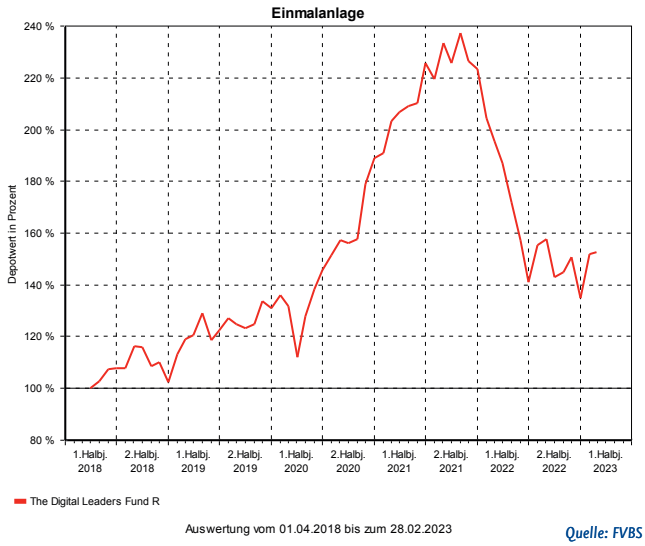
Kein Wunder, denn in den ersten beiden Jahren der Partnerschaft flog das Digitalisierungsthema dank der exzellenten Arbeit des Fondsmanagements von Rekordhoch zu Rekordhoch und Berater wie Kunden waren überglücklich mit diesem toll performenden Investment. Das Jahr 2022 brachte die zuvor permanente Erfolgsstory dann jedoch extrem stark ins Stottern. Der Grund ist bekannt. Die vom Fondsmanagement favorisierten Growth-Werte aus dem Digitalisierungsbereich waren plötzlich „out“ und der Fonds deswegen im freien Fall. Baki Irmak und die Patriarch wurden zwar nicht müde, bei jedweder Möglichkeit aufzuzeigen, dass „die digitale Spur“ bei allen allokierten Werten weiterhin intakt ist, die Werte nach wie vor enormes Geld verdienen und die Bewertung der investierten Aktien über den Kursrückgang quasi schon auf einem Value-Niveau angekommen war – aber, wenn der ganze Bereich der Growth-Werte einen wahren „Sell-off“ erlebt, können auch die besten Titel nicht dagegenhalten. Im Dezember 2022 kam es dann als negativ gefühltes Sahnehäubchen noch zum finalen Ausverkauf im Technologiesegment. Da hieß es erst einmal kräftig durchatmen.

Eine Frage des Einstieges

Natürlich ist eine solche Betrachtung immer eine Frage des Investitionstages, wie die folgende Grafik zeigt.

Den Kunden aus der frühen Phase des Fonds wird der Kursrückgang zwar auch nicht egal sein, aber sie können den Drawdown gut verkraften. So weist der Fonds in der Betrachtung seit Auflage vor knapp 5 Jahren immer noch ein beachtliches Plus von 9% p.a. nach

GRAFIK 1 **Fondsentwicklung seit Auflage**



Quelle: FVBS

laufenden Spesen auf (Stichtag 28.2.23)! Damit liegt der Fonds auch weiterhin gut unter den ersten 15% seiner enorm großen Peergroup „Internationale Aktienfonds“. Die Investoren, die rund um den Peak im Herbst 2021 investiert haben, werden natürlich verständlicherweise weniger begeistert sein, denn diese müssen erst einmal wieder ihre entstandenen, deutlichen Verluste aufholen.

Übrigens zeigt eine solche Sichtweise (bei einer Volatilität des Fonds von 22) ganz nebenbei, was für ein attraktives Sparplanprodukt THE DIGITAL LEADERS FUND ist. Bei einem Sparplan geht es ja nicht um ein besonders gutes Timing wie für eine Einmalzahlung, sondern um das vorhandene Cost-Average-Potential. Und das ist sicherlich ganz erheblich.

Durchhalten scheint sich zu lohnen

„Am THE DIGITAL LEADERS FUND kann man ablesen, dass unsere Überzeugung für einen Investmentansatz unabhängig von irgendeiner Börsenphase besteht“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Wenn wir in den Jahren 2020 und 2021 Rückenwind, dafür in 2022 massiv Gegenwind hatten, sind das jeweils nur existierende Rahmenbedingungen rund um eine klare Kernidee und Grundsatzentscheidung. Beides beeinflusst aber final nicht die Produktqualität.

Genau wie das Fondsmanagement seine Analysetätigkeit in guten, wie schwierigen Marktphasen konstant betreibt, so gilt das für unser Team auch für die Betreuungsarbeit rund um das Fondsmandat“, ergänzt Fischer. „Was bei dem deutlich negativen Kursverlauf im Jahr 2022 jedoch stark auffällt, ist, dass die Anteilszahl des THE DIGITAL LEADERS FUND nicht geschrumpft ist! Will sagen, daran ist abzulesen, dass die Investoren trotz sehr schwachem Ergebnis in 2022 nicht verkauft, teilweise sogar nachgekauft haben. Der starke Betreuungsaufwand des Fondsmanagementteams und des Patriarch-Teams hat die Investoren durch das schwierige Vorjahr hindurch bei der Stange gehalten. Baki Irmak und sein Team waren immer um maximale Transparenz und jede Art von Argumentationshilfen bemüht. Das hat sich ausgezahlt und überzeugt. Darauf konnten wir dann im direkten Vermittlerkontakt gut aufsetzen“, ergänzt Fischer. „Das muss uns erst einmal jemand mit einem anderen Produkt bei einem ähnlichen Performancerückschlag nachmachen“.

GRAFIK 2 **Beeindruckender Jahresstart**

The Digital Leaders Fund	20,3%
MSt. Gl. Opportunity $ A	18,7%
MSt. Global Insight Fund	18,4%
Baillie G. Long Term Gl. Growth	16,4%
Xtr. LPX Private Equity	15,5%
Baillie G. Worldwide Discovery	14,8%
Siemens Global Growth	13,3%
LOYS Aktien Global P	13,2%
iShares L. Private Equity ETF	13,0%
Treadn. Gl. Smaller Comp. AE	12,9%
WM Aktien Global UI B	3,9%
Nordea GL Stable Eq BP	3,7%
Patriarch Cl. Divid. 4 Plus A	3,7%
DWS ESG Equity Income LD	3,6%
DWS Global Value LD	3,0%
Fidelity Gl. Dividend A $ acc	3,0%
FvS Dividend R	2,7%
Deka-DividendenStrat. CF	2,6%
DWS Top Dividende LD	1,6%
iShares MSCI World Min Vola ETF	0,9%

Quelle: Euro am Sonntag

Und der Lohn scheint sich endlich einzustellen. Die qualitativ hochwertigen, doch „ausgebombten“ Werte im Fonds erleben im laufenden Jahr endlich die lang erwartete Kurs-Renaissance und lassen nun die komplette Konkurrenz hinter sich! Satte 14,5% Plus in nur zwei Monaten (Stand 28.2.2023) können sich wirklich sehen lassen. Nach den ersten 6 Wochen des Jahres lag der Fonds lt. Euro am Sonntag sogar mit über 20% Plus auf Platz 1 seiner gut 2500 Mitbewerber umfassenden Peergroup! Grafik 2 zeigt diese beeindruckende Outperformance.

Bestätigung vonnöten

So sehr sich alle Beteiligten über diese Bestätigung nach harter Überzeugungsarbeit freuen, so sehr weiß auch jeder, dass eine Schwalbe noch keinen Sommer macht. Somit ist zu hoffen, dass mit dieser Trendwende auch die lange zuvor herrschende positive Konstanz der Fondsergebnisse wieder zurückgekehrt ist. Allein von der Fleißkomponente, aber natürlich auch von der Kundenzufriedenheit, wäre dies allen Beteiligten zu gönnen. Bleibt abzuwarten, was das laufende Jahr bezogen auf den Fonds noch an (hoffentlich positiven) Überraschungen bereithält. Langweilig wird es um den THE DIGITAL LEADERS FUND ja anscheinend nie…

Der „Fondsvermögens-verwaltungs-Wrapper“

Die A&A Superfonds-Police positioniert sich als klare Speziallösung

Stattliche 13 Jahre hat die Labelpolice der Patriarch Multi-Manager GmbH nun schon an Historie. Die Vorteile des Produktes sind nach wie vor zahlreich, aber manche Aspekte kristallisieren sich bei Maklern mit der Zeit eben als besonders wichtig heraus. Hört man sich in der Vermittlerschaft ein wenig um, scheint das bei der A&A Superfonds-Police eindeutig das breite Angebot an beinhalteten Fondsvermögensverwaltungslösungen zu sein.

Drei Lösungen in einem Angebot

Kein Wunder, denn die meisten Policen können nicht eine einzige, echte Fondsvermögensverwaltung als Inhalt im anwählbaren Fondsuniversums aufweisen. Bei der A&A Superfonds-Police stehen dagegen direkt drei FVV-Familien zur Auswahl. Zum einen die PatriarchSelect FVV-Familie als klassische buy-and-hold-Lösung mit unterschiedlichen Aktienquoten je nach Risikoneigung des Kunden. Zum anderen die PatriarchSelect FVV Trend 200-Lösungen als Timingansatz in diesem Segment, entweder mit aktiven Fonds oder in der ETF Variante. Als drittes dann mit den Liontrust-Strategien, der beliebten, englischen FVV-Lösung, als weitere Option. Somit kann man mit vollem Recht wohl über eine echte Spezialisierung der A&A Superfonds-Police unter den Fondspolicenanbietern sprechen, die viele Berater offensichtlich sehr attraktiv finden.

Warum ist das Konzept so spannend für Berater und Kunden?

Kein Wunder, dass der Ansatz sich so guter Resonanz erfreut, denn für die Kundin bzw. den Kunden bringt er das Maximum an Risikostreuung und somit schwankungsarmer Wertentwicklung. Hinzu kommt ein einzig-

artiger Produktzugang, denn im Direktgeschäft könnte ein Interessent jede der auswählbaren Fondsvermögensverwaltungen erst ab 5000€ bzw. 10.000€ einmalig erwerben. Innerhalb der Police kann der Kunde selbst in einer Kinderpolice mit reduziertem Mindestbeitrag auf 25€ p.M., statt normalerweise 50€ p.M. Minimum, seinen Sparanteil auf drei unterschiedliche FVV-Konzepte verteilen. Absolut einzigartig. Mehr gebündelte Kompetenz, Erfahrung und aktives Management in einer Lösung dürfte wohl schwierig zu finden sein.

Neben diesem vorstehend aufgezeigten, erheblichen Kundennutzen hat aber auch der Berater zahlreiche Vorteile. So ist er aus der gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) lästigen, anlassbezogenen Nachberatungspflicht über diesen Ansatz, im Gegensatz zum Einzelfondspicking innerhalb einer Police, ein für alle Mal raus. Eine enorme, bürokratische Erleichterung. Und auch der Berater hat ein hohes Interesse an einem ruhigen und konstanten Verlauf der Rückkaufswertentwicklung über die Fondsvermögensverwaltungslösungen, da dies eine ruhige und zufriedene Kundenbeziehung garantiert.

Dazu hat die Beraterin bzw. der Berater auch keinerlei Mitbewerber. Und wer hat nicht gerne etwas Exklusives im Produktkoffer? Denn zum einen gibt es die Police selbst nur über wenige, ausgewählte Vertriebswege. Zum anderen gibt es keines der drei Fondsvermögensverwaltungsprodukte in irgendeiner anderen Police. Mehr Alleinstellungsmerkmal geht wohl kaum.

Auch als „grüne Lösung“

Doch kann man mit diesem Ansatz auch Policenkunden mit ausgeprägten Nachhaltigkeitspräferenzen zufriedenstellen? Auch im Policenbereich ist die Abfrage dieser ESG-Vorlieben seit 2022 Pflicht und damit enorm wichtig geworden. Auch dies geht mit der A&A Superfonds-Policen Fondsvermögensverwaltungswelt. Allerdings wird dann aus dem Dreiklang an FVV-Lösungen ein Zweiklang, da die Liontrust-Produktlösungen als „non green“ nach Artikel 6 TVO aufgestellt sind und bei einer solchen Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden dann zur Auswahl wegfallen.

AXA hat bei den Kosten nachgebessert

Einen einzigen Kritikpunkt gibt es stets bei Fund-of-funds-Lösungen innerhalb einer Police – und das sind die Kosten. Verständlich, denn aktives, hochdekoriertes Management und maximale Risikostreuung haben natürlich ihren Preis. Obwohl das Preisargument sogar nur teilweise berechtigt ist, denn eine Fondsvermögensverwaltung wird im Unterschied zum Erwerb im Direktgeschäft „flat“ in eine Police gekauft (also ohne sogenannte Rebeats/Kickbacks und ohne MwSt.). Das ist im Schnitt knapp 0,75% p.a. günstiger über den Policenmantel. Jahr für Jahr.

Des Weiteren verwenden alle Fondsvermögensverwalter als Zielfonds NUR Fonds ohne Performancefeekomponente und überwiegend nur institutionelle Tranchen bzw. Clean Share Classes oder direkt ETFs, um die Zielfondskosten auch so niedrig wie möglich zu halten.

Dennoch wird eine Fondsvermögensverwaltungsstrategie immer teurer als ein Einzelfonds bleiben. Daher springt AXA hier parallel dazu in die Bresche und senkt als zusätzliche, vertriebliche Motivation ab 2023 die reinen Versicherungskosten der A&A Superfonds-Police. In der Effektivkostenbetrachtung reduziert sich jedes Angebot darüber zwischen ca. 0,1% - 0,15%.

Doch es gibt auch andere Motive

Obgleich sich der Fondsvermögensverwaltungsinhalt der A&A Superfonds-Police eindeutig als der vertriebliche Hauptmotivator herausgestellt hat, gibt es auch andere gute Gründe, warum Vermittler seit Jahren die A&A Superfonds-Police für ihre Kunden wählen. Da ist beispielsweise das extrem flexible Vergütungsmodell zu nennen, wo sich für jede Geschäftsstrategie die passende Variante findet. Dann das gute Gefühl, den eigenen Kunden einen systemrelevanten Versicherer empfohlen zu haben. Ganz bestimmt nicht unwichtig bei den vielen Problemen, die andere Versicherer rund um ihren Deckungsstock und ihre Solvabilität aufweisen. Auch das breite Angebot der A&A-FVV-Inhalte über alle drei Schichten und sogar über die DBV im Beamtenbereich sind sicherlich wichtig für so manchen Berater. Last but not least punktet die A&A Superfonds-Police schon immer über ihre große Flexibilität bei den Versicherungsbedingungen und ihre (wenn gewünscht) fondsbasierte Verrentungsphase, die auch eine Seltenheit im Markt darstellt.

Mit 13 Jahren Marktzugehörigkeit ist die A&A Superfonds-Police nun von der eigenen Historie her im „Teenager-Alter“ angekommen. Wie bei dieser Gruppe der Heranwachsenden hat man auch bei der beliebten Labelpolice der Patriarch den Eindruck, dass die besten Jahre des Konzeptes nun gerade erst begonnen haben…

Mediolanum International Life forciert Expansionsstrategie

Nach beendeter Erstjahresexklusivität nun reichlich neue Großdistributoren an Bord

Knapp 1,5 Jahre ist es her, da öffnete sich der irische Versicherer Mediolanum International Life nach einer langjährigen Ausschließlichkeit für die Münchner Privatbank August Lenz per 1.10.21 mit Einführung des innovativen Mediolanum Life Plan für den freien deutschen Markt.

Konzentrierte Vertriebsstrategie zu Beginn

Als erster Step dieser Marktöffnung entschied man sich zunächst für ein zentrales Abwicklungssystem über 5 ausgewählte Distributoren. Die Häuser dbfp (FürstFugger-Gruppe), Kapitalwerk und Fondsnet erhielten hierbei den Zuschlag mit Fokus auf das Mediolanum-Versicherungsgeschäft von Altvermittlern des ehemaligen Bankhaus August Lenz. Die Federführung für Neuvermittlergeschäft erhielt der Pool Jung, DMS & Cie., welcher aufgrund seines ergänzend großen Engagements in der Produktentwicklung des Mediolanum Life Plans (Kreation der Berechnungssoftware, Einbindung in das Vergleichsportal Morgen & Morgen usw.) hierfür eine vertriebliche Exklusivität bis Ende 2022 zugesichert bekam. Und natürlich verfügt die Patriarch selbst aus organisatorischen Gründen ebenfalls über einen Distributorenvertrag mit dem Versicherer.

Eine clevere Strategie von Mediolanum International Life, denn zunächst einmal galt es ja auszuloten, wie das generelle Interesse am Gesamtmarkt am Mediolanum Life Plan und damit einem weiteren Player in der deutschen Versicherungslandschaft überhaupt sein würde. Dazu galt es „technische Hausaufgaben" abzuarbeiten, um die Standards des deutschen Marktes verlässlich erfüllen zu können. Hierzu zählt beispielsweise die elektronische Unterschrift oder auch die beliebte Bipro-Datenlieferungsschnittstelle.

Alleinstellungsmerkmal kann punkten

Die wichtigste Erkenntnis aus dieser frühen Sondierungsphase ist: Der Mediolanum Life Plan kommt an!

Das Versicherungskonzept stößt auf große Nachfrage, da es insbesondere über sein cleveres Beitragsdepot, die „Intelligent Investment Strategy", einfach einzigartig in Deutschland ist. So etwas ist vertrieblich natürlich immer attraktiv. Doch auch die restlichen Rahmenbedingungen wie beispielsweise die Solvenz des Versicherers, der Whole-Life-Tarif, der Treuebonus, die exklusiven Fondsbaskets innerhalb der Versicherungshülle, die Stornofreiheit, die Bestandsprovision auf NAV und die extrem faire Kostenquote lassen keine Vermittlerwünsche offen. Insbesondere über den Whole-Life-Charakter der Police ist das Konzept einerseits in Sachen Zu- und Auszahlungen sehr flexibel, andererseits auch besonders attraktiv für steuerlich gestalterische Möglichkeiten (Stichwort: Erbschaftssteueroptimierung).

Somit ist es nicht erstaunlich, dass der Mediolanum Life Plan schon bei vielen großen Playern im Markt bereits länger auf dem Wunschzettel stand.

Distributorennetz erheblich erweitert

Nach Wegfall der Erstjahresexklusivität für den Pool Jung, DMS & Cie. wird die Zusammenarbeit mit diesem wichtigen Partner von Mediolanum International Life natürlich dennoch weiter intensiv fortgeführt. Anderen Großkunden steht nun aber die Tür zum beliebten Konzept offen. Diese Option haben bereits einige ausgewählte Neupartner gemeinsam mit Mediolanum International Life ergriffen. So beispielsweise mit blaudirekt Deutschlands aktuell am stärksten wachsender Versicherungspool. Mit der pma aus Münster kommt neben den „jungen Wilden von blaudirekt" ein absolutes Urgestein der deutschen Poolszene hinzu, welches gerade sein 40jähriges Jubiläum feierte. An diesen beiden Beispielen allein sieht man, dass das Konzept des Mediolanum Life Plans sowohl jüngere, als auch ältere Vermittler gleichermaßen anspricht.

Doch damit nicht genug. Mit der telis Finanz hat einer der ganz Großen in der Landschaft der strukturierten Vertriebe in Deutschland sich den Zugang zum irischen Versicherer ebenfalls gesichert. Mit über 1000 Beratern symbolisiert die telis Finanz dabei eine große Vertriebspower. Doch auch kleinere und feine Verbünde wie z.B. die FP Finanzpartner haben die Chance genutzt, sich das Konzept zu erschließen.

Weitere potentielle Partner in Aussicht

Als wäre dies nicht schon vertrieblicher Quantensprung genug, stehen bereits nächste, potentielle Großkundenverbindungen an. So prüft gerade die Albatros (Versicherungsberatungsgesellschaft der Lufthansa-Gruppe) als Großkunde des Pools Jung, DMS & Cie. ebenfalls die Aufnahme des Mediolanum Life Plans. Ein Zugang zur Lufthansa-Belegschaft wäre sicherlich ein weiterer Ritterschlag für die Mediolanum International Life.

Auch der Pool Apella prüft aktuell die Aufnahme des Konzeptes.

Alle Zweifler Lügen gestraft

Bei aller Freude über diese neuen Zugänge, dürfte die größte Genugtuung vermutlich beim Vertriebsteam der Patriarch liegen, welches von Beginn an absolut felsenfest von dem Erfolg des Mediolanum Life Plans überzeugt war. Und dies allen mahnenden Stimmen zum Trotz, die einem noch unbekannten, ausländischen Versicherer keine Chance am deutschen Markt gegeben haben. „Wer braucht schon noch einen Versicherer?" war da oft zu hören. Patriarch hat aber sofort das Alleinstellungsmerkmal der Intelligent Investment Strategy erkannt und war sich sicher, dass der extreme Kundennutzen dieses USP eine Marktlücke öffnen wird. Schön zu sehen, dass dies schon nach so kurzer Zeit gelungen ist.

Mit solchen beeindruckenden Partnern an der Seite muss man sich wohl um die Zukunft des Mediolanum Life Plans keine Sorgen machen. Eher ganz im Gegenteil.

mediolanum
INTERNATIONAL LIFE

Österreich bleibt ein „Heimspiel“ für die Patriarch

Erneut zwei Auszeichnungen beim dortigen Dachfonds Award

Im Oktober war es mal wieder so weit. Das renommierte GELD Magazin vergab in unserem Nachbarland bereits zum 22. Mal die begehrten Österreichischen Dachfonds Awards (ÖDA). Natürlich dabei in der ersten Reihe auch wieder die Patriarch Multi-Manager GmbH.

Denn Österreich scheint ein wirklich gutes Pflaster für die Patriarch Dachfondsideen zu sein. Die Qualität der Fondsprodukte der Frankfurter Boutique sind in der Alpenregion schon lange sehr geschätzt, wie die Vielzahl an Auszeichnungen in den Vorjahren klar unterstreicht.

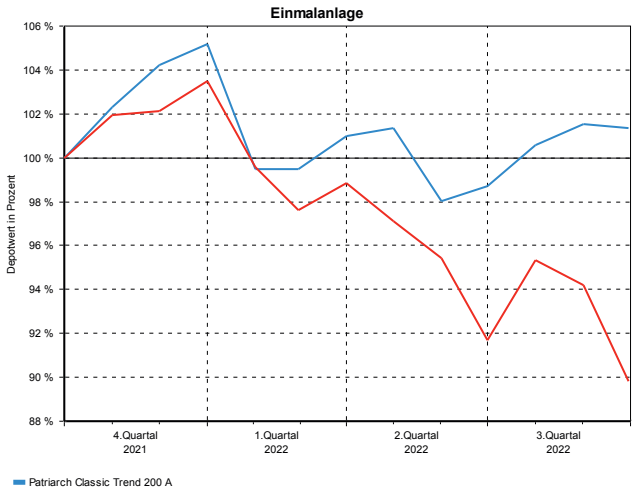
Kein Selbstläufer

„Der Österreichische Dachfonds Award genießt bei uns einen besonders hohen Stellenwert“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Denn zum einen begleiten mit Morningstar und Lipper direkt zwei etablierte Fachexperten sämtliche Auswertungen. Zum anderen steht mit der Sharpe-Ratio eine Kennzahl im Fokus, die die Relation von erzielter Performance bei eingegangenem Risiko in den Vordergrund stellt, was aus unserer Sicht genau der richtige Ansatz ist“. Heißt übersetzt – wer hier vorne landen will, muss schon wirklich etwas können. Dazu kommen on top dann noch Mindestanforderungen des Veranstalters an die Fonds wie z.B. ein bestimmtes Mindestfondsvolumen. Somit wirklich kein Selbstläufer beim ÖDA auf dem Treppchen zu landen.

Direkt zweimal ganz vorne dabei

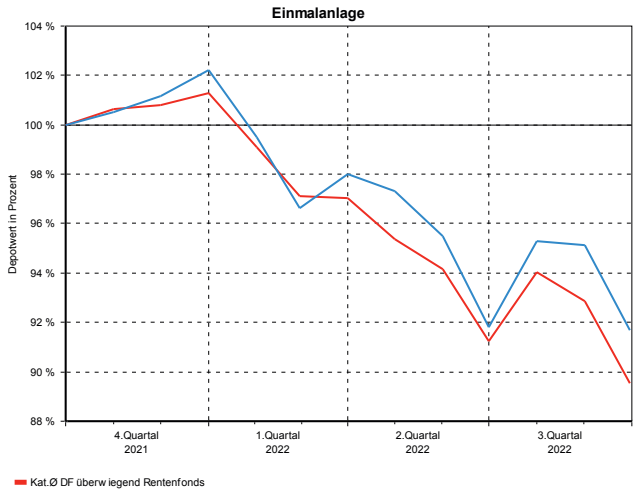
Unter diesen Vorgaben warf sich die Patriarch auch in 2022 wieder mit der Konkurrenz ins Rennen und konnte dabei zweimal den zweiten Platz im Jahresbereich per Bewertungsstichtag 30.9.22 für den Patriarch Classic Trend 200 sowie den Patriarch Select Ertrag erringen!

GRAFIK 1 **Patriarch Classic Trend 200 vs. Peergroup im Bewertungszeitraum des Awards**



Auswertung vom 01.10.2021 bis zum 30.09.2022 *Quelle: FVBS*

GRAFIK 2 **Patriarch Select Ertrag vs. Peergroup im Bewertungszeitraum des Awards**



Auswertung vom 01.10.2021 bis zum 30.09.2022 *Quelle: FVBS*

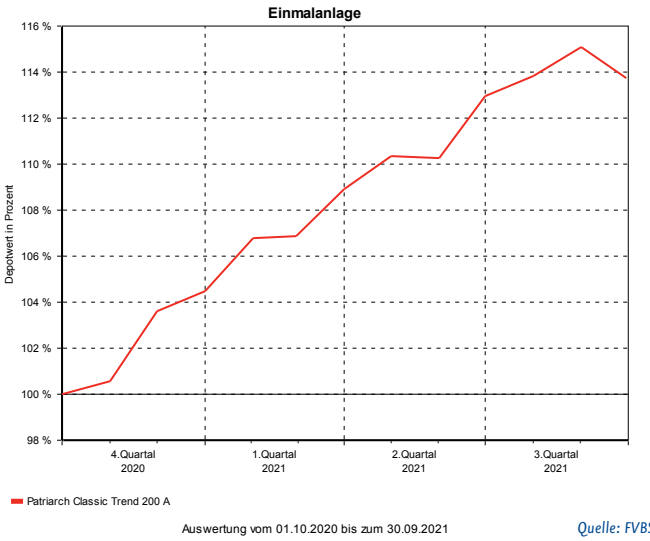
Die Mitbewerber in einem schwierigen Börsenjahr klar distanziert

Die prämierte Leistung der beiden unter dem mandatierten Management der DJE Kapital AG geführten Patriarch-Fonds erkennt man am besten, wenn man sich das Ergebnis der Fonds über den Wertungszeitraum im Vergleich zu den Mitbewerbern anschaut, wie auf den beiden nachfolgenden Grafiken dargestellt.

Der Patriarch Select Ertrag (WKN: A0JKXW) musste dabei in der extrem schwierigen Wertungsgruppe „GEMISCHTE DACHFONDS – anleiheorientiert" antreten. Und so wird es in einem Jahr rasant steigender Zinsen nicht überraschen, dass dort keine positiven Resultate unter den Kandidaten vorzufinden waren (zur Einordnung: Dt. Rentenindex REX bei -11% über den Wertungszeitraum). Maximale Verlustbegrenzung konnte hier also nur die einzige Devise sein. Dabei konnte der konservativste aller Patriarch-Fonds seiner Peergroup zumindest 2,13% Performance in diesem herausfordernden Jahr abnehmen. Was zunächst wenig klingt, ist für ein Investment mit Schwerpunkt „Renten" bei vergleichbarer Volatilität über nur 12 Monate jedoch schon enorm viel, wie auch die Jury mit dem zweiten Platz bestätigte.

Wirkt die Outperformance beim Patriarch Select Ertrag noch überschaubar, um so beeindruckender ist sie beim Patriarch Classic Trend 200 (WKN: HAFX6P), der in der Wertungsgruppe „GEMISCHTE DACHFONDS – flexibel" antrat. Der mit dem zweiten Platz ausgezeichnete Fonds positioniert sich ja nach einem dynamischen Drittel-Investitions-Timing-Konzept. Damit konnte der Fonds seiner Vergleichsgruppe sage und schreibe 11,5% Performance in nur 12 Monaten abnehmen! Und dies noch bei einer um 1% niedrigeren Volatilität. Beinahe unglaublich, aber wahr. Besonders beeindruckend ist, dass der Patriarch Classic Trend 200 damit netto nach laufenden Spesen sogar ein kleines Plusergebnis von 1,35% für die in 2022 von anderen Investments gebeutelten Anleger ins Ziel retten konnte. Das wussten diese sicherlich sehr zu schätzen. Dabei sei nebenbei erwähnt, dass der Patriarch Classic Trend 200 sogar „ein Wiederholungstäter" ist. Denn vor einem Jahr erhielt er für sein Jahresergebnis (also Stichtag 1.10.20 – 30.9.2021) von +13,72% mit einer Volatilität von 4(!) sogar die Auszeichnung als allerbester Fonds seiner Peergroup (siehe Grafik). Damit sogar zwei Top-Jahre in Folge für den herausragenden Fonds.

GRAFIK 3 **Patriarch Classic Trend 200 über die letzten zwei Award-Perioden**



Auswertung vom 01.10.2020 bis zum 30.09.2021 *Quelle: FVBS*

Selbst auf dem Frankfurter Börsenparkett machte die Flexibilität und der Erfolg dieses speziellen Fondskonzeptes zuletzt stark von sich reden und sorgte für große Anerkennung. Was die Patriarch-Crew laut Dirk Fischer natürlich sehr freut und der 5minütige, kurzweilige Filmbeitrag hinter dem QR-Code eindrucksvoll belegt.

Mit Blick auf diese Resultate wirklich kein Wunder, dass die Patriarch-Produkte sich in Österreich seit Jahren solcher Beliebtheit erfreuen. Da bleibt uns abschließend nur zu sagen: Weiter so in der Zukunft!

Strategie-Treue vs. Flexibilität in turbulenten Börsenphasen: Was ist 2023 ratsam, Dirk Fischer?

Stillstand ist Rückschritt

Patriarch-Produktneuerungen für das Jahr 2023

Wer mit den Marktanforderungen Schritt halten will, muss stets flexibel agieren und innovativ aufgestellt sein. Daher bringt auch bei einem etablierten Anbieter, wie der Patriarch, ein neues Jahr meist eine Reihe von Produktanpassungen mit sich. performer hat deshalb für Sie nachgehört, was im Jahr 2023 bereits verändert wurde bzw. noch in Planung ist.

Patriarch-Produktwelt soll noch grüner werden

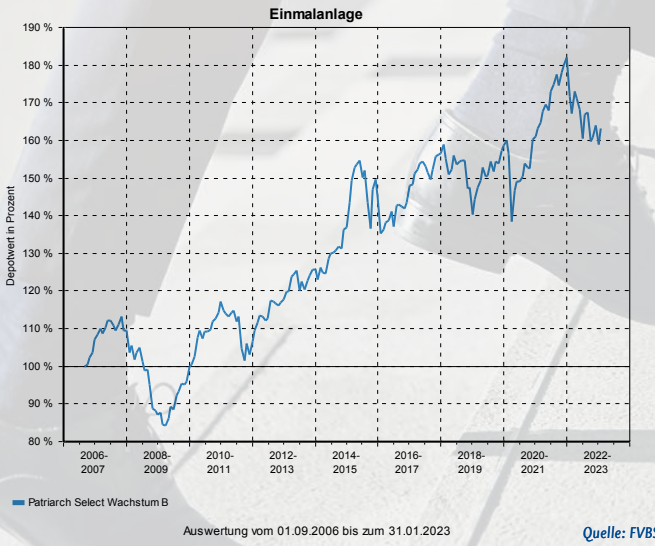
Den Anfang machen wir mit den beiden 16,5 Jahre alten Dachfonds „Patriarch Select Ertrag" (WKN: A0JKXW) und „Patriarch Select Wachstum" (WKN: A0JKXX). Nachdem deren nahezu deckungsgleiche Pendant-Strategien mit identischem Namen im Fondsvermögensverwaltungsbereich bereits seit 8 Monaten nach Artikel 8 TVO als „light green" aufgestellt sind, möchte die Patriarch diesen Status nun auch für die beiden Dachfonds nachziehen und im Verkaufsprospekt hinterlegen lassen. Schließlich wird in der Praxis deren Zielfondsallokation durch denselben mandatierten Fondsberater DJE Kapital AG wie bei den FVV-Schwesterprodukten ohnehin schon nach gleichen Vorgaben selektiert, überprüft und zusammengestellt. Dies bedarf aber selbstverständlich der Genehmigung der zuständigen Aufsichtsbehörde CSSF, deren Prüfung aktuell läuft und abzuwarten ist. Sollte die Behörde dem Sachverhalt folgen, dürfen sich Berater und Kunden über ein weiteres Qualitätskriterium für die beiden beliebten Fonds freuen. Die Kunden würden dann über diese erfreuliche Verbesserung von Seiten der Fondsgesellschaft informiert werden.

Beide Fonds sind ja Klassiker der Patriarch Produktpalette für besonders konservative Kunden. Wie an anderer Stelle in diesem Magazin (Seite 40) schon erwähnt, wurde der Patriarch Select Ertrag erst vor Kurzem wieder in Österreich ausgezeichnet. Zusätzlich hat die Patriarch die jährliche Kostenquote für den rentenlastigen Fonds auch noch um 0,3% p.a. reduziert, was sicherlich ebenfalls gut in die Zeit passt. Der Patriarch Select Wachstum ist schon immer der Liebling aller Investoren mit einer mittleren Risikoneigung gewesen. Wie ein Uhrwerk bringt er seit Fondsauflage durch jedes Marktumfeld Jahresrenditen von im Schnitt um 3% p.a. für die Kunden (siehe Grafik).

Patriarch Vermögensmanagement wurde umgestaltet

Ein weiteres Urgestein der Patriarch-Dachfondspalette, ebenfalls 16,5 Jahre alt, wurde bereits verfeinert. Der Patriarch Vermögensmanagement (WKN: A0EQ04) war zuletzt ein Klon der Fondsvermögensverwaltung ETF Trend200 und exakt identisch aufgebaut. Das ETF-lastige, offensive Basisportfolio bleibt auch zukünftig fest in den Händen von Fondsberater Markus Kaiser von der Greiff capital management AG. Das als Overlay dienende, technische Absicherungssystem über die 200-Tage-Linie wird bei diesem Fonds allerdings gegen ein neues, aufliegendes Feintuning auf DAX-Future-Basis ausgetauscht. Diese Zusatzertragskomponente hatte die Patriarch hinter den Kulissen schon lange verfolgt und beobachtet. Es ergänzt die Entwicklung des fortlaufenden Portfolios des Fonds zukünftig täglich um eine potentielle DAX-Future-Komponente on top. Diese kann via Kontrakt long, short oder neutral (= keine Aktion) sein. Im Schnitt wird an jedem zweiten Handelstag eine Position aufgebaut. Ziel ist, über diesen Baustein einen deutlichen Mehrertrag für das Portfolio zu erwirtschaften. Auch diese Managementkomponente wird von der Greiff capital management AG bzw. Markus Kaiser verantwortet. Die vorliegenden Vergangenheitsergebnisse in der Form eines Managed Accounts stimmen für das neue System sehr optimistisch. Damit wird aus dem bisherigen Timingin-

GRAFIK 1 **Der Patriarch Fondsklassiker soll grün werden**



Quelle: FVBS

vestitionsansatz zukünftig wieder ein long-only-Fonds, der seine potentielle Absicherung über DAX-Short-Positionen vornehmen kann.

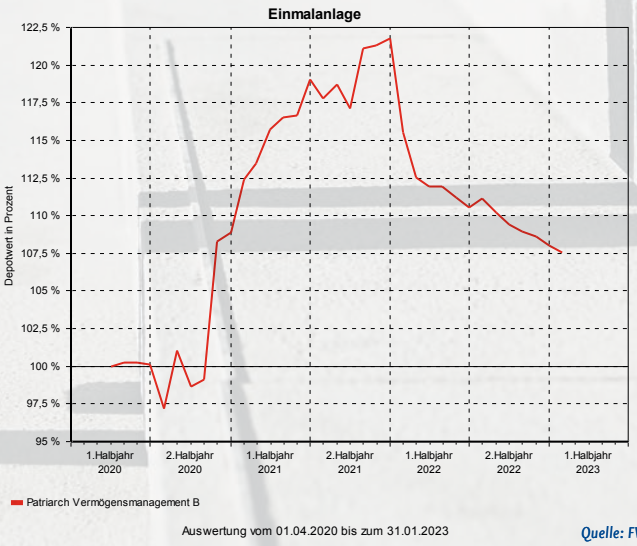
Diese Produktumstellung ist im Rahmen des genehmigten Prospektes ohne separate Kundeninformation möglich gewesen und vollzogen worden. Das veränderte System sollte dabei, so die Erwartungshaltung des Patriarch-Teams, auf die zuletzt ordentliche Performance des Fonds nach Ausbruch der Corona-Krise vor knapp 2,75 Jahren aufsetzen (siehe Grafik) und dies möglichst in noch besserer Form fortsetzen. Ziel dürfte es aber ebenso sein, die in der Vergangenheit leider auch erlebten Kursrückschläge des Fonds in Zukunft besser abzufangen. Man darf also gespannt sein.

Zumindest scheint das neue System auf Interesse zu stoßen, wie es aus Patriarch-Kreisen heißt. Der Erstinvestor nach Implementierung der neuen Systematik sei direkt eine namhafte Stiftung gewesen, die sich in siebenstelliger Höhe im Fonds engagiert hat, aber nicht namentlich genannt werden möchte.

Zweites Patriarch-Produkt mit Drittel-Absicherungs-Systematik

Doch damit nicht genug. Auch der Patriarch Select Chance (WKN: A0JKXY) erfuhr eine Verjüngungskur.

GRAFIK 2 **Patriarch Vermögensmanagement seit Coronaausbruch**



Auswertung vom 01.04.2020 bis zum 31.01.2023

Quelle: FVBS

Der ebenfalls 16,5 Jahre alte Fonds verfolgte bisher den exakt selben Managementansatz wie die Patriarch FVV Strategie „VIP Trend200“. Nach dem großen Erfolg der Drittel-Absicherungsstrategie des Patriarch Classic Trend 200 (wir berichten in diesem Magazin auf Seite 41), hat die Patriarch diesen Ansatz nun per 1.1.2023 auch für den Patriarch Select Chance auf Fondsebene eingeführt. Auch hier war diese Umstellung im Rahmen des genehmigten Prospektes ohne Anlegerinformation möglich. Die Sensibilität und Dynamik der Absicherungssystematik wird also lediglich verfeinert und damit an die schnelleren Marktzyklen besser angepasst.

Ein logischer und nachvollziehbarer Schritt, denn die Performance des Fonds ließ in letzter Zeit doch ein wenig zu wünschen übrig. So möchte die Patriarch dem Fondskonzept wieder zu alter Stärke zurückverhelfen. Eine Maßnahme, die von Anlegerseite ganz bestimmt zu begrüßen sein dürfte.

Maßnahmen gehen nicht zu Lasten des Kunden oder Beraters

Wenn Dinge moderner und hoffentlich auch besser werden, werden sie in der Regel auch stets teurer. Beim „Facelifting“ der vorstehend behandelten Patriarch-Klassiker ist das anders. Die Kundenebene, also die Gesamtkostenebene der Produkte, bleibt unverändert. Ausnahme ist der Patriarch Select Ertrag, wo das Konzept sogar deutlich billiger wird. Die Beraterebene, die Bestandsvergütung, bleibt ebenfalls bei allen Konzepten unverändert. Somit keine Einnahmeveränderung. Ausnahme auch hier wiederum der Patriarch Select Ertrag, bei dem die Vermittlervergütung aufgrund der gesenkten Fondsgesamtkosten leicht gesenkt werden musste.

Von Seiten der Redaktion erscheinen uns die getroffenen Maßnahmen ein guter Fortschritt in bewegten Zeiten zu sein. Insbesondere, da bei der Patriarch offensichtlich ALLE Konzepte stets auf den Prüfstein kommen. Unabhängig davon, ob gerade Topseller oder ausbaufähig. Denn ähnlich wie bei einer Immobilie, sollte auch bei Fondskonzepten, die erfolgreich in die Jahre gekommen sind, eine Modernisierung von Zeit zu Zeit absolut sinnvoll sein.

Gesundheitsaktien

Ein innovatives Gegenmittel für volatile Zeiten

Ein Gastbeitrag von Vinay Thapar, Portfoliomanager des AB International Health Care Portfolio

Gesundheitsaktien profitieren von langfristigen thematischen Trends, die von den Bemühungen angetrieben werden, die Auswirkungen von Krankheiten durch Therapien, Techniken und Dienstleistungen, die von Menschen bis zu Haustieren reichen, zu mildern. Der wissenschaftliche Fortschritt eröffnet neue Behandlungsmöglichkeiten und senkt gleichzeitig die Kosten. Und die Nachfrage nach Gesundheitspflege tendiert dazu, zyklische Schwankungen in der Wirtschaft zu überdauern.

Auch wenn das globale Wirtschaftswachstum vor großen Herausforderungen steht, kann die Wertentwicklung im Gesundheitswesen positiv bleiben. Das liegt daran, dass der wichtigste Motor für das Wachstum im Gesundheitswesen die Menschen sind.

Innovation für sich wandelnde Bedürfnisse

Die Robotik verändert bereits chirurgische Verfahren. Neue Diagnoseverfahren und biowissenschaftliche Instrumente können helfen, Krankheiten in einem früheren Stadium zu erkennen. Behandlungen für Alzheimer und Herz-Kreislauf-Erkrankungen werden helfen, die physischen und wirtschaftlichen Kosten

des demografischen Wandels zu bekämpfen. Telemedizin und Digitalisierung bieten ein enormes Potenzial für eine bessere Patientenversorgung.
Auch die traditionelle Arzneimittelentwicklung wird neu definiert. Big Data könnte die Wirksamkeit von Arzneimittelversuchen verbessern. Die synthetische Biologie führt zu positiven Skaleneffekten in der medizinischen Industrie, einschließlich der Arzneimittelforschung, und ermöglicht die profitable Entwicklung personalisierter Behandlungen, selbst für seltene Krankheiten, von denen nur wenige Patienten betroffen sind.

Gesundheitsaktien als Kerndepotbestandteil

Unseres Erachtens kann das Gesundheitswesen eine wichtige Rolle bei der Aktienallokation spielen. Die Ausrichtung auf langfristiges, demografisch bedingtes Wachstum macht die Gesundheitsunternehmen weniger anfällig für das konjunkturelle Umfeld. Über die Humanmedizin hinaus ist die Tiergesundheit ein aufstrebendes Geschäftssegment, das durch steigende Ausgaben für Haustiere angetrieben wird, die bei einer Konjunkturabschwächung wahrscheinlich nicht nachlassen werden. In der gesamten Branche ist das Umsatzwachstum in unsicheren Zeiten relativ stabil und viele Gesundheitsunternehmen verfügen über eine starke Preissetzungsmacht – ein wichtiges Attribut bei hoher Inflation.

Analysieren statt Wetten

Natürlich gibt es Risiken zu beachten. Viele Gesundheitsunternehmen sind Wachstumswerte, deren Aktienkurse anfälliger für steigende Zinsen sind. Änderungen in der Gesetzgebung und Politik können sich auf die Geschäftsmodelle und Finanzprognosen der Unternehmen auswirken. Und die Aussichten für einzelne Unternehmen können vom wissenschaftlichen Erfolg oder Misserfolg in der Forschung und Entwicklung von Medikamenten beeinflusst werden, was sehr schwer vorherzusagen ist.

Deshalb sind wir der Meinung, dass Anleger im Gesundheitswesen nicht versuchen sollten, die Ergebnisse der wissenschaftlichen Forschung vorherzusagen. Unserer Meinung nach ist es am besten, sich auf das eigentliche Geschäft der Unternehmen zu konzentrieren. Selbst die besten Wissenschaftler der Welt können die Ergebnisse von Medikamententests nicht zuverlässig vorhersagen, warum also sollten Anleger darauf setzen?

Mit einem klaren Fokus auf Geschäftsgrundlagen und profitable Unternehmen im gesamten Sektor kann ein Portfolio diversifizierter Gesundheitsaktien als wirksames Gegenmittel gegen Marktvolatilität dienen, indem es ein starkes, risikobereinigtes Ertragspotenzial in Zeiten schwankender konjunktureller Bedingungen bietet.

Kontakt

Gunnar Knierim
Director Financial Institutions
AllianceBernstein (AB)
gunnar.knierim@alliancebernstein.com

Disclaimer

Die hierin von AllianceBernstein Limited geäußerten Ansichten und Meinungen sind als Werbung zu verstehen. Sie richten sich an professionelle Kunden, basieren auf unseren internen Prognosen und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und der Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds sind kostenfrei und in deutscher Sprache auf www.alliancebernstein.com oder kostenfrei in Papierform bei der Informationsstelle ODDO BHF Aktiengesellschaft, Bockenheimer Landstraße 10, 60323 Frankfurt am Main, erhältlich.

VINAY THAPAR

Portfolio Manager des AB International Health Care Portfolio

„Wir versuchen nicht, wissenschaftliche Ergebnisse vorherzusagen, da die überwiegende Mehrheit der Medikamente, die in klinischen Studien am Menschen getestet werden, nie auf den Markt gelangen. Stattdessen suchen wir Unternehmen mit Kapitaleffizienz und Wachstum."

ALLIANCEBERNSTEIN®

Eine etwas andere Fondsgründung –

Geht´s auch digital?

Wenn man mit erfahrenen Vertriebsprofis im Fondsbusiness spricht, sind deren Erfolgskonzepte gefühlt seit Jahren gleich – und als Zielgruppe immer B2B-orientiert, also am Berater als Multiplikator zum Kunden ausgerichtet. Doch der Fondsmarkt verändert sich, wie man unter anderem an der steigenden Präsenz der Robo-Advisor feststellen kann und der wachsenden Gruppe der Selbstentscheider unter den Kunden. Könnte Vertrieb daher nicht auch anders gehen? Eher B2C-orientiert, also direkt an die Selbstentscheider gewandt? Wir haben mit Fondsberater Philipp Haas nachfolgend jemanden gebeten hierzu Stellung zu nehmen, der bereits bewiesen hat, dass dies keine Zukunftsversion mehr ist, sondern längst Realität. Doch lesen Sie selbst, was er dazu zu sagen hat…

Ein Gastbeitrag von Philipp Haas.

„Für eine erfolgreiche Fondsgründung braucht man idealerweise einen Track Record an Performance (1), eine gewisse Bekanntheit in oder außerhalb der Finanzszene (2) und etwas eigenes oder fremdes Startkapital zum Verwalten (3). Sollte man meinen, oder?

Dies ist wohl auch der Grund, warum die meisten neuen Fonds in Deutschland bestehende Strategien von Vermögensverwaltern sind, die als Fondslösung neu aufgesetzt werden. Oder es handelt sich um Ausgründungen von langjährigen Mitarbeitern bekannter Finanzfirmen. Echte Innovationen bei Gebührenstruktur, Vertrieb und auch Strategien, bilden dabei die Ausnahme. Viele Produkte sind auch so strukturiert, dass sie eher die Zielgruppe des Finanzvertriebes, als die des Endkunden im Visier haben. Vielleicht ist auch das ein Grund, warum aktive Fonds in den letzten Jahren kommunikativ in die Defensive gekommen sind, obwohl sie immer noch ein herausragendes Produkt für den Investmentbedarf der Deutschen darstellen.

Doch es geht auch anders

Deshalb glaube ich auch, dass man aktive Fonds „nur“ etwas modernisieren braucht, damit sie den vermeintlich disruptiven Ideen aus der FinTech Welt überlegen sind. Ich kenne dabei beide Welten, da ich sowohl im FinTech Umfeld, als auch in der traditionellen Fondswelt bei der DJE Kapital AG gearbeitet habe, ehe ich die Fondsidee des Haas invest4 innovation Ende 2021 umsetzen konnte, die ich schon seit ca. 2013 verfolge und darüber nun Folgendes biete:

Echtes aktives Management nach eigenen Modellen fast zu Kosten eines ETFs mit einer sehr offenen und transparenten Direktkommunikation über Social Media.

Der Fonds fokussiert sich dabei auf fair bewertete Wachstumsunternehmen weltweit, die nach dem selbst entwickelten fairen KGV und dem QFMA Modell, sowie der investresearch Makromatrix verwaltet werden. Mehr dazu findet man auch in meinem Buch „Die Kunst des Investierens“, sowie auf meinem YouTube Kanal, wo es auch Videos zu jeder Aktie des Fonds gibt, sowie natürlich unter der Fondswebseite www.invest4.net mit dem kompletten, aktuellen Portfolio!

Warum hat das so lange gedauert?

Neben dem Wissensaufbau als Investor und einem besseren Verständnis der Branche, habe ich mich auf die eingangs erwähnten drei Dinge in dieser Zeit konzentriert.

Neben meinem privaten Investmentdepot bei Interactive Brokers, wo ich 2012-2022 ca. 1.250% in der Spitze erzielen konnte, bin ich bereits seit 2012 bei Wikifolio aktiv und bin dort nach Assets und Performance einer der führenden „Trader". Meine Hoffnung, dass sich Wikifolio zu einem teilweise akzeptierten, nachweisbaren Track Record über die Jahre entwickelt, ging dabei größtenteils auf.

In der Investmentbranche ist aber auch ein guter Track Record alleine nicht unbedingt ausreichend und bei über 30.000 Wikifolios gibt es natürlich auch viele Performancenachweise, bei denen der Zufall eine größere Rolle spielt. Deswegen habe ich bereits 2014 den Investmentblog investresearch.net gestartet und das ca. zwei Jahre in Vollzeit gemacht. Der kommerzielle Erfolg war jedoch überschaubar.

Nach meiner Zeit bei DJE lief es mit dem Fokus auf den YouTube Kanal „Philipp Haas - investresearch TV" und dem Corona Aktienboom besser und es konnte eine gewisse Bekanntheit und finanzielle Unabhängigkeit erreicht werden, die die Gründung des offensiven Aktienfonds Haas invest4 innovation Ende 2021 ermöglichte. Auch wenn eine relative Outperformance gegenüber den vielleicht nur ca. 10 wirklich vergleichbaren Fonds in Deutschland im Jahr 2022 erzielt worden ist, konnte das Timing im Nachhinein natürlich nicht schlechter sein.

Trotzdem hat sich das verwaltete Vermögen von 25 Mio. € im Fonds gehalten, wobei die langjährige Kommunikation über YouTube, wöchentliche Newsletter etc. auch eine wichtige Rolle spielte.

Warum erzähle ich das?

Da der absolute Großteil des Fondsvermögens von privaten Selbstentscheidern und nicht über klassische Vertriebskanäle kommt, zeigt dies durchaus, dass ein anderer Weg als der typische aus der Finanzbranche heraus möglich ist und ein Fonds mit einer digitalen Vertriebsstrategie auf ein auskömmliches Volumen kommen kann, das die ersten Durstjahre gut überstehen lässt. Allerdings war und ist Social Media ein Vollzeitjob und die besten Zeiten sind auf vielen Plattformen für Neuanfänger vorbei. Man sollte realistische Erwartungen haben, da man das als Finanzberater ja meist nicht in Vollzeit machen kann.

Neben der Kundengewinnung, kann das Internet und Social Media aber auch bei der Kundenbindung helfen, damit man bei seinen Kunden im Gedächtnis bleibt, ohne diese persönlich oder virtuell oft treffen zu müssen. Auch kann der Fokus auf eine lokale oder produktseitige Nische erfolgreich sein, in der man sich auch mit weniger Aufwand bei einem oder zwei Social Media Diensten als Experte positionieren kann. Wichtig bei den Inhalten sind echter, informativer Mehrwert oder smarte Unterhaltung, die aus der Reihe fällt. Dies kann dann der Ausgangspunkt für ein erstes Beratungsgespräch sein.

Diese Social Media Dienste sind dabei relevant:

- Newsletter: Das wichtigste Tool der Kundenbindung und einfachster Einstieg
- Webseite mit echten Kundenbewertungen
- YouTube: Der wichtigste Kanal für etwas tiefergehende und längere Inhalte mit inzwischen viel Konkurrenz
- LinkedIn: Hat Xing komplett den Rang abgelaufen und eignet sich gut, um Inhalte zu teilen
- Spotify / Podcasts: Alternative / Add-On zu YouTube mit sehr hochwertiger Zielgruppe
- Instagram: Geeignet für emotionale Nähe und Kurzvideos
- Twitter: Wichtig für PR und guter Informationskanal
- Facebook: Noch lange nicht tot und kann über Gruppen funktionieren
- Wikifolio: Ideal, um Track Record aufzubauen
- TikTok: Höchstes Viralpotential mit Kurzvideos

Ich glaube übrigens, dass die neue Welt sogar mehr Möglichkeiten für engagierte Finanzberater bietet, die sich aufrichtig auf das Kundenwohl konzentrieren. Die Gewinner werden verstärkt profitieren, während es für andere wohl schwieriger wird. Digitale Medien und Tools erlauben das Erreichen von mehr Menschen mit weniger Aufwand. Und gute Leistung spricht sich so online und offline noch schneller herum.

Eine moderne und einfach zu verstehende Webseite mit offener Kommunikation, zusammen mit einem kundenzentrierten, differenzierten und kosteneffizienten Produkt wird immer wichtiger werden.

Mir ist dabei auch klar, dass ich mit meinen eigenen Social Media Auftritten maximal 1% der Zielgruppe der Selbstentscheider erreiche, für die die extrem kostengünstige S-Tranche des Fonds (WKN: A3CY8Q) ohne jegliche Vertriebsvergütungskomponente dann gedacht ist. Langfristig größeres Potential hat immer noch der Online- und Offline-Beratermarkt, wofür der Haas invest4 innovation R (WKN: A3CY8R) ein Baustein sein kann, da die für eine Vertriebstranche niedrigeren Kosten von ca. 1,4% nahezu voll zulasten des Fondsmanagements gehen und nicht zulasten der Provision. Das Fondsmanagement möchte vor allem über die faire 5% Performancegebühr entlohnt werden, was auch die Anreize richtig setzt.

Ich hoffe, Ihnen haben die Einblicke in meine „etwas andere, vertriebliche Denke“ Spaß gemacht und Sie vielleicht zum Nachdenken angeregt.

Bei weiteren Fragen oder Feedback findet man mich natürlich online.

Philipp Haas

PHILIPP HAAS

Mail: philipp.haas@invest4.net

INVEST4 CAPITAL

ns

IHR BESTER ANLAGEBERATER: SIE SELBST.

Truevest, das vollautomatisierte Selbstberatungstool, das Geldanlegen einfach macht.

Bereits 100 Millionen Euro von Kunden sprechen für sich: **3,36% - 4,03% p.a. nach Kosten** über die letzten 11 Jahre (Stichtag 31.12.2022)

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

www.truevest.de

truevest.
POWERED BY PATRIARCH

FinanzBusinessPreis 2018
Preisträger in der Kategorie:
Investment Innovationen: Robo-Advisor
truevest
www.FinanzBusinessMagazin.de

Kundenservice 2018
GUT
72,1/100
robo-advisor.de

Robo-Advisor
GUT
Finanzanlagenvermittler
EXTRA magazin
Test 12/2017, www.extra-funds.de

Ich sollte. Ich müsste. Zu spät?

Warum Makler sich rechtzeitig um die Sicherung ihrer Provisionseinnahmen aus Vermögensfondsbeständen kümmern sollten.

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,
eines der Themen, die uns im Umgang mit Finanzberatern nahezu pausenlos begegnen, ist das Thema „Bestandsübertragung und -sicherung". Kein Wunder, denn das Durchschnittsalter der Vermittlerschaft wird immer höher und wer möchte sich nicht den Wert seines Lebenswerkes sichern. Nachdem das Thema einige Jahre nicht so stark im Fokus schien, ist es derzeit in aller Munde. Viele Pools haben die Aufgabenstellung als Geschäftsmodell für sich entdeckt und werden nicht müde, eigene, interne Lösungen für ihre Partner zu propagandieren. Doch kann ein Pool hier wirklich neutral und unabhängig, frei von Eigeninteressen, agieren? Schwierig, denken wir bei der Patriarch. Da die Wichtigkeit des Themas aber unbestritten ist, haben wir mit Michael Podsada nachfolgend einen gefragt, der sich der Aufgabenstellung seit knapp einem Jahrzehnt von unabhängiger Seite widmet. Wie sieht er die aktuelle Situation? Was sind seine Erfahrungswerte? Welche Ratschläge kann er geben? Wie konnte er Betroffenen helfen? Und worauf kommt es aus seiner Sicht in diesem wichtigen Punkt besonders an? Viel Spaß nun mit seinen Ausführungen…

Ein Gastbeitrag von Michael Podsada

Die Vermögensberatung ist ein wichtiger und verantwortungsvoller Beruf, der viel Fachwissen, Engagement und Vertrauen erfordert. Doch wie sieht es mit der langfristigen Sicherung der Einnahmen von Beratern und Maklern aus? Viele sind sich nicht bewusst, wie sie ihre Einnahmen aus mühevoll aufgebauten Fondsbeständen langfristig sichern können, falls sie ihr Geschäftsmodell ändern oder in den Ruhestand gehen möchten.

In diesem Artikel erfahren Sie, wie Berater und Makler durch die Übertragung von Fondsbeständen ihre Einnahmen langfristig sichern können und warum Sie es rechtzeitig tun sollten.

Es kommt der Tag, an dem wir uns aus unterschiedlichen Gründen über unser Lebenswerk Gedanken machen und überlegen, wie es damit weitergehen kann. War es bisher noch einfach, durch bestehende Gesetzeslücken - Stichwort Negativ-Testat - Aufwände und Kosten der Bestandspflege zu vermeiden und Bestände im Bedarfsfall ohne aufwändige Einzelzustimmung der Anleger und Anlegerinnen im Block zu verkaufen, verändern sich die Rahmenbedingungen hierzu in zunehmender Geschwindigkeit. Erste Depotbanken erlauben schon heute keine Blockübertragung von Beständen mehr, was bedeutet, dass betroffene Makler entweder weitermachen müssen, um ihre Einnahmen zu sichern, oder verlieren, was sie in langer Arbeit aufgebaut haben, da die Einholung von Zustimmungen bei den Endkunden in den meisten Fällen nicht realisierbar ist.

Schon heute ist es so, dass sich kleinere Vermögensfondsbestände für Makler mit Fokus auf andere Produkte und Dienstleistungen, z.B. Versicherungen, kaum noch lohnen, da Kosten der Bestandspflege die Erträge oftmals aufbrauchen. Sollte es noch zur Aufsicht durch die BaFin kommen, werden diese voraussichtlich noch einmal deutlich steigen.

Die ungünstigste Entscheidung ist es, jetzt erst einmal noch lange abzuwarten. Die Aussicht auf steigende Kosten durch MiFID II, FinVermV, Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenzen etc. stellt nur das kleinere Risiko dar. Die Verschärfung von Datenschutzrichtlinien und -gesetzen stellt für viele Bestände das größere Problem dar, da ein Bestand im ungünstigsten Fall seinen Wert für Makler verliert, falls sie ihn irgendwann einmal nicht mehr selber aktiv bearbeiten und pflegen wollen.

In den letzten 10 Jahren haben wir über 1.000 Gespräche mit Maklern in unterschiedlichen Situationen zu

diesem Thema geführt und einen Leitfaden entwickelt, den inzwischen über 200 Makler aufgegriffen haben, um langfristig und ohne eigenen Aufwand von ihrem Lebenswerk zu profitieren. Die wichtigsten Punkte sind stets die Folgenden:

1. Das MindSet ist entscheidend.
In vielen Gesprächen hat sich herausgestellt, dass eine Nachfolgeregelung gerne auf die lange Bank geschoben wird, als wäre es etwas Negatives. Aber ist es wichtig, einen Bestand selbst im Besitz zu haben oder geht es eher darum, langfristig davon profitieren zu können? Der erste Schritt zur langfristigen Sicherung Ihres Lebenswerkes ist, dass Sie sich aktiv Gedanken über Ihre Ziele machen und Entscheidungen treffen, bevor Sie durch Dritte vor vollendete Tatsachen gestellt werden, indem Sie Ihren Bestand nicht mehr weiterveräußern können.

2. Nachfolger suchen und prüfen.
Suchen Sie sich einen vertrauensvollen und erfahrenen Partner, um Ihre Möglichkeiten und Wünsche abzustimmen. Achten Sie dabei nicht nur auf die Zahlen, sondern auch auf die weichen Faktoren. Letztendlich wird es Ihnen vermutlich wichtig sein, dass Ihr aufgebauter Bestand auch in Ihrem Sinne weitergeführt wird. Es macht für Sie auch einen großen Unterschied aus, ob Sie weiterhin positiven Einfluss auf die Bestandshöhe nehmen und dadurch sogar Ihre passiven Einnahmen steigern können. Für Makler, die sich auf ihre Versicherungsarbeit konzentrieren möchten, kann das eine sehr lukrative Möglichkeit sein.

3. Fakten prüfen.
Dazu gehört insbesondere die Prüfung, ob seitens der Depotstellen, Pools und gegebenenfalls der Kundenstruktur eine Bestandsübertragung im Block noch möglich ist.

4. Bestand bewerten lassen.
Eine Bestandsübertragung auf beispielsweise der Basis einer Maklerrente sollte für alle Beteiligten fair gestaltet werden. Dabei werden verschiedene Faktoren abgeglichen, um Ertrag und Risiken so abzuwägen, dass Sie als Makler ein ebenso gutes Gefühl haben können, wie auch Ihr Nachfolger, der Ihnen langfristig die Maklerrente auszahlen soll.

5. Ablaufplan abstimmen und Kunden informieren.
Das sollte im Idealfall gut vorbereitet und vor, bzw. sehr zeitnah zur Übertragung Ihres Bestandes stattfinden. Niemand möchte das Gefühl haben, heimlich verkauft worden zu sein. Da Sie Ihren Bestand am besten kennen, sollte Ihr Nachfolger auf Ihre Wünsche eingehen. Das kann z.B. sein, dass er für die Kundeninformation Ihre Brief- / Nachrichtenvorlagen nutzt, etc., falls Sie den Aufwand nicht selbst betreiben möchten.

6. Vertrag abstimmen und abschließen.
Ihr Nachfolger kümmert sich dabei um die gesamte organisatorische Abwicklung und den Verwaltungsaufwand. Sie erhalten die vereinbarte Zahlung, zumeist in Form einer Maklerrente.

Lieber Michael, performer und das Patriarch-Team danken Dir für diesen Blick hinter die Kulissen in eine Welt voller Chancen, aber auch enormer Fallstricke. Wer weitere Fragen hat, kann Dich ja bei Bedarf jederzeit kontaktieren. Bleibt final von meiner Seite festzuhalten – es muss einem vor dem Thema nicht bange sein, wenn man es rechtzeitig und professionell angeht.

Ihr
Martin Evers

MICHAEL PODSADA

Michael Podsada unterstützt als Geschäftsführer der REMI5 GmbH seit 10 Jahren Makler erfolgreich dabei, ihr Lebenswerk zu schützen und Einnahmen aus Vermögensfondsbeständen zu sichern. Dabei setzt das Unternehmen auf ein transparentes Geschäftsmodell und eine unverbindliche Beratung, um Makler bei der Bestandsbewertung zu unterstützen und ihnen ihre individuellen Möglichkeiten aufzuzeigen, die sie mit ihren Beständen haben.

michael@podsada.de
www.remi5.de
Tel: 02150-709875

MARTIN EVERS

Vertreibsleiter
Patriarch Multi-Manager GmbH

Corporate Employee Benefits
Betriebliche Altersversorgung
Betriebliche und internationale Krankenversicherung

Unterstützen Sie Ihre Firmenkunden dabei, motivierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten: Mit der **BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE UND KRANKENVERSICHERUNG** von AXA sind Unternehmen ihren Mitbewerbern im Kampf um die besten Talente einen Schritt voraus!

Unternehmen attraktiv für Mitarbeiter machen

Ihre Ansprechpartner bei AXA
Oliver Martens, Key Account Manager Kranken, +49 1520 9372929, oliver.martens@axa.de
Stefan Johannes Schreiber, Key Account Manager Leben, +49 1520 9372742, stefanjohannes.schreiber@axa.de

www.axa-makler.de