

patriarch.

MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 35 | April 2024

20 Jahre Patriarch

Was Kunden und Marktbegleiter über die
Frankfurter Fondsboutique denken

Seite 4-9

DAS INVESTMENTMAGAZIN

performer.

„Grüne“ Gebäude als neue
Idee zur Kapitalanlage – Eine
innovative Investmentidee
zum antizyklisch richtigen
Zeitpunkt

Seite 14-16

Bitcoin & Crypto sind
in der Portfolioallokation
nicht mehr zu ignorieren.
Ein Gastbeitrag von
Christopher Garlich

Seite 33-35

Führungskrise? Bitte nicht.
Denn Führung geht heute anders!
Ein Gastbeitrag von Andreas Buhr

Seite 42-44

**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

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Uwe Lampe
Vertriebsunterstützung

uwe.lampe@patriarch-fonds.de

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

am 22.2.24 ist ganz still und leise und von vielen unbemerkt eine der letzten Mythen für Börsenkritiker gestorben. Der am Nikkei 225 gemessene japanische Aktienmarkt erreichte nach 35 Jahren (!) mit 39.098 Punkten einen neuen Höchststand. Wie lang dieser Zeitraum wirklich ist, wird mir klar, wenn wir dagegen bei der Patriarch heute erst unser 20jähriges Firmenjubiläum feiern und ich mich noch an den letzten Höchststand des japanischen Aktienmarktes als junger Teenager kurz nach meiner abgeschlossenen Bankausbildung in der Deutschen Bank erinnern kann.

Doch warum ist genau dieser neue Höchststand so bedeutend? Ganz einfach, denn das Beispiel des japanischen Aktienmarktes mit seinem jahrzehntelangen Stillstand bzw. Niedergang wurde immer wieder von Aktienkritikern herangezogen, um Regeln oder Faustformeln beim Aktieninvestment wie z.B. den Cost-Average-Effekt oder den langfristigen, unter Schwankungen generellen Anstieg von Aktienmärkten als nicht sicher und mit Ausnahmen versehen argumentativ zu torpedieren. Gar nicht zu beziffern, wie viele vermeintlich positive Aktien- oder Aktienfondsinvestitionen in der Vergangenheit bereits an diesem K.O.-Argument gescheitert sind.

Nun lernen wir also: „langfristig“ kann halt manchmal mit 35 Jahren wirklich sehr lang werden, aber am Ende funktioniert ein breit gestreutes Aktieninvestment über die Zeit eben doch.

Kritiker würden mir nun vermutlich entgegenhalten, dass sie den Erfolg Ihres Investments aber bitte schön auch noch erleben wollen und nicht am Ende à la Ökonom John Maynard Keynes gelten soll, „in the long run we are all dead“ und man hat nichts mehr vom Ertrag seiner Geldanlage gehabt.

Akzeptiert. Wir reden ja hier auch nur vom Worst-Case-Szenario einer langfristigen Aktienanlage. In der Regel sehen wir bereits nach 10 Jahren meist mindestens eine Kursverdoppelung (siehe TSI-Fonds beispielsweise). Und ganz nebenbei, wenn 35 Jahre Laufzeit viele Investoren „schocken“ würde, dann dürfte nicht die Lebensversicherungsbranche einer der erfolgreichsten Zweige des Finanzdienstleistungssektor sein.

Als kleinen, warnenden Hinweis an unsere Politiker, egal ob Regierung oder Opposition, sei das japanische Beispiel auch verstanden. Denn es zeigt dramatisch, wie anspruchsvoll und langwierig es ist, ein einmal nachhaltig ins Trudeln geratenes volkswirtschaftliches System wieder stabil auf die Beine zu bekommen. Die japanische Regierung hat dazu über eine Vielzahl von Maßnahmen mehr als eine Generation Zeit benötigt. Unsere eigene Wirtschaftsleistung und der darüber entstehende Wohlstand für die Breite der Bevölkerung ist halt ein ganz zartes, gebrechliches Pflänzchen, welches unbedingt gehegt und gepflegt werden muss.

Doch natürlich ist auch außerhalb von Japan im letzten Halbjahr seit der letzten performer-Ausgabe wieder viel passiert, was wir versucht haben, im heutigen Magazin informativ und kompakt in der gewohnten Form für Sie zu bündeln.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen nun

Ihr

Dirk Fischer

(Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH)

Inhalt & Impressum

• TITELTHEMA: 20 Jahre Patriarch und immer noch kein bisschen müde.	4
Was Kunden und Marktbegleiter über die Frankfurter Fondsboutique denken	4
• AKTIENFONDS: Kostolany hatte Recht - Der TSI-Fonds ist der Beweis!.	10
• AKTIENFONDS: AI Leaders Fund – Profiteur des aktuellen KI-Hypes	12
Doch stets mit klarem Fokus auf das Risikomanagement	12
• AKTIENFONDS: „Grüne“ Gebäude als neue Idee zur Kapitalanlage	14
Eine innovative Investmentidee zum antizyklisch richtigen Zeitpunkt	14
• WISSEN: Kapitalanlage besser im Depot oder in einer Versicherungshülle?	18
Eine Gegenüberstellung von Stärken und Schwächen beider Finanzlösungen	18
• AKTIENFONDS: Ein Gastbeitrag von Gunter Burgbacher: Börsennotierte Beteiligungsunternehmen –	22
Die Berkshire Hathaways der Welt	22
• MISCHFONDS: „Großes Kino“ auf dem diesjährigen Fondskongress für Bad Sodener Vermögensverwalter	25
Deutscher Fondspreis 2024 für den RLC Global Dynamic	25
• VERANSTALTUNGEN: Patriarch-Beratersymposium wieder zurück im sonnigen Süden.	28
Valencia bildet die „Homebase“ für das diesjährige Premium-Informationsforum	28
• INVESTMENTFONDS: Ein Jahrzehnt, das wie im Flug verging	30
Zwei Patriarch-Finanzlösungen haben sich etabliert.	30
• DIGITALE ASSETS: Ein Gastbeitrag von Christopher Garlich: Bitcoin & Crypto sind in der Portfolioallokation	33
nicht mehr zu ignorieren – 4 Thesen, warum sich der Bitcoin als digitales Gold und alternativer Wertspeicher	33
weiter festigen wird.	33
• MISCHFONDS: Quant bleibt Quant – „Pfadfindersystem“ beweist sich einmal mehr als personenunabhängig.	36
• MARKTBEOBACHTUNG: Ein Interview mit Sonja-Verena Müller und Sven M. Schöffner:	40
CorFactum - Das persönlichste Vermögensmanagement	40
• BILDUNG: Ein Gastbeitrag von Andreas Buhr: Führungskrise? Bitte nicht – Denn Führung geht heute anders!.	42
• WIRTSCHAFT: Ein Gastbeitrag von Dr. Ulrich Kaffarnik: Was das Jahr 2024 für Anleihemärkte bereit hält	46
• DACHFONDS: Wie erklärt man kompliziert wirkende Zusammenhänge möglichst einfach?	48
Beispielsweise die neue, ergänzende Investmentstrategie im Patriarch Vermögensmanagement	48
• VERSICHERUNGEN: Ein Interview mit Johannes Budke und Leander T. Bröder:.	52
Wie funktioniert erfolgreich Kundenberatung in der Praxis?	52
Exemplarisch betrachtet am Mediolanum Life Plan 2,5 Jahre nach Produkteinführung	52
• ROHSTOFFE: Ein Gastbeitrag von Tobias Tretter: Keine Energiewende ohne Rohstoffe.	56
• VERTRIEBSTIPP: Kampfansage an die Mitbewerber - AXA bläst zur Attacke im Fondspolizenmarkt	58

IMPRESSUM

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

performer – DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

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/AnVr; Seite 4: iStock.com/AnVr;
Seite 5,6,7,8,9: iStock.com/Larysa Pashkevich; Seite 5,6,7,8,9: Bildrechte jeweiliger Zitatgeber;
Seite 10: Teutopress/Süddeutsche Zeitung Photo; Seite 12,13: iStock.com/ktsimage;
Seite 15,16,17: iStock.com/BrianAJackson; Seite 18: iStock.com/Andrii Zastrozhnov;
Seite 22: iStock.com/imaginima; Seite 24: Günther Burgbacher;
Seite 25,27: Andreas Langer & Marcus Mössinger; Seite 28,29: iStock.com/LUNAMARINA;
Seite 30: iStock.com/deepblue4you; Seite 33: iStock.com/da-kuk; Seite 35: Christopher Garlich;
Seite 36: iStock.com/setthaphat dodchai; Seite 40,41: iStock.com/CorFactum;
Seite 42,43,44: Andreas Buhr; Seite 46: iStock.com/MicroStockHub; Seite 47: Dr. Ulrich Kaffarnik;
Seite 48: iStock.com/francescoch; Seite 49: iStock.com/ DamianKuzdak;
Seite 49: iStock.com/Daniel Dolan; Seite 49: iStock.com/amadeusame;
Seite 50: iStock.com/Anagramm; Seite 50: iStock.com/Brezina; Seite 52: iStock.com/mediaphotos;
Seite 55: Leander Thomas Bröder; Seite 55: Johannes Budke; Seite 56: iStock.com/ewg3D;
Seite 57: Tobias Tretter; Seite 58: iStock.com/Vertigo3D;



20 Jahre Patriarch und immer noch kein bisschen müde

Was Kunden und Marktbegleiter über die Frankfurter Fondsboutique denken

Am 26.1.2024 war es so weit – die Patriarch Multi-Manager GmbH wurde 20 Jahre alt. Eine lange Zeit als kleines Unternehmen im Haifischbecken Finanzbranche. Insbesondere, wenn man in diesen zwei Jahrzehnten (zumindest nach performer-Wahrnehmung) offensichtlich keine Produktpleiten hinterlassen hat, eine starke Marke aufbauen konnte und anscheinend über einen tadellosen Leumund als Firma verfügt.

Nun wäre es logisch und einfach gewesen, die Patriarch-Geschäftsführung sowie die Mitarbeiter nach ihrer Sicht der Dinge zu den letzten 20 Jahren zu befragen. Vermutlich hätten wir dann zu hören bekommen, dass man sich selbst und dieses Datum gar nicht so wichtig nimmt. Wieviel Stolz aber vermutlich dennoch auf das Geleistete mitschwingt, kann man erahnen, wenn man sich das Autokennzeichen des Geschäftsführers ansieht: F-PM 2601 (das Gründungsdatum der Firma).

Doch wie man performer kennt, haben wir eh unseren eigenen Weg zu dieser Aufgabenstellung gefunden. Unsere Redaktion hat stattdessen breit im Markt gefragt, was Kunden, Wegbegleiter, Konkurrenten

oder Netzwerkpartner der Patriarch zu diesem Jubiläum denken und den Patriarchen vielleicht gerne etwas zu ihrem Eindruck zu den letzten 20 Jahren in kurzer Textform mit auf den Weg geben wollen. Sei es positiv, wie negativ. Denn die Meinung von Dritten ist natürlich, da völlig unbefangen, journalistisch viel wertvoller und spannender.

Eines vorab – wir waren uns nicht bewusst, was für eine Dynamik/Welle wir mit unserer Anfrage ausgelöst haben und wie groß und qualitativ hochwertig das Netzwerk der Patriarch über B2B-Kunden, Partner aus dem Fondsmanagement, Journalisten, Verbänden, Versicherungspartnern, Abwicklungsplattformen und vielen mehr, wirklich ist. Aber umso schöner ist unsere kleine Collage nun am Ende geworden und wir entschuldigen uns bereits vorab, wenn wir irgendjemand in dieser Übersicht vielleicht vergessen haben sollten.

performer wünscht Ihnen nun viel Spaß mit den nachfolgenden „Stimmen der Branche“ zum Patriarch Firmenjubiläum.

ANDREAS BUHR

**Liebes Patriarch Team,
lieber Dirk Fischer!**

Patriarch steht für uns für Kompetenz, für Seriosität, und für Sympathie. Gern auch in anderer Reihenfolge, immer gepaart mit der festen Rolle eines Leuchtturms in der Branche. Und das 20 Jahre schon. Herzliche Gratulation! Möge sich alles in diesem Sinne weiter entwickeln! Mögen wir alle diesen Leuchtturm noch eine lange Zeit im Blick haben!

Dankeschön!

**DANIEL BIENEN UND MARCEL WILMS (B&W)**

Wir von Bienen&Wilms gratulieren Euch von ganzem Herzen zum Jubiläum und wünschen Euch auch für die nächsten 20 Jahre weiterhin Glück, Erfolg, Weitblick und dem gesamten Team natürlich Gesundheit. Nun, seit 2006 arbeiten wir jetzt mit Patriarch zusammen und da gab es unzählige Anekdoten, die es alle wert wären, berichtet zu werden. Viel wichtiger ist aber die Tatsache, dass es in einer so langanhaltenden Geschäftsbeziehung zwangsläufig zu Problemen, Herausforderungen und Meinungsverschiedenheiten kommt, da verschiedene Interessen aufeinanderprallen. Dass wir aber immer, und zwar kurzfristig, zufriedenstellende Lösungen gemeinsam gefunden haben, ist nicht selbstverständlich und sagt mehr aus als alles andere.

Unsere Beziehung war stets ein konstruktives Miteinander und dafür danken wir Euch herzlichst.
Daniel und Marcel

REIMUND MOSES (AXA)

Liebe Patriarchen!

Ich gratuliere herzlich zu dem Jubiläum. Patriarch und AXA sind seit langen Jahren Partner. Patriarch und die A & A Police ist eine Erfolgsstory. Unsere Partnerschaft ist gekennzeichnet von Beständigkeit, Vertrauen und dem konstruktiven Umgang mit allen Herausforderungen, die der Markt mit sich bringt. Ich schätze an Dirk Fischer und seinem gesamten Team die Verbindung von fachlicher Expertise und menschlichem Umgang mit Kunden, Vertriebs und Kooperationspartnern.

Wir freuen uns auf die nächsten Jahre der Zusammenarbeit.

Viele Grüße
Reimund Moses

**GERHARD LANGSTEIN
(CASH)**

„20 Jahre stets unter vollen Segeln, wie es bei uns im Norden heißt. Herzlichen Glückwunsch liebes Patriarch-Team! Zu 20 Jahren innovativen und kreativen Ideen zu Fonds- und Anlagethemen, die stets am Puls der Märkte sind und vor allem die Wünsche der Berater und Vermittler sowie deren Kundinnen und Kunden erfüllen. Das ist in diesen bewegenden – manche sagen auch volatilen – Zeiten keineswegs selbstverständlich. Auf die nächsten 20 Jahre, mit stets einer Handbreit Wasser unter dem Kiel.“

**MARKUS KAISER (GREIFF)**

Liebes Patriarch Team,

Herzlichen Glückwunsch zum 20-jährigen Jubiläum! Darauf könnt ihr mit Recht stolz sein, denn Euer unermüdlicher Einsatz, gerade auch in den herausfordernden Zeiten, ist die Grundlage für den Erfolg der Patriarch. Ich habe Euch als kundenorientierte Geschäftspartner kennengelernt und längst hat sich unsere Zusammenarbeit zu einer ganz besonderen Freundschaft entwickelt, die auf Vertrauen, Identifikation und Wertschätzung basiert. Ich freue mich auf viele weitere erfolgreiche Jahre mit Euch!

Markus Kaiser
Geschäftsführer Greiff Research Institut GmbH

**RALF BARTL (BNP PARIBAS)**

Liebes Patriarch-Team,
immer wieder macht das Gerücht die Runde, Eure Partner würden nur mit Euch zusammenarbeiten, um zur Jahresveranstaltung eingeladen zu werden. Mitnichten! Euer Service und Eure Ideen sprechen für sich. Die Kundenansprache ist schnörkellos und auf den Punkt – was will man mehr.

Herzlichen Glückwunsch zum 20-jährigen Jubiläum.

Ralf Bartl
BNP Paribas Asset Management



TOBIAS GABRIEL (HAC VERMÖGENSMANAGEMENT AG)

Wer 3,5 Jahre zusammenarbeitet, der mag sich. Aber wer in den letzten 3,5 Jahren zusammengearbeitet hat, der liebt sich: 2020 = Pandemie, 2021 = alle verstecken sich noch im Keller, 2022 = Börsenkillerjahr (insbesondere für Mischfonds anspruchsvoll) und 2023 = Jahr der Geopolitik und Sorge, das erst im Nachhinein schick aussah! Ich habe zwar nie verstanden, was der Name „Patriarch“ bedeuten soll, aber das weiß ich bei Apple auch nicht. Die Qualität ist bei beiden ungefähr gleich. Aber mal ehrlich, was wirklich zählt im Privaten wie im Berufsleben, das sind die menschlichen Beziehungen und das menschliche Miteinander. Und das ist es, was uns bei Patriarch jedes Jahr wieder begeistert und was dafür gesorgt hat, dass sie schon seit 20 Jahren erfolgreich am Markt sind. Weiter so!



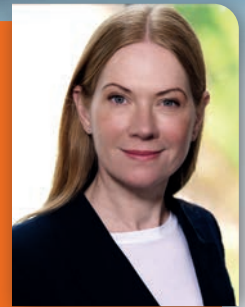
OSNABRÜCKER HAUS FÜR FINANZPLANUNG

Lieber Dirk, liebes Patriarch Team,

Mit 20 wird man langsam erwachsen, so hören wir es des Öfteren. Das trifft nicht auf die Patriarch zu, denn ihr seid vom Anfang an hell wach und passend im Markt dabei. Ihr, das Team, seid Patriarch – wir, die komplette OHF, gratulieren von Herzen und wünschen euch weiterhin viele erfolgreiche Jahre.

PETRA MARIA WALTER (JUNG, DMS & CIE. AG)

Bereits seit 2005 setzt Jung, DMS & Cie. gemeinsam mit der Patriarch Multi-Manager GmbH auf das Thema Fondsvermögensverwaltungen. Seither können Berater ihren Kunden mit den PatriarchSelect-Managed Depots renditestarke Investmentlösungen in den verschiedensten Ausprägungen bieten, bei denen sich die DJE Kapital AG als Anlageberater um die Portfoliozusammensetzung kümmert.



Die Vorträge von Dirk Fischer auf JDC-Veranstaltungen waren immer ein vertriebliches Highlight. Danke für die vielen guten Impulse und Vertriebsideen. Wir freuen uns auf die weitere, erfolgreiche Zusammenarbeit.

LARS RICKERT (HAUCK & AUFHÄUSER FUND SERVICES S.A.)

Wir gratulieren unserem Partner Patriarch zum 20-jährigen Jubiläum! Wir sind beeindruckt von Patriarchs Passion und einzigartiger Unternehmensphilosophie, durch ausgewählte Verwalter immer die bestmöglichen Ergebnisse für seine Investoren zu erreichen. Unsere langjährige Zusammenarbeit ist geprägt von Exzellenz, Teamwork und einer großen Leidenschaft für Produktkreation und -administration. Wir wünschen Patriarch weiterhin viel Erfolg für die Zukunft und freuen uns auf viele Jahre weiterer Zusammenarbeit.

JAN VAN DOORN (KAPITALWERK PRIVATE FINANCE GMBH)

Das Team von Kapitalwerk und der Partner Office AG gratulieren sehr herzlich zum 20-jährigen Bestehen der Patriarch Multi-Manager GmbH – verbunden mit einem Wunsch: weiter so!!! Ihr seid zwar ein überschaubares Team – dafür aber unglaublich präsent und hilfsbereit. Mit eurer fachlichen Unterstützung habt ihr so manches mal unseren Beratern sprichwörtlich „die Kohlen aus dem Feuer geholt“. Wir wünschen euch weiterhin viel Erfolg und hoffen auf die nächsten 20 Jahre.



Herzlichst, euer Jan van Doorn & Team

PRIMA FONDS SERVICE GMBH

Liebes Team der Patriarch,

herzliche Glückwünsche zum 20-jährigen Firmenjubiläum! Im besonderen Maße möchten wir unserem geschätzten Dirk Fischer & dem gesamten Team der Patriarch Multi-Manager GmbH zu diesem Erfolg gratulieren. Die PRIMA Fonds Service GmbH blickt dankbar auf viele Jahre partnerschaftlicher Kooperation zurück. Eure Zuverlässigkeit, Fachkompetenz und die stets angenehme Zusammenarbeit haben maßgeblich zu unserem gemeinsamen Erfolg beigetragen. Besonders unvergessen ist für unseren Geschäftsführer Marco Kantner das erste Treffen mit Dirk vor ca. 20 Jahren. Dirk hat Marco im Rahmen einer Messe tatkräftig bei der Kundenakquise unter die Arme gegriffen und führte ihn damit in die spannende Welt der Finanzbranche ein. Diese Unterstützung hat nicht nur beruflich, sondern auch persönlich bleibenden Eindruck hinterlassen.

Möge die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen unseren Unternehmen auch weiterhin bestehen und wir freuen uns auf die nächsten gemeinsamen Jahre!

Die allerbesten Wünsche vom Team der PRIMA Fonds

**ANDREAS LANGER &
MARCUS MÖSSINGER
(ROSENBERGER,
LANGER & CIE.)**

Lieber Dirk, Liebes Patriarch Team, wir gratulieren recht herzlich zum Firmenjubiläum. Hinter uns liegen nun knapp drei Jahre Partnerschaft. Wir profitierten bisher vor Allem von eurem breiten Netzwerk, wodurch sich die ein oder andere Tür bereits öffnete. Mit euch haben wir einen starken Partner an unserer Seite, dessen Basis auf Vertrauen, Professionalität und Engagement basiert. Wir freuen uns auf weitere spannende und erfolgreiche Jahre mit euch. Ganz nach dem Motto „gemeinsam Mehrwert schaffen“.

Beste Grüße, Andreas und Marcus



**SUSANNE WIESEMANN
(REDROBIN. STRATEGIC
PUBLIC RELATIONS GMBH)**

Herzlichen Glückwunsch, lieber Dirk, zum 20-jährigen Jubiläum von Patriarch. Über die vergangenen zehn Jahre der Zusammenarbeit haben wir dich und dein Team als kompetente, kreative und engagierte Kollegen kennen und schätzen gelernt. Ihr habt immer einen Blick für neue Wege, öffnet euren Kunden neue Türen und seid ein toller Teamplayer in der Zusammenarbeit mit uns für unsere gemeinsamen Kunden. redRobin gratuliert und freut sich auf viele weitere Jahre mit dir und euch.



**STEFAN
JOHANNES SCHREIBER (AXA)**

Liebe Patriarchen, seit 2008 habe ich die ehrenvolle Aufgabe und Freude, Euch u.a. mit der A&A Superfonds-Police zu begleiten. Auf der gemeinsamen Zeitreise konnten wir viele schöne und unvergessliche Ereignisse erleben. Aus einem gemeinsamen Arbeiten haben sich tolle Freundschaften entwickelt. Auch die gemeinsamen Schulungsreisen und Veranstaltungen werden unvergesslich bleiben. Die gemeinsame Motivation sowie Freude am Vertrieb ist großartig. Ich freue mich auf die Zukunft mit Euch. Habt weiterhin viel Erfolg und viel Glück.

Liebe Grüße, Stefan Johannes Schreiber



**THOMAS WAHL
(FRANKLIN TEMPLETON)**

Herzlichen Glückwunsch zu 20 Jahren Patriarch. Die Zusammenarbeit mit Euch hat mir immer extrem viel Spass gemacht, da Ihr bei aller Professionalität auch immer einen Platz für das „Menschliche“ gelassen habt.

Das merkt man auch an so gut wie keinem Wechsel in Eurem Personal, was ja alles andere als normal für diese Branche ist. Auf die nächsten 20. Euer Tom



**PHILIPP PRÖMM
SHAREHOLDER VALUE
MANAGEMENT AG**

Die Patriarch Multi-Manager GmbH und Shareholder Value hatten in den vergangenen Jahren viele Anknüpfungspunkte, aber unsere gemeinsame Vergangenheit, lieber Dirk, reicht ja deutlich weiter zurück. Schon als Partner bei der Fundmatrix durfte ich mit Patriarch zusammen lustige wie produktive Veranstaltungen machen und kenne Euch seit dieser Zeit als verlässliche Partner. Und eines weiß ich sicher: Du hast den interessantesten Golfschwung der Fondsbranche... In diesem Sinne: Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!



(TRAFFIC2.DE)

Nach zahlreichen Jahren der erfolgreichen Zusammenarbeit kennen wir das Team der Patriarch mittlerweile sehr gut. Können Sie die 5 Patriarchen (Dirk Fischer, Michael Kopf, Andreas Wurm, Uwe Lampe und Martin Evers) in diesem Bild wiederfinden?

Kleiner Tipp: Die Nachnamen könnten Ihnen da hilfreich sein. Wir blicken auf eine vielversprechende Zukunft und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!

Das Team der Traffic2.de ®



OLIVER LANG (BLAU DIREKT)

Im Namen von blau direkt: Happy Birthday, Patriarch!

20 Jahre habt ihr Auf und Abs gut gemeistert, tolle Zahlen hingelegt und euch super entwickelt. Seit 2004 steht Patriarch Multi-Manager GmbH für innovative Lösungen. Von klassischen Fonds-Vermögensverwaltungen bis hin zu unabhängigen Verwaltungen. Über die Jahre hinweg hat unser Partner Patriarch ihr Angebot stets erweitert und verbessert. Über 31 unabhängige Strategien und das alles aus einer Hand. Dies ist der richtige Weg, Vermittlern im Alltag entgegenzukommen. Es heißt aber weiterhin am Ball bleiben und der Zeit voraus sein. Das Thema Digitalisierung ist wichtiger denn je. Als Gesellschaft ist man gezwungen, im Fokus der Vermittler zu bleiben. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass das Team rundum Patriarch dieses auch die nächsten Jahre mit Bravur meistern wird. Wir sind stolz, euch als Partner an unserer Seite zu haben, auch im Jahr 2024. Wir wünschen euch weiterhin viel Erfolg.

Auf weitere viele Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit!



HANS GÜNNEWIGK (CONSORTIA VERMÖGENS- VERWALTUNG AG)

Herzliche Glückwünsche zum Firmenjubiläum. Wir gratulieren der Patriarch Multi Manager GmbH zum 20-jährigen Firmenjubiläum und bedanken uns für eine langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit. Für die Zukunft wünschen wir Dirk Fischer und seinem Team weiterhin viel Erfolg und eine allzeit gute Performance.

Hans Günnewigk

Vorstand
Consortia Vermögensverwaltung AG



FABIAN FÖRTSCH (TSI FONDS)

Herzlichen Glückwunsch zum 20-jährigen Jubiläum, liebe Patriarch Multi Manager GmbH! Es fühlt sich an, als wäre es erst gestern gewesen, als wir, der TSI Fonds, angefangen haben, mit euch zu arbeiten – okay, vielleicht nicht ganz gestern, denn wir arbeiten nun schon seit mehr als 10 Jahren zusammen. In der langen Zeit unserer Zusammenarbeit haben wir gemeinsam viele Erfolge gefeiert, die uns mit Stolz erfüllen.

Natürlich gab es auch Herausforderungen, die wir gemeinsam meistern mussten, doch mit gegenseitiger Unterstützung haben wir es immer geschafft.

Aber was zählt, ist, dass wir das alles mit einer Portion Humor und einer Prise Gelassenheit bewältigt haben. Euer Jubiläum ist nicht nur ein Meilenstein für euch, sondern auch ein Zeugnis unserer gemeinsamen Reise, die von Vertrauen, Respekt und einer Prise Humor geprägt ist.

Auf die nächsten 20 Jahre, in denen wir weiterhin gemeinsam Erfolge feiern und Herausforderungen meistern werden. In diesem Sinne: Ein Hoch auf uns und auf die nächsten gemeinsamen Abenteuer!



FRIEDRICH ANDREAS WANSCHKA (REDAKTION MEDIEN)

20 Jahre Erfolg in der Branche

Herzlichen Glückwunsch an Dirk Fischer und sein Team von Patriarch Multimanager zum 20-jährigen Firmenjubiläum. Als langjähriger, medialer Begleiter der Branche konnte ich über viele Jahre den außergewöhnlich erfolgreichen Weg von Patriarch miterleben. Dirk Fischer fiel mir in dieser Zeit nicht nur in zahlreichen, aussagekräftigen Interviews, sondern auch als exzellenter Vortragsredner gerade bei meinen Vertriebsgipfel Tegernsee Veranstaltungen, auf. Immer waren es neue Gesichtspunkte zu bekannten Branchenmeinungen, wirklich innovative Vertriebsideen oder Produktvorstellungen, für die Patriarch auch diverse Branchenauszeichnungen, völlig zu Recht, erhalten hat. Ich wünsche dem Patriarch Team weiterhin ein so gutes „Händchen“ in der Produktpartnerauswahl, viel Erfolg und freue mich sehr auf das was noch kommt!

Mit freundlichen Grüßen

Friedrich Andreas Wanschka
Chefredakteur und Herausgeber



LENART VON STOCKHAUSEN (finanzwelt)

Lieber Dirk,
Herzlichen Glückwunsch!

Nicht nur Dir und Deinem Team zu 20 Jahre erfolgreichem Bestehen der Patriarch. Ich gratuliere Dir auch dazu, ebenso wie Eure Fonds immer „geerdet“ gewesen zu sein. Immer freundlich, hilfsbereit, menschlich. Du und Euer Team macht die Finanzwelt (mit großem F) aber auch meine finanzwelt (mit kleinem f) authentisch und sympathisch. Bitte macht weiter so!

Euer Lenard Stockhausen von der finanzwelt (mit kleinem f)



ANDREAS FRANIK (FIMECO GMBH & FINANCE NEWS TV)

20 Jahre - und kein bisschen leise. So gehört sich das für das tolle Patriarch-Team, denn immerhin soll ja für spannende Fonds und Investmentchancen getrommelt werden. Ich freue mich sehr, schon viele Jahre Euer Partner im Bereich des bewegten Bildes und der Moderation zu sein. Von Herzen Glückwunsch zum Jubiläum und vielen Dank für die immer angenehme, professionelle und wertschätzende Zusammenarbeit.



KLAUS-J. FINK (TOP-SELLING)

In den letzten 20 Jahren habe ich die Entwicklung von Patriarch miterleben dürfen, da ich selbst in der Finanzdienstleistungsszene engagiert bin.

Ich kann nur gratulieren, welche Fußabdrücke das kompetente Patriarch-Team im Markt hinterlassen hat! Was unsere Zusammenarbeit angeht, kann ich nur von hoher Professionalität und Zuverlässigkeit berichten. Ob Präsenz- oder Onlineveranstaltungen - es war mir immer ein großes Vergnügen mit Dirk Fischer zusammenzuarbeiten. Dafür auch in diesem Zusammenhang besten Dank und für die nächsten 20 Jahre maximalen Erfolg und gutes Gelingen bei allen Plänen und Projekten, die künftig noch umgesetzt werden.



DANA KALLASCH (COMMODITY CAPITAL AG)

Dirk Fischer und sein Team der Patriarch Multi Manager GmbH stehen für aktiven Vertrieb und konsequentes Management. Wir sind stolz und froh, Teil dieses herausragenden Teams sein zu dürfen und wünschen euch für die nächsten 20 Jahre die gleiche Motivation, Sehnsucht nach Erfolg und Hingabe, die ihr bereits jetzt an den Tag legt. Bleibt so menschlich und herzlich wie bisher und tragt eure und unsere Message weiterhin mit so viel Stolz in die Finanzindustrie. Wir freuen uns auf den weiteren gemeinsamen Weg.

Euer Team der Commodity Capital AG

Liebe Grüße
Dana



GEORG.KORNMAYER (FONDSNET)

Unsere Unternehmen pflegen seit Langem eine Beziehung, die auf gegenseitiger Wertschätzung und Respekt basiert, auch wenn eine direkte geschäftliche Zusammenarbeit bisher noch nicht zustande kam. Verschiedene strategische Ansätze für gemeinsame Projekte haben in der Vergangenheit aus diversen Gründen nicht den geeigneten Rahmen gefunden. Dies hat jedoch unsere fortwährende freundschaftliche Verbundenheit nicht beeinträchtigt.

Weiterhin alles Gute lieber Dirk!



PERFORMER

Von performer-Seite bleibt uns abschließend nur, ebenfalls den Patriarchen von ganzem Herzen zum Firmenjubiläum zu gratulieren und festzuhalten, dass uns die Anzahl und der Inhalt der verschiedenen Rückmeldungen wirklich nachhaltig beeindruckt hat.

Nochmal Danke an alle Branchenkollegen, die bei unserer kleinen Grußsammlung mitgemacht haben.



Kostolany hatte Recht –

Der TSI-Fonds ist der Beweis!



Die Älteren unter uns werden ihn natürlich noch kennen und bestens in Erinnerung haben. André Kostolany, den 1999 hochbetagt verstorbenen, eloquenten Börsenaltmeister mit dem unverwechselbaren Entenkopf-Gehstock. Sein vielleicht bekanntestes Zitat lautete: „Kaufen Sie Aktien, nehmen Sie Schlaftabletten und schauen Sie die Papiere nicht mehr an. Nach vielen Jahren werden Sie sehen: Sie sind reich.“

Von der Theorie zur Praxis

Doch ist das wirklich so? Markige Sprüche gibt es ja viele. Die Antwort liefert der **Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q)**, der gerade sein 10jähriges Jubiläum (Stichtag 27.1.2024) feiert und mit ähnlichen Anlegererwartungen

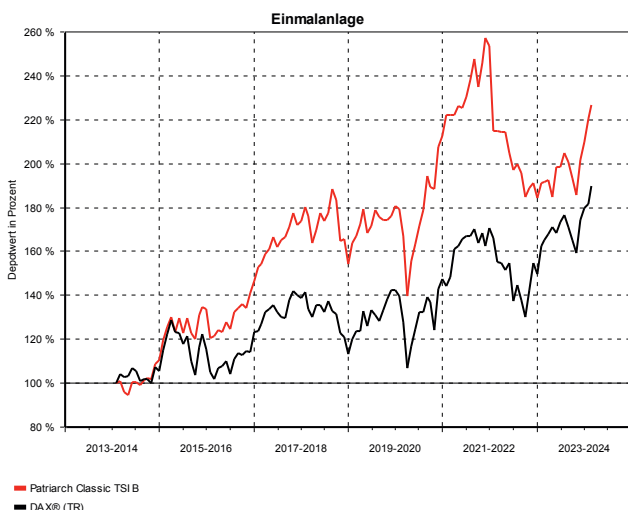
wie in Kostolany's Zitat gestartet sein dürfte. Schließlich reden wir über einen 100%igen Aktienfonds mit klarem Schwerpunkt in den USA und Deutschland, sowie mit 10 Jahren Historie wohl über einen repräsentativen Zeitraum mit Blick auf Kostolany's Aufforderung erst „nach vielen Jahren“ wieder hinzuschauen. Hat der Rat des lebenswerten Börsengurus sich also für die Investoren ausgezahlt?

Beeindruckende Zahlen

In jedem Fall, wie ein Blick auf die nachfolgende Grafik, die die Entwicklung des Fonds in den 10 Jahren seit Auflage abbildet, zeigt.

Eine noch klarere Sprache sprechen jedoch die nackten Zahlen. Mit **120 % Wertsteigerung des Kapitals** erkennen wir deutlich mehr als eine Verdoppelung der Investition über das vergangene Jahrzehnt. Oder **8,21% p.a.** nach laufenden Fondsspesen (Stichtag 31.12.23), was wohl alle Anlegererwartungen erfüllt hat. Und auch in 2024 liegt der TSI-Fonds nach nicht einmal 3 Monaten bereits wieder über 10% netto im Plus. Damit hat der betrachtete Aktienfonds übrigens, wie ebenfalls aus der Grafik ersichtlich, auch gegenüber bekannten und beliebten Vergleichsindizes wie dem DAX beispielsweise, eine deutliche Outperformance bei sogar leicht niedrigerer Schwankungsbreite herausgearbeitet. **Dem DAX fehlen über die 10 Jahre zum Patriarch Classic TSI deutliche 40% Wertzuwachs oder stattliche 2% p.a. Minderrendite.** Und dies, obwohl der DAX ein Performanceindex ist, somit durchschnittlich knapp 3% Dividenden pro Jahr rechnerisch vereinnahmt und keinerlei Produktspesen verdienen muss! Diese Outperformance ist ein kleiner Erdbebensieg der guten Aktienfondsanlage ganz nach Kostolany's Geschmack.

GRAFIK 1 Patriarch Classic TSI schlägt den DAX über 10 Jahre deutlich



Auswertung vom 01.02.2014 bis zum 29.02.2024

Quelle: FVBS

Warum dann Schlaftabletten?

Wenn eine Aktienanlage über den TSI-Fonds doch so einfach und zielführend ist, warum braucht man dann laut Kostolany dennoch Schlaftabletten bzw. Zeit? Hier hilft ein Blick auf die einzelnen zehn Jahresergebnisse des Fonds:

Laut Kostolany bringen gute Aktieninvestments eine überdurchschnittliche Rendite. Das bestätigt sich schnell, wenn man sich die Jahresergebnisse des Patriarch Classic TSI anschaut. Wenn wir uns erlauben, das 2016er-Ergebnis von +9,54% aufzurunden, hat jedes einzelne der zehn Jahre des Fondsbestehens ein zweistelliges Ergebnis zu Buche stehen! Das kann man sicher schon als überproportional ansehen. In zwei Jahren, 2018 und 2022, aber eben auch mit einem negativen Vorzeichen. Solche schwachen Börsenjahre gehören halt zu einem langfristigen Aufwärtstrend (auch beim TSI-Fonds) einfach dazu, was Kostolany von vornherein klar machen und den Anleger frühzeitig vor sich selbst in Sachen unüberlegte Handlungen (Verkäufe) in schwierigen Phasen schützen wollte. Nur wer in den Krisenzeiten der Börse die Ruhe behält, erreicht am Ende auch das Ziel und wird reich belohnt. Dafür stehen Kostolanys „Schlaftabletten“ auch bei der TSI-Strategie als Synonym.

Apropos TSI-Strategie

Bleibt eigentlich nur noch die Frage nach der richtigen Aktienauswahl, bevor man sich als Anleger laut Kostolany beruhigt schlafen legen kann. Also WO und in WELCHE Werte sollte man investieren, bevor man sich zurücklehnt.

Dafür ist beispielsweise beim betrachteten Patriarch Classic TSI ja ein momentumorientiertes, langfristig

erprobtes Trendfolgesystem verantwortlich, welches seit Fondsaufgabe durch Aktienstrategie Fabian Förtsch unverändert begleitet wird. Das daraus gebildete Depot fokussiert in breiter Risikostreuung von ca. 50 Werten stets auf die vom System identifizierten, trendstärksten Aktien aus dem HDAX und dem Nasdaq 100. Damit hat der Anleger die Gewissheit, dass er nicht in ein statisches Portfolio investiert, sondern in einen extrem aktiven Managementansatz. Die deutliche Outperformance des Systems beispielsweise gegenüber dem DAX ist eben kein Zufall, sondern einer klaren Strategie geschuldet.

Ein paar bemerkenswerte Zahlen hierzu aus den ersten 10 Jahren des Fonds belegen dies nachdrücklich. So wurden in Summe über 3400 Trades im vergangenen Jahrzehnt abgewickelt. Mit einer nahezu unglaublichen Trefferquote von 80%! Im Vergleich – ein Mensch wäre froh, wenn er eine Trefferquote von 55% bei ähnlicher Ausgangslage erzielen würde. Der erfolgreichste Trade war Tesla mit über 1100% Kurssteigerung. Allein daran erkennt man schon die Stärken eines erfolgreichen Tradingsystems. Heute würden hier viele von einer künstlichen Intelligenz im Fondsmanagement sprechen.

Welcher Mensch hätte eine solche Kurssteigerung wirklich so ausgereizt, ohne nicht schon viel früher lediglich einen kleinen Gewinn mitgenommen zu haben? Vermutlich niemand, außer vielleicht André Kostolany?

Ein Dreamteam

Wer also Kostolanys Rat in Sachen Anlegermentalität folgt und dabei als Aktienanlageform auf den Patriarch Classic TSI Fonds setzt, dürfte sein verlässliches Dreamteam in Sachen Geldanlage gefunden haben.

GRAFIK 2 Alle Jahresergebnisse des TSI-Fonds im letzten Jahrzehnt

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	01.02. – 31.12.2014	01.01. - 31.12.2015	01.01. - 31.12.2016	01.01. - 31.12.2017	01.01. - 31.12.2018	01.01. - 31.12.2019	01.01. - 31.12.2020	01.01.- 31.12.2021	01.01. – 31.12.2022	01.01. – 31.12.23
Patriarch Classic TSI	10,38%	21,34%	9,54%	18,64%	-11,66%	17,23%	17,55%	19,34%	-27,02%	+13,66%

Berechnung bis einschl. 31.12.2023
 Quelle: FVBS, BVI Methode, alle Angaben ohne Gewähr

Warnhinweis:
 Die Zahlenangaben beziehen sich auf die Vergangenheit. Die bisherige Wertentwicklung ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

AI Leaders Fund Profiteur des aktuellen KI-Hypes

Doch stets mit klarem Fokus auf das Risikomanagement

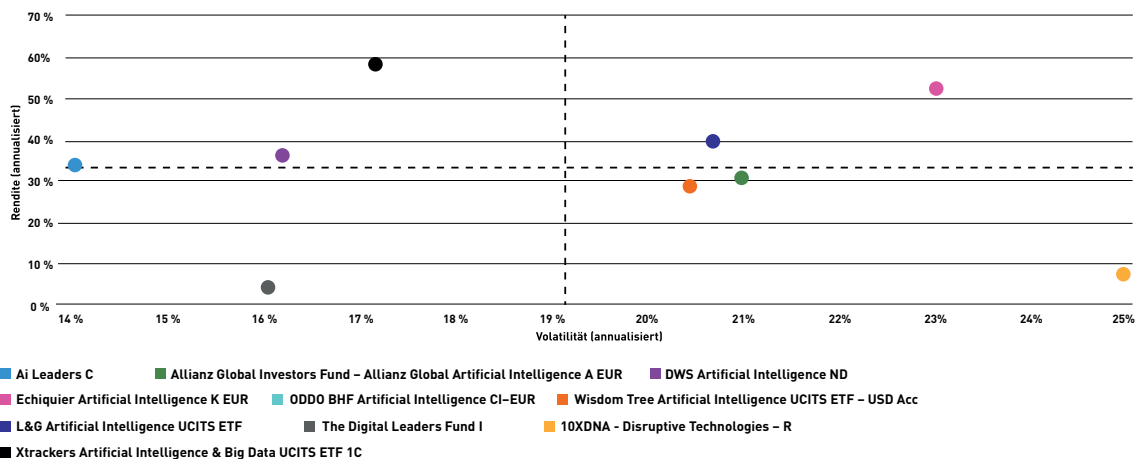
Wenn wir auf das Börsenjahr 2023 zurückblicken, so war das Geschehen primär von zwei Themen geprägt, die sich wie ein roter Faden durch das Jahr zogen: Die Entwicklung der Zinsen und Künstliche Intelligenz!

Auf das Thema Zinsen geht performer an anderer Stelle ein, blicken wir somit an dieser Stelle mal auf das Megathema KI. Wir erinnern uns: Im November 2022 wurde der breiten Öffentlichkeit bewusst, dass es KI nicht nur gibt, sondern auch zunehmend Anwendung findet. ChatGPT 3.5 der Firma OpenAI wurde bekannt und verbreitete sich schlagartig in den Medien. Das „Update“ 4.0 wurde im April 2023 veröffentlicht und

zeigte schon beeindruckende Verbesserungen gegenüber der Vorgängerversion.

Als im Laufe des Jahres die Firma Nvidia von Quartal zu Quartal explodierende Verkaufszahlen ihrer Graphics Processing Units (GPUs) meldete, die für das Training einer generativen KI unabdingbar sind, war klar, dass wir hier nicht von einer Blase, sondern von einem Trendbeginn sprechen müssen. Genau diese Einschätzung hat sich im Laufe des Jahres weiter verfestigt, da in den vielen Quartalsberichten der großen Player im Tech-Bereich immer wieder von milliardenschweren Investitionen in KI berichtet wurde.

GRAFIK 1 Ranking der KI-Fonds nach Volatilität – AI Leaders deutlich schwankungsärmer als alle Mitbewerber

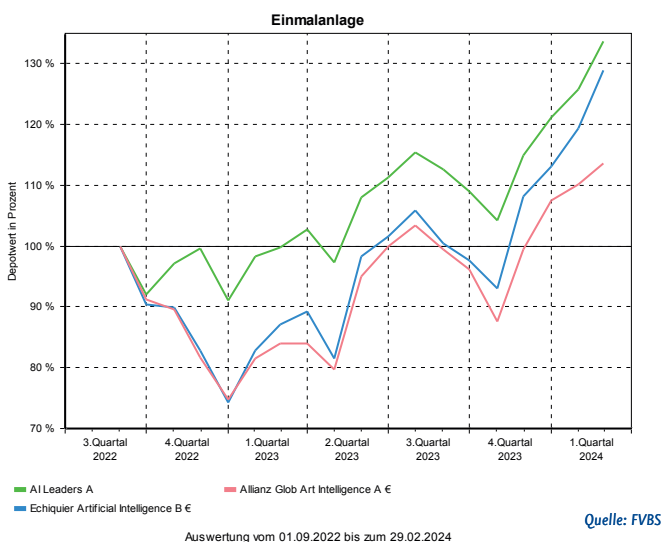


Kein CEO dieser Unternehmen ließ es sich nehmen, immer wieder zu betonen, dass KI im eigenen Unternehmen Chefsache sei und damit eine bedeutende Zukunftsrolle spielen wird.

Deutlich steigende Erträge, deutlich steigende Kurse, all dies hat sich auch in der Performance des **AI Leaders Fund (WKN: A2P37J)** niedergeschlagen, welchen wir im Rahmen dieses Magazins schon frühzeitig beobachtet hatten. Daher interessiert unsere Redaktion natürlich ganz besonders, wie der Fonds sich im aktuellen Hype zum generellen Thema des Fonds geschlagen hat. Auch wenn unsere Redaktion weiß, dass die Macher des AI Leaders Fonds Künstliche Intelligenz keineswegs als Trend-, sondern als Dauerthema sehen.

Stolze 33 Prozent Wertsteigerung konnten die Fondsmanager Christian Hintz und Tilmann Speck für 2023 vermelden, und dies bei einer Volatilität von nur 16 Prozent. Dennoch gibt es sogar Mitbewerber, deren Performance im letzten Jahr noch höher war. Zu berücksichtigen ist hier aber auch, dass diese eine deutlich höhere Volatilität und damit ein deutlich höheres Risiko zu verzeichnen haben. Und was dies bedeutet, kann man in einem Korrekturjahr wie 2022 gut erkennen. Die Entwicklung im Jahr 2022 war auch der Grund für die Implementierung der KI „TOPAS“ zur Verbesserung des Risikomanagements in den AI Leaders Fund per Stichtag 1.09.2022. Seit diesem Zeitpunkt hat sich das Risiko/Ertrags-Profil deutlich zu Gunsten des AI Leaders Fund verändert (Grafik 1).

GRAFIK 2 AI Leaders vs. ausgewählte Mitbewerber seit TOPAS-Einführung



Auch im Chartvergleich mit namhaften Mitbewerbern seit diesem Datum (Grafik 2) ist dies deutlich zu erkennen. Und wie jeder erfahrene Anleger weiß, langfristige Outperformance erzielt man, indem man Verluste vermeidet oder so gering wie möglich hält. Oder in der Fußballersprache: **Defense wins Championships!**

Was verbirgt sich hinter TOPAS?

Aber was macht „TOPAS“ denn nun genau? Vereinfacht formuliert soll „TOPAS“ die Volatilität und den maximalen Drawdown des Fonds reduzieren, indem in turbulenten Phasen aufgrund einer Vielzahl an Datenparametern die Portfoliozusammensetzung angepasst wird. Das gelingt, wie man anhand der Grafiken erkennen kann. Im Rahmen einer solchen Allokationsanpassung wurde Anfang November 2023 Adyen, ein niederländischer Zahlungsverkehrsabwickler, neu ins Portfolio aufgenommen. Gekauft bei Kursen zwischen € 690,- und € 720,-, liegt die aktuelle Notierung Ende März 2024 bei € 1.564,-, ein stolzes Plus für diese kurze Zeit. Kein Wunder, dass das Volumen mittlerweile auf über 48 Mio. € stieg. Wie auf dem FONDS professionell Kongress in Mannheim Ende Januar 2024 in vielen Gesprächen zu hören war, nimmt die Bekanntheit des Fonds auch deutlich an Fahrt auf.

Branchenfonds?

Der AI Leaders Fund ist dennoch nach dem Verständnis unserer Redaktion KEIN klassischer Branchenfonds, weil der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in schon naher Zukunft spartenübergreifend erfolgen wird. Vielleicht kann sich die Geschwindigkeit in der Entwicklung verändern, aber nicht die Entwicklung an sich. Insofern eignet sich der AI Leaders Fund für jeden Investor, der dies erkannt hat und einer Investition die notwendige Anlagedauer zugesteht. Hat man früher gerne zwischen Basis- und Satelliteninvestments unterschieden, so verschwimmt diese Einschätzung für den Fonds aufgrund der Bedeutung der zugrunde liegenden Entwicklung. Der AI Leaders Funds ist eine Investition in eine nahe Zukunft und durch „TOPAS“ in Form einer kontrollierten Offensive. Der AI Leaders Funds stellt eine gelungene Kombination zwischen einem digitalen Investmentprozess und einer zukunftsorientierten Fondsidee dar.

So zumindest das Fazit der vorstehenden Analyse unserer Redaktion.



AI LEADERS

„Grüne“ Gebäude als neue Idee zur Kapitalanlage

Eine innovative Investmentidee zum antizyklisch richtigen Zeitpunkt

Maßnahmen, um dem Klimawandel umweltfreundlich zu begegnen, gibt es in vielen Segmenten. Sei es der generelle Energiewandel, die Elektroautomobil-Offensive, eine fleischärmere Ernährung oder in der Finanzbranche das verstärkte Investment in ESG-förderliche Assets.

Doch auch Gebäude müssen „grüner“ werden, denn der Real Estate Bereich ist einer der größten CO₂-Emittenten weltweit. Je nachdem, wie man rechnet, liegt der Anteil des Immobiliensektors am gesamten industriellen CO₂-Ausstoß zwischen 28%-37%. Doch damit nicht genug. Es geht zusätzlich um die Themen Müllentstehung und Wasserverbrauch, die auch noch einmal extrem umweltschädlich rund um das Gebäudemangement ins Gewicht fallen.

Problem erkannt – Lösung vorhanden

Die Lösung hierzu liegt auf der Hand. Sämtliche Arten von Immobilienprojekten, ob in der Frühphase

oder schon in der späteren Nutzung, müssen in eine umweltfreundlichere Richtung umgestaltet werden oder zukünftig von Beginn an so konzipiert werden. Ob privat genutzt als Bürogebäude, bei Industrieanlagen, in der Immobilienentwicklung oder in der anfänglichen Grundflächenschließung. Das ambitionierte Ziel ist, bis zum Jahr 2030 die Emissionen um 55% zu senken und im Jahr 2050 ein klimaneutrales Niveau erreicht zu haben! Die „Zauberworte“ dabei heißen „Green Building“, welches der neue, angestrebte Immobilienstandard ist.

Was ist ein „Green Building“ Fonds?

Besonders spannend ist es natürlich, wenn man aus dem oben genannten Effekt auch noch als Kapitalanleger seinen Nutzen ziehen kann, denn das Investitionsvolumen ist ja gigantisch. Und darüber natürlich die Chance, an hohen Wertsteigerungen teilzuhaben. Dies ist nun möglich über eine Handvoll an neuen, sogenannten „Green Building“-Investmentfonds.



mediolanum
INTERNATIONAL FUNDS

Hinter einem „Green Building“ Fonds verbirgt sich ein Investment in eine Vielzahl sogenannter „Reits“. Somit also ein Aktienfonds, welcher ausschließlich in Immobilienaktien investiert. Bei einem „Green Building“ Fonds noch spezieller, weil ausschließlich in Aktien von Holdings investiert wird, die sich einzig und allein mit grünen Immobilienprojekten in den verschiedensten, vorstehend schon erläuterten Segmenten beschäftigen. Über diese Konstruktion erwirbt ein Anleger mit dem Kauf eines einzigen Investments somit ein liquides, breit gestreutes Asset, welches über die Aktienkurse der verschiedenen Immobilienholdings (i.d.R. so ca. 50 Werte) mittelbar ausschließlich breit in grüne Immobilienprojekte investiert.

Weitere Argumente für ein Investment

Doch neben dem lobenswerten Engagement in ein klares ESG-Investment gemäß Artikel 9 der Transparenzverordnung und der vorher schon erwähnten Wertsteigerungschance, sollte man zwei andere Aspekte auf keinen Fall vergessen. Zum einen korreliert ein solches Investment nur gering mit anderen, bereits vorhandenen Assets. Natürlich bleibt es ein Aktieninvestment, aber eben in einem ganz speziellen, klar abgegrenzten Themenfeld. Zum anderen sind die Dividenden solcher grünen Reits absolut nicht zu verachten. Die erwartete Dividendenrendite beim neuesten Kind dieses Sektors, dem Mediolanum Best Brands Green Building Evolution Fonds, welcher zur Zulassung in Deutschland ansteht, läge

bei ordentlichen 3,32% p.a. als jährlicher Renditepuffer für das Aktienmarktrisiko!

Ein Markt entwickelt sich

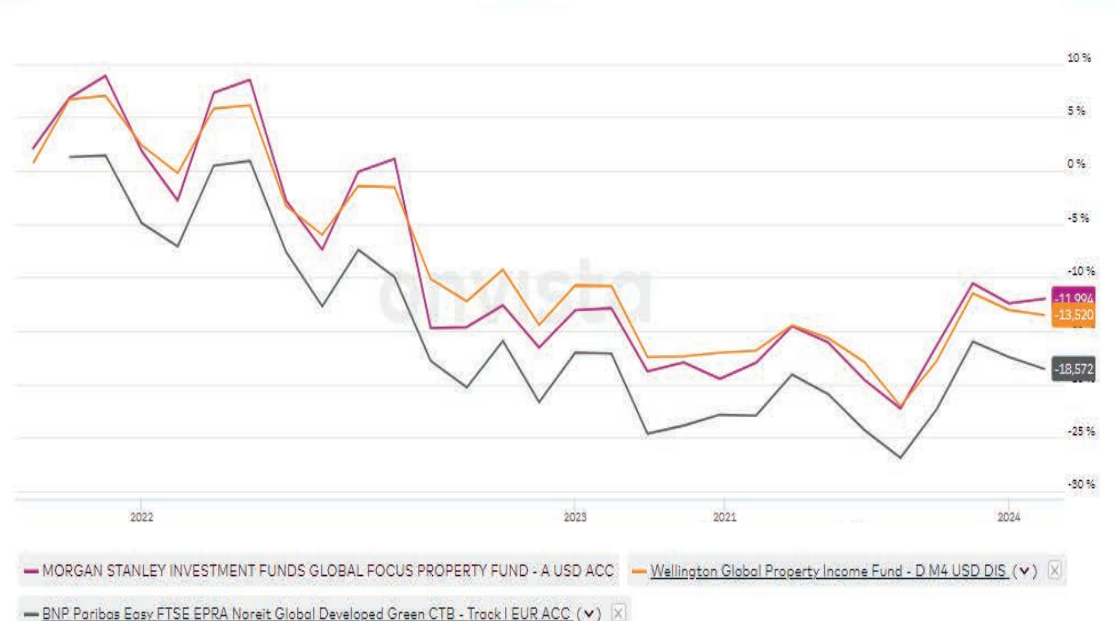
Dass wir bei dem beschriebenen Trend offensichtlich über keine Eintagsfliege reden, sieht man zum einen daran, dass es seit gut 1,5 Jahren nun sogar den MSCI Global Green Building Index gibt. Zum anderen aber auch daran, dass bereits seit knapp 2 Jahren eine Handvoll „Fondspioniere“ zu Green Building Fonds am Markt sind. So beispielsweise aus den Häusern BNP, Morgan Stanley, Wellington oder Nordea. Über alle bekannten Fondsanbieter und Konstruktionen werden hier bereits knapp 14 Mrd. € an Assets verwaltet.

Das Timing ist entscheidend

Bleibt die Frage (alle behördlich erforderlichen Genehmigungen vorausgesetzt), warum Mediolanum International Funds erst jetzt mit dem geplanten Mediolanum Best Brands Green Building Evolution Fund an den Markt kommt?

„Wenn ich es kurz und knapp beantworten sollte“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer, „weil Mediolanum verstanden hat, dass Timing in diesem Segment das alles Entscheidende ist! Wir wissen ja alle, dass Immobilienmärkte zyklisch sind. Das gilt natürlich auch für grüne Real Estate Investments. Bei jeder Immobilie liegt dabei im Einkauf der Segen.“

GRAFIK 1 Green Building-Wettbewerber, deren Fondsauflage vor dem rasanten Zinsanstieg in 2022 lag



Quelle: Onvista

Jede Statistik zeigt, dass man die höchsten Renditen erzielt, wenn man seine Immobilieninvestments in einer Immobilienbaisse tätigt. Und als die Zinsen Anfang 2022 begannen zu steigen, war Mediolanum sofort klar, dass das nur fallende Preise und Renditen, insbesondere über die brutal gestiegenen Finanzierungskosten, in diesem Segment bedeuten kann. Was über die börsennotierten grünen Reits zu deutlichen Kursabschlägen führen wird“, erläutert Fischer. „Also wurde die Fondsaufgabe konsequenterweise verschoben, um ein besseres Timing dafür zu haben“.

Wie recht Fischer offensichtlich mit seiner Aussage hat, zeigt die Grafik der Vorseite, auf welcher Mitbewerber dargestellt sind, die in einem an sich sehr attraktiven Markt ein Fondsaufgabetiming vor Ausbruch der Zinssteigerungen gewählt haben. Diese sind mit der neuen Fondsidee direkt in die Immobilienkrise hineingelaufen und mussten zunächst einmal Kursverluste zwischen -12% bis -18% über die letzten 2,5 Jahre hinnehmen (Stichtag 15.2.24).

„Im Umkehrschluss ist JETZT nach Ende der Zinssteigerungen und erheblichen Preisabschlägen bei den grünen Immobilien antizyklisch ein absolutes Traum-szenario für den Fondsstart eines Green Building Fonds. Daher Hut ab, Mediolanum. Clever gemacht“, findet Fischer.

Zeit genutzt

Zeit zu haben, heißt aber natürlich nicht, dass man sich bei Mediolanum International Funds zu diesem Projekt auf die faule Haut gelegt hat. Im Gegenteil.

Man hat die längere Vorbereitungszeit intensiv genutzt. So beispielsweise für das Managerscreening, denn performer-Leser wissen ja, dass Mediolanum das Fondsmanagement ihrer Mandate stets an die besten Drittmanager vergibt. Die abschließende, finale Fondsgenehmigung vorausgesetzt, ist folgender Fondsaufbau angedacht:

Für den neuen Mediolanum Best Brands Green Building Evolution Fund hat man für 50% Robeco, sowie für 50% Schroders, für das Management verpflichtet. Beide werden jeweils 50 grüne Reit-Ideen in das Fondsmanagement einbringen, aus denen dann die finale Allokation entstehen wird. Dabei dürfte es eine Überschneidung von grob einem Drittel an Ideen geben, die dann als gemeinsame Favoriten voraussichtlich die höchsten Gewichtungen im Fonds erfahren werden. Das so entstehende, gemeinsame Portfolio wird sich sektoral ungefähr zu 70% im Real Estate Bereich einpendeln und zu 30% mit Industrials beschäftigen. Geographisch wurden die attraktivsten, grünen Immobilienholdingaktien zu ca. 60% in den USA identifiziert, sowie nachfolgend in Gewichtungen bis zu 10% in Japan, Frankreich, Australien, Hongkong, Singapur und UK.

performer meint:

Verständlich, dass viele Berater dieses Fondskonzept mit Spannung erwarten. Eine sinnvolle und relativ unkorrelierte Investmentidee zu einem extrem attraktiven Timing. Das dürfte eine echte Bereicherung für viele Asset Allocations werden.

IHR BESTER ANLAGEBERATER: SIE SELBST.

Truevest, das vollautomatisierte Selbstberatungstool, das Geldanlegen einfach macht.

Bereits 72 Millionen Euro von Kunden sprechen für sich: **3,08% - 5,94% p.a. nach Kosten** über die letzten 3,5 Jahre (Stichtag 29.02.2024)

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

www.truevest.de





Kapitalanlage besser im Depot oder in einer Versicherungshülle?

Eine Gegenüberstellung von Stärken und Schwächen beider Finanzlösungen

Wenn man Endkunden befragen würde, wo sie ihre gängigen Kapitalanlagen wie Investmentfonds oder Aktien, ETFs und Renten lagern wollen, würden sicherlich 90% oder mehr sagen, dass sie dies in einem Bankdepot erledigen werden. Ein großer Prozentsatz sicherlich aus Unkenntnis anderer Möglichkeiten oder „weil man das doch schon immer so gemacht hat“. Kein Vorwurf an dieser Stelle, denn wieviel Prozent aller Kunden wüssten heute beispielsweise, dass sie zur Verwahrung von Kryptowährung eine „Wallet“ brauchen? Ebenfalls die wenigsten, vermutlich.

Doch besonders bei größeren Vermögen als Einmalzahlung, so ab 250.000€ oder mehr, kommt aus einer Vielzahl von Gründen immer öfters auch eine Versicherungsverwahrung zum Tragen. Mittlerweile gibt es solche Angebote nun auch bereits für kleinere Losgrößen, so beispielsweise ab 15.000€ mit dem Medianum Life Plan.

Doch was macht denn nun wirklich am meisten Sinn? Depot oder Versicherungspolice?

[performer macht den Vergleich in den wichtigsten Punkten:](#)

Produktspektrum/Angebotsuniversum:

Betrachtet man den breiten Markt der angebotenen Wertpapiere im Versicherungsbereich, so fällt auf, dass fast zu 100% Investmentfonds oder ETFs angeboten werden. Dabei gibt es vorgegebene, von den Gesellschaften vorselektierte Fondslisten mit mehr oder weniger breitem Angebot. Meist wird dieses Angebot um „Baskets“ oder „Dachfonds“ – mehr oder minder aktiv gemanagte Portfolien – erweitert. Vereinzelt (wie z.B. in der A&A Superfonds-Police) werden auch echte Fondsvermögensverwaltungsstrategien, die man auch ohne Versicherungsmantel direkt bei der Bank kaufen kann, angeboten.

Besonders im Wealth Management gibt es spezialisierte Angebote, bei welchen bestehende, individuelle Depots häufig mit einem liechtensteinischen Versicherungsmantel umhüllt werden. So z.B. von der Lombard International Group. Dieses Angebot rich-

tete sich besonders an vermögenden Großkunden, da die Einstiegsgrößen frühestens ab 250.000 € beginnen.

Gelder, die in Versicherungspolice angelegt werden, sind, von Sondersparformen wie Riester, Rürup oder bAV einmal abgesehen, grundsätzlich ebenfalls jederzeit verfügbar. Allerdings mit Auszahlung nach einigen wenigen Tagen Frist.

In einem Bankdepot dagegen kann der Kunde alles handeln, was eine Wertpapierkennnummer hat. Damit steht dem Kunden ein deutlich breiteres Spektrum von Einzelaktien und Renten als Direktinvestment oder eben auch von nahezu allen verfügbaren Fonds und ETFs, aber auch Zertifikaten oder Optionscheinen, als Investitionsmöglichkeit zur Verfügung. Der Zugriff ist im Vergleich zum Versicherungsmantel einfacher; besonders wenn man das „Online-Banking“ betrachtet.

Formen von Bankdepots und Versicherungspolice:

Ein Bankdepot ist von einigen Sonderformen, wie z.B. Zeitwertkonten abgesehen, recht einfach gestrickt. Sowohl natürliche Personen, als auch Firmen, können darüber Wertpapiere bei der Bank verwahren. Eine feste Laufzeit ist nicht vorgegeben. Es können neben Einmalzahlungen auch regelmäßige Sparraten (Investmentsparpläne) oder Auszahlpläne eingerichtet werden.

Der Versicherungsbereich ist da etwas differenter gestaltet. Fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherungen haben meist einen Fälligkeitszeitpunkt um das 67. Lebensjahr (geplanter Rentenbeginn) und die Kunden können dann entscheiden, was mit den freigewordenen Geldern gemacht werden soll. Die Varianten sind entweder die Auszahlung des Betrages, die Verrentung des Kapitals oder eine beliebige Neuanlage in verschiedenster Form.

Mehr und mehr Versicherungsgesellschaften bieten sogenannte „Whole-Life-Police“ an. Police, die ähnlich wie Bankdepots den/die Kunden lebenslang begleiten und erst mit dem Tod der versicherten Person (analog dem Depotinhaber) fällig werden. Solche Whole-Life-Police erfreuen sich großer Beliebtheit und kommen dem Charakter eines normalen Depots besonders nahe.

Steuerliche Komponenten:

Hinweis: Es handelt sich hierbei um keine Steuerberatung oder Vergleichbares. Die Wirkung beim Kunden kann unterschiedlich sein und ausschließlich durch den Steuerberater

bewertet werden. Die hier dargestellten steuerlichen Aspekte sind rein theoretischer Natur und beziehen sich auf allgemein gültige steuerliche Regularien in Bezug auf die betrachteten Finanzlösungen.

In einem Bankdepot angelegte Gelder haben „jederzeit“ eine steuerliche Relevanz. Der Kunde kann den „Freistellungsauftrag“ (seit 2023 1.000 € pro natürliche Person und pro Jahr) oder eine „Nichtveranlagungsbescheinigung des Finanzamtes“ bei der Bank hinterlegen.

Beim Freistellungsauftrag werden dann alle Bruttoerträge bis zur Höhe des Freistellungsauftrages gegengerechnet und von der Quellensteuer abzugsfrei gutgeschrieben. Darüberhinausgehende Erträge unterliegen dann der Abgeltungsteuer. Diese Regelung ist unabhängig des Alters des Depotinhabers und der Verweildauer des veräußerten Titels im Depot. Die Nichtveranlagungsbescheinigung wird auf Antrag vom Finanzamt ausgestellt, wenn anzunehmen ist, dass das Einkommen des Antragsstellers einschließlich der Kapitalerträge den steuerlichen Grundfreibetrag nicht übersteigt. Dieser beträgt im Kalenderjahr 2023 für Ledige 10.908 € und für Verheiratete/Lebenspartner 21.816 €.

In diesem Segment bieten Versicherungspolice sicherlich Vorteile, denn Gelder, die INNERHALB eines Mantels angelegt wurden sind NICHT umgehend, sondern nur aufgeschoben, steuerrelevant.

Damit werden alle Erträge innerhalb einer Police brutto gutgeschrieben und können im Laufe der Anlagezeit - durch die Steuerverschiebung in Richtung Veräußerungszeitpunkt - lukrative Zinseszinsseffekte ergeben. Erst wenn wirkliche Betragsentnahmen (ganz oder teilweise) aus der Police erfolgen, kommt die Steuerrelevanz auf alle aufgelaufenen Erträge zum Tragen. Natürlich stehen dem Kunden auch für diese Anlageform Freistellungsaufträge oder die vorher genehmigte Nichtveranlagungsbescheinigung genauso zur Verfügung, wenn der Kunde diese hierfür einsetzt.

Zusätzlich hat der Kunde im Versicherungsgeschäft, unter Erfüllung bestimmter Bedingungen (Privatvorsorge in der Schicht 3, 12 Jahre Mindestlaufzeit, Endalter mindestens 62 Jahre und 110% Todesfallenschutz bei Whole-Life-Police) die Möglichkeit, über das Alterseinkünftegesetz in den Genuss der **hälftigen Gewinnbesteuerung** zu kommen, bei welchem „nur“ die Hälfte aller aufgelaufenen Erträge versteuert wird.

Ein kolossaler Vorteil, den kein normaler „Depotkunde“ hat und der viele Anleger zu einem Investment in einer Versicherungslösung bewegt.

Durch die unterschiedliche Gestaltung von versicherter Person und Versicherungsnehmer (klassisch wird die ältere Person VP und die jüngere Person VN), können Versicherungsverträge auch erbschaftsteuerliche Vorteile bieten. Wenn der Versicherungsnehmer, also der Vertragspartner des Versicherungsunternehmens, bei Tod der abweichenden, versicherten Person eine Leistung aus dem Versicherungsvertrag erhält, kann im Grundsatz keine erbschaftsteuerpflichtige Leistung vorliegen, weil der Versicherungsnehmer nichts von einem Dritten erhält, sondern einfach eine Leistung aus einem Versicherungsvertrag. Diese Leistung fällt auch nicht in den Nachlass des Erblassers/der versicherten Person.

Mit einer solchen Konstruktion wie dargestellt lassen sich steueroptimierte, generationenübergreifende Anlagekonzepte gestalten, was sich gerade innerhalb von wohlhabenden Familienverbänden einer immer größeren Beliebtheit erfreut. Auch hier liegt der Vorteil klar auf der Versicherungsseite, da eine Nichtberücksichtigung im Nachlassvermögen bzw. eine erbschaftsteuerfreie Auszahlung aus einem Depot bei Versterben des Depotinhabers an einen Dritten nicht darstellbar ist.

Kosten:

Ein objektiver Kostenvergleich ist aufgrund der sehr unterschiedlichen Preismodelle bei den Banken und der schwierigen Kostentransparenz im Versicherungsbereich äußerst schwierig.

Vergleicht man die jährliche Kostenpauschale der Versicherer mit der Depotgebühr als Verwaltungskosten, dann liegt man im Versicherungsbereich in einer Range um die +/- 30 € p.a.. Die Retail-Banken der Makler liegen hier im Durchschnitt bei +/- 40 € p.a., bei verwalteten Vermögen sogar eher bei ca. 50 € p.a. pauschaler Depotgebühr.

Manche Geschäftsbanken koppeln das Depotgeld allerdings an einen prozentualen Preis auf das verwaltete Depotvolumen. Dies kann besonders bei größeren Depots dann durchaus sehr kostspielig werden.

Die laufenden Kosten bei Investmentfonds als angenommenes Verwahrobjekt innerhalb eines Depots sind transparent und in der Regel problemlos vergleichbar. Je nachdem ob Einzel-ETF oder aktiver

Retail-Dachfonds, kann man hier von einer breiten Range an Gebühren zwischen 0,3% - 2,25% p.a. ausgehen. Im Versicherungsmantel werden üblicherweise eher institutionelle Fondsklassen ohne Ausgabeaufschlag (einmalige Fondsabschlusskosten) angeboten. Im normalen Depotgeschäft eher teurere Retail-Fondsklassen mit höheren, laufenden Gebühren und einmaligen Abschlusskosten.

Was besonders schwierig zu greifen ist, sind die versicherungstechnischen Kosten, die je nach Versicherungsgesellschaft variieren. Diese Kostenkomponente ist jedoch in den letzten Jahren massiv unter Druck geraten, sodass die gängigsten Policen heute in einer Spanne zwischen jährlichen Gebühren von 0,8% p.a. – 3% p.a. pendeln.

Wo in den reinen Fondskosten das Bankdepot teurer sein dürfte, wiegen dies die zusätzlichen versicherungstechnischen Kosten für einen Policenmantel auf der anderen Seite wieder auf. Einen klaren Kostenvorteil gibt es somit in der generellen Betrachtung weder für das Depot, noch für die Versicherungslösung. Hier muss man tatsächlich in die Einzelfallbetrachtung einsteigen.

Beim Versicherungsansatz muss dabei noch geklärt werden, ob biometrische Risiken (Todesfall, Berufsunfähigkeit) mit in der Finanzlösung versichert sind. Denn dies wirkt natürlich über die Risikokosten kosten erhöhend, ist aber ein Nutzen, den eine normale, dann vermeintlich billigere Depotlösung, nicht bieten kann.

Fazit

Für Kunden, die ihr Vermögen breit streuen und selbst aktiv sein wollen, ist das Bankdepot die bessere und bequemere Lösung. Der steuersensible, längerfristig orientierte Anleger, wird vermutlich eher die Vorteile der Versicherung nutzen.

Sehr wahrscheinlich liegt die richtige Lösung wie so oft auch hier in der Mitte. Aktiv vom Kunden genutzte Gelder, die auch breit gestreut in Direktinvestments angelegt werden oder kurzfristiger verplant sind, sind im Bankdepot richtig platziert. Längerfristige Investitionen in der konkreten Vermögensstrukturierung haben konkurrenzlose Vorteile gegenüber dem Depot in der Anlage im Versicherungsmantel.

Somit gibt es zurückkommend auf die Eingangsfrage als Fazit kein finales, klares „entweder oder“ sondern ein eindeutiges UND, da die Kombination aus beidem oft am meisten Sinn macht!

$$P = K \times \left(1 + \frac{Z \& D}{100} \right)^n$$

P = Ihr Portfolio

K = Investment

n = Anlagehorizont

Z & D = DJE – Zins & Dividende

DJE – Zins & Dividende: unser ausgewogener Investmentfonds mit Aktien & Anleihen.

➤ dje.de/zins-und-dividende



Bester Asset Manager
Aktien Dividende



Quelle: www.scope-awards.com

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. Auszeichnungen garantieren keinen Anlageerfolg.



Börsennotierte Beteiligungsunternehmen Die Berkshire Hathaways der Welt

Warum und wie es sich lohnt, einen Blick auf dieses Segment zu werfen

Ein Gastbeitrag von Gunter Burgbacher

An Aktien führt kein Weg vorbei – sie sind langfristig allen anderen liquiden Anlageklassen überlegen. Andererseits sind Investitionen in Einzeltitel riskant, Diversifikation ist ein Schlüssel zum Erfolg für eine langfristige Geldanlage. Welche Aktien sind also die richtigen? Genau diese Frage beschäftigt Anleger auf der Suche nach sinnvollen Investments. Eine interessante Möglichkeit ist das noch deutlich unterrepräsentierte Anlagesegment der börsennotierten Beteiligungsunternehmen.

Börsennotierte Beteiligungsunternehmen investieren in viele einzelne Gesellschaften, damit ähneln sie von der Idee her Investmentfonds, sind aber selbst Firmen. Weitere Vorteile sind z.B., dass sie flexibel

und unabhängig von Benchmarks und Indizes agieren und investieren können, damit verbunden ist aber oft eine höhere Volatilität als z.B. bei Fonds. Die recht unterschiedlichen Ergebnisse sind vor allem auf den Erfolg und Misserfolg einzelner Unternehmen im Portfolio und die Managementleistung der Unternehmensführung sowie die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells zurückzuführen. Man findet diese Art von Unternehmen in drei Sparten: **Investmentunternehmen** (Investment- und Beteiligungsgesellschaften), **Holdings** im Sinne von (Beteiligungs-)Holdings und **Mischkonzerne**, wobei die Grenzen oft fließend sind.

Im Unterschied zu den immer stärker regulierten, offenen Fonds können sie mit deutlich höheren Freiheitsgraden investieren. Sie profitieren als Eigentümer im

Unterschied zu Fonds von spezifischen Kenntnissen zu ihren Investmentbeteiligungen und Akquisitionen. Es wird rein unternehmerisch gehandelt und die vorhandenen Ertragspotenziale sind dabei aufgrund unterschiedlicher Investmentstrategien auf Kursgewinne, Dividenden und zusätzliche Ertragsmöglichkeiten ausgelegt. Sie entwickeln jeweils auf ihre eigene Art und Weise diversifizierte Unternehmensökosysteme, um Wachstum und Innovation vorwiegend durch Akquisitionen und Investments zu erzielen. Diese lassen sich kennzeichnen durch: Die Form der Kapitalallokation (z.B. die Investmentstrategie), die Struktur (z.B. Geschäfts- und Organisationsmodell) und die Menschen (z.B. Unternehmensführung und -kultur). Hier ein Überblick zu einigen Investmentstrategien unterlegt mit Unternehmensbeispielen:

Primäre Strategien: Buy and Hold, Buy and Build, Buy and Sell

In der Regel kann man die Beteiligungsunternehmen auf Basis von deren getätigten oder angestrebten Investmentbeteiligungen und Akquisitionen einer primären Investmentstrategie zuordnen, denn diese können langfristig gehalten (Buy and Hold), entwickelt und integriert (Buy and Build) oder nach einiger Zeit wieder veräußert werden (Buy and Sell). Somit sind sie in der Lage, aktiv an der Entwicklung der Unternehmenspotenziale mitzuarbeiten, zum Beispiel werden im Rahmen von Buy-and-Build-Strategien erworbene Unternehmen weiterentwickelt und in bestehende Unternehmensnetzwerke integriert. Die Organisationsform der Unternehmensökosysteme kann dabei von einem „Active Ownership“ bis hin zu komplett autonom und dezentral geprägt sein.

Weitere Strategien, die an dieser Stelle nicht näher erläutert werden, sind: Value Investing, Minder- und/oder Mehrheitsbeteiligungen, Sondersituationen, Wachstumsorientiert und Wachstumsfinanzierung (Listed Private Equity), Royalty and Streaming, Real Estate Investment Trusts (REITs) und Business Development Companies (BDCs).

Börsennotierte Beteiligungsunternehmen sind überall auf der Welt zu finden, hier ein paar Beispiele:

Im Folgenden noch ein paar Beispiele zu den primären Strategien:

Investor AB, WKN A3CMTG (Buy and Hold)*

Das Unternehmen mit Sitz in Stockholm, wurde 1916 von der schwedischen Familie Wallenberg gegründet. Die Investitionen sind in drei Geschäftsbereiche unterteilt:

1. Börsennotierte Unternehmen, das sind langfristige und strategische Beteiligungen.
2. Patricia Industries, diese umfasst die hundertprozentigen Tochtergesellschaften und andere nicht börsennotierte Beteiligungen.
3. Investitionen in EQT, bestehend aus Investitionen in EQT AB und Fonds von EQT.

Die Haltedauer ist unbegrenzt, bei Investor AB verfolgt man eine extreme Form von "Buy and Hold". An z.B. AstraZeneca, ABB, Ericsson und Electrolux sind die Stockholmer seit 1924, 1925, 1932, respektive 1956 beteiligt.

GRAFIK 1 Beispiele von börsennotierten Beteiligungsunternehmen und deren regionaler Sitz



Quelle: Habegger Asset Management

Halma PLC, WKN 865047 (Buy and Build)*

Das Unternehmen mit Sitz in Slough, Großbritannien, wurde 1894 in Sri Lanka als The Nahalma Tea Estate Company Limited gegründet. Die ab 1956 Halma Investments Limited genannte Holding erschloss sich durch eine Buy-and-Build-Strategie neue Geschäftsbereiche. Heute ist Halma eine Gruppe von rund 50 Technologieunternehmen aus den Bereichen Gefahrenerkennung und Lebensschutz zur Verbesserung der Lebensqualität von Menschen weltweit. Die drei Geschäftsbereiche des Konzerns sind Sicherheit, Umwelt und Gesundheit. Seit 1983 wurden über 140 Firmen, die Marktführer in Nischenmärkten sind, akquiriert.

Mutares SE & Co., WKN A2NB65 (Buy and Sell)

Das Unternehmen mit Sitz in München, Deutschland, wurde 2008 gegründet. Die Beteiligungsgesellschaft konzentriert sich auf die Übernahme von Unternehmensanteilen großer Konzerne (Carve-outs) und von mittelständischen Unternehmen in Umbruchsituationen. Im Anschluss werden die zugekauften Beteiligungen unter Hochdruck saniert, optimiert und neu ausgerichtet („Turnaround“). Das Ziel ist dabei meist der anschließende Verkauf. Diese Verfahrensweise nennt sich „Buy, Turnaround and Sell“ und verspricht hohe Hebel – allerdings in beide Richtungen. Die Portfoliounternehmen von Mutares sind in unterschiedlichen Industrien tätig, aktuell konzentrieren sich die Beteiligungen auf die Segmente Automotive & Mobility, Engineering & Technology, Goods & Services sowie Retail & Food.

Bleibt die Frage, wie können Anleger in börsennotierte Beteiligungsgesellschaften investieren?

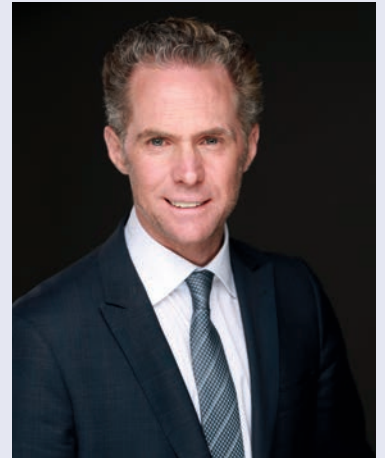
Man kann in ein einzelnes Unternehmen investieren. Grundsätzlich bietet sich aus Diversifizierungssicht aber eine Kombination der Sparten und von einigen der vorgestellten Investmentstrategien an. Und die dritte Möglichkeit ist, über einen Fonds zu investieren, der das komplette Anlagesegment abdeckt, wie der AFB Global Equity Select (ISIN: DE000A2JQJC8 und DE000A2PE006). Mit 25 bis 40 Aktien erhalten Käufer des Fonds so eine Beteiligung an über 5.000 Gesellschaften und dadurch indirekt auch Zugang zu nicht börsennotierten Unternehmen und bleiben dennoch flexibel.

***Interessenskonflikt:**

Investor AB und Halma PLC befinden sich aktuell im AFB Global Equity Select. Wer mehr zum Thema „börsennotierte Beteiligungsgesellschaften“ wissen will, sollte sich knapp 10 Minuten Zeit für das sehr aufschlussreiche Börseninterview hinter diesem QR-Code nehmen.



20240207 - NTV - Video - Gunter Burgbacher

GUNTER BURGBACHER

Gunter Burgbacher ist der Portfoliomanager und einer der Initiatoren des AFB Global Equity Select, kurz AFB. Er ist seit 2003 Financial Consultant, zertifiziert nach: 34 c, d, f, i GewO und verfügt zusätzlich über eine langjährige Expertise im Anlagesegment für börsennotierte Beteiligungsgesellschaften. Seit Januar 2019 ist er neben der VVO Haberer AG auch für die Greiff capital management AG tätig.



„Großes Kino“ auf dem diesjährigen Fondskongress für Bad Sodener Vermögensverwalter

Deutscher Fondspreis 2024 für den RLC Global Dynamic

Das Jahr 2024 begann für den Bad Sodener Vermögensverwalter Rosenberger, Langer & Cie. mit einem Paukenschlag der besonderen Art. Der von den beiden Fondsmanagern Andreas Langer und Marcus Mößinger gemanagte Mischfonds RLC Global Dynamic gewann anlässlich des diesjährigen FONDS professionell Kongress in Mannheim in der Kategorie „Mischfonds Global flexibel“ den DEUTSCHEN FONDSPREIS 2024 mit dem Prädikat „herausragend“! Und dies bei 2.653 getesteten Fonds!

Chapeau, sagt die performer-Redaktion und gratuliert von ganzem Herzen!

Um die Besonderheit dieses Preises zu würdigen, blicken wir genau ein Jahr zurück. Im performer Nr. 33 aus dem April 2023 schrieben wir:



„Bei Rosenberger, Langer & Cie. werden die Karten neu gemischt“. Mit Blick auf zwei vorangegangene, mit negativer Performance abgeschlossene Jahre, fuhren wir fort: „Das Fondsteam von RLC hat sich den Herausforderungen gestellt und die Zeit hinter den Kulissen parallel intensiv dazu genutzt, den eigenen Investmentprozess zu verbessern. Das RLC-Team ist sich sicher, dass ihr Fonds im Jahr 2023 wieder zu alter Stärke zurückfinden wird“.



performer kann nur bewundernd feststellen: Andreas Langer und Marcus Mößinger haben es geschafft! Das Jahr 2023 wurde mit einem starken Wertzuwachs von 17,83% bei einer sehr geringen Volatilität von nur 12,16% abgeschlossen. Dass dies wohl keine Eintagsfliege ist, zeigt die Performance in 2024 YTD von erneut + 7,41% bis Stichtag 29.2.2024. (siehe Grafik)

Aber wie kommt dieser Erfolg zustande? Was zeichnet den Fonds aus?

performer fragte nach bei den beiden Fondsmanagern Andreas Langer und Marcus Mößinger:

Langer: Grundsätzlich ist der RLC Global Dynamic-Fonds ein flexibler, globaler Mischfonds mit Fokus auf technologielastige Unternehmen. Große Bedeutung hat hierbei eine aktive Risikosteuerung. Die Netto-Aktienquote kann zwischen 0% und 100% betragen. Wir haben uns bereits Ende 2021 entschieden, als Kerninvestment zu ca. 70% die Rendite der Nasdaq 100 nachzubilden. Die übrigen 30% werden je nach Marktlage mit Hilfe eines regelbasierten Momentumansatzes additiv investiert.

performer: Warum der Nasdaq 100 als Kerninvestment?

Mößinger: Wir haben uns als übergeordnetes Ziel gesetzt, langfristig den MSCI World mit einem angemessenem Chance-/Risikoverhältnis zu übertreffen. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen zum einen die

Voraussetzungen für eine performancestarke Entwicklung in der Zukunft gegeben sein und zum anderen langfristige Abwärtstrends vermieden werden. Der Nasdaq 100 wies in der Vergangenheit eine sehr starke Performance auf und besitzt aufgrund seiner besonderen Struktur unseres Erachtens auch weiterhin die nötigen Voraussetzungen, um diesen Trend fortzuführen. Außerdem können wir das Portfolio, sofern nötig, einfach mit Derivaten absichern.

performer: Wie muss man sich das zusätzliche Momentum-Konzept vorstellen?

Langer: Während die Werte des Nasdaq 100 Performancestabilität bringen sollen, greift das Global Dynamic Momentum-Konzept auf ein Anlageuniversum von circa 2.000 Titeln aus Unternehmen zurück, welche die Megatrends der Zukunft und deren Subtrends prägen und beeinflussen. Hierbei wird die Aktienquote in einem zweistufigen Verfahren - also einmal auf Portfolioebene, sowie auf Einzeltitelebene - dynamisch gesteuert.

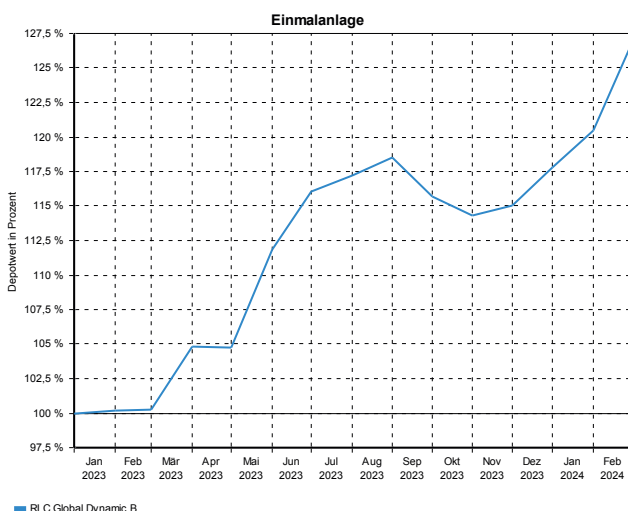
Wir nutzen die Expertise des Zukunftsinstituts, die zwölf Megatrends mit über 60 Subtrends identifiziert haben, also Wirtschaftsbereiche und gesellschaftliche Trends, welche voraussichtlich die Zukunft prägen, sich dynamisch entwickeln und entsprechendes Potenzial für Wachstum, technische Innovationen und neue Geschäftsmodelle bieten. Dazu zählen zum Beispiel Automatisierung und Robotik, digitale Sicherheit sowie Elektromobilität inklusive autonomes Fahren, aber auch Stichworte wie New Work oder Silver Society.

performer: Woran entscheidet sich, wieviel von den zusätzlich möglichen 30% tatsächlich investiert werden und welche Titel werden gewählt?

Mößinger: Sofern wir auf Portfolioebene entschieden haben, dass wir in das Momentumkonzept investieren, werden 30% Aktien nach Momentum allokiert. Das kann man sich wie eine Art Rangliste vorstellen. Für die Gewichtung der Aktien berücksichtigen wir die Performance und die Volatilität mit dem Ziel, dass jeder Wert den gleichen Performancebeitrag erbringen soll.

performer: Woher stammt das Universum von ca. 2000 Titeln für diesen zusätzlichen Performance-Treiber?

GRAFIK 2 Der Verlauf des RLC Global Dynamic in 2023 und 2024



Auswertung vom 01.01.2023 bis zum 29.02.2024

Quelle: FVBS

Langer: Um Titel für unser Anlageuniversum zu identifizieren, suchen wir im ersten Schritt ETFs, die Zukunft- und Megatrends abbilden. Die Allokationen der ETFs sind frei zugänglich. So finden wir im nächsten Schritt die Einzelwerte, die wir entsprechend in das Anlageuniversum für das Momentum-Konzept aufnehmen

performer: Werden Absicherungsstrategien auf täglicher Basis entschieden?

Mößinger: Die Absicherung erfolgt aufgrund technischer Indikatoren, die wir uns wiederum regelmäßig anschauen. Ziel der Absicherungsstrategie ist es, die großen Abschwünge, bzw. Krisen zu vermeiden. Dabei sehen wir uns als langfristige Investoren und nicht als Trader. Wir sind hier sehr flexibel und können bei Bedarf sehr schnell reagieren.

performer: Wie oft ca. kam das im Jahr 2023 vor? Wie war die Investitionsquote in der Spannweite ca. im Jahr 2023?

Langer: Die Nasdaq 100, dessen Performance unser Kerninvestment abbildet, stand zum Jahresende 2022 mit ca. -32% an ihrem Tiefpunkt. Von der im Januar 2023 gestarteten Jahresauftaktrally profitierten wir nur teilweise, da wir aufgrund unseres Risikomanagements abgesichert in das Jahr 2023 gestartet sind. Seitdem waren wir mit dem Kerninvestment investiert und sicherten lediglich im Oktober das Portfolio nochmals für einige Wochen ab, bevor wir im November wieder die Bremsen lösten.

Zusammenfassend waren wir also im Jahr 2023 ca. dreimal abgesichert und ansonsten mit dem Kerninvestment zu ca. 70% investiert.

performer: Herr Langer und Herr Mößinger, herzlichen Dank für Ihre sehr ausführlichen Informationen und weiterhin viel Erfolg mit Ihrem RLC Global Dynamic.

ANDREAS LANGER & MARCUS MÖSSINGER



Fondsmanager des RLC Global Dynamic Fonds aus dem Hause des Bad Sodener Vermögensverwalters Rosenberger, Langer & Cie.

ROSENBERGER, LANGER & CIE.



Patriarch-Beratersymposium wieder zurück im sonnigen Süden

Valencia bildet die „Homebase“ für das diesjährige Premium-Informationsforum

Die kühlen schottischen Highlands boten im Jahr 2023 die Plattform für den Nach-Corona Restart des beliebten, jährlichen Premium-Informationsformats der Patriarch. In diesem Jahr zieht es den Patriarch Referenten- und -teilnehmer-Tross nun in wärmere Gefilde. Nämlich in die Geburtsstadt des spanischen Nationalgerichtes Paella, nach Valencia. Denn hier ist sie erfunden worden und nur hier gibt es „die echte“ Paella, wie die Einheimischen nicht müde werden zu versichern.

Einblicke in den spanischen Vermittlermarkt

Doch nicht Wetter oder Speisen stehen beim Beratersymposium traditionell im Vordergrund, sondern natürlich die Belange des Finanzmarktes. Dabei sollte man Spanien als Standort keinesfalls unterschätzen. So ist Spanien beispielsweise für Mediolanum International Funds der zweitgrößte Absatzmarkt nach dem Heimatmarkt Italien, wie performer erfuhrt. Mit über 1.000 spanischen Finanzberatern würde man dabei zusammenarbeiten. Somit gut möglich, dass sich für die Teilnehmer des Patriarch Beratersymposiums vom 4.-7.5.2024 die Gelegenheit ergibt, sich einmal näher mit einer erfolgreichen, spanischen Berufskollegin oder einem Berufskollegen auszutauschen und deren Investitions- und Akquisitionsstrategie zu hinterfragen.

Apropos Berufskollegin. Ist der deutsche Finanzberatermarkt nach wie vor stark männlich dominiert, so ist auch dieser Aspekt in Spanien völlig anders. Das Verhältnis der Geschlechter ist beinahe paritätisch! Mit Sicherheit auch spannend zu hinterfragen, was die Gründe für diesen großen, demografischen Unterschied zu unserem Heimatmarkt sind. Und – die Vermittlerschaft ist um einiges jünger in Spanien!

Ein Nachwuchsproblem scheint es dort beim besten Willen nicht zu geben. Schon erstaunlich, all diese Unterschiede bei eigentlich gleichen EU-Marktvorgaben. Man darf also gespannt sein, was die Beraterschaft auf der iberischen Halbinsel so anders macht und darüber erzählen kann?

Referententeam leicht verändert

Doch zurück zu den fachlichen Inhalten des diesjährigen Beratersymposiums. Im langjährig sehr konstanten Referententeam gibt es im Vergleich zum Jahr 2023 zwei Veränderungen. **Alliance Bernstein (AB)** und **Invios** haben schweren Herzens ihre Plätze geräumt und diese an **Commodity Capital** und das Team der **Christian Hintz Vermögensverwaltung** rund um den AI Leaders Funds weitergegeben.



So sehr der Abgang der Patriarch-Altspartner eine Lücke reißt, so spannend sind die Themen wie beispielsweise Künstliche Intelligenz und Rohstoffe, die die beiden neuen Gesellschaften mitbringen. Doch das ist bei Weitem nicht das ganze Spektrum. Schon jetzt sickerten weitere Schwerpunkte wie Laufzeitfonds, Wasserfonds, hochwertige Mischfonds, indische Aktienfonds, grüne Investments, Zinsalternativen und vieles mehr zur performer-Redaktion durch.

Die Häuser BNP Paribas, Rosenberger & Langer, Franklin Templeton, Morgan Stanley, Prometheus, DJE Kapital AG, Prima Fonds, Mediolanum International Funds und natürlich Patriarch selbst, stellen als bewährter Expertenpool die restliche Referenzencrew und freuen sich jetzt schon auf den Austausch mit den teilnehmenden Finanzberatern.





Ein Jahrzehnt, das wie im Flug verging

Zwei Patriarch-Finanzlösungen haben sich etabliert

Neben dem Patriarch Classic TSI-Fonds (siehe Beitrag auf den Seiten 10-11 in diesem Magazin) haben auch zwei weitere Patriarch-Fonds das erste Jahrzehnt ihres Bestehens hinter sich gebracht. Eine gute Gelegenheit, einmal einen tieferen Blick darauf zu werfen, wie sich beide Konzepte bewährt haben.

Konstante Einnahmen

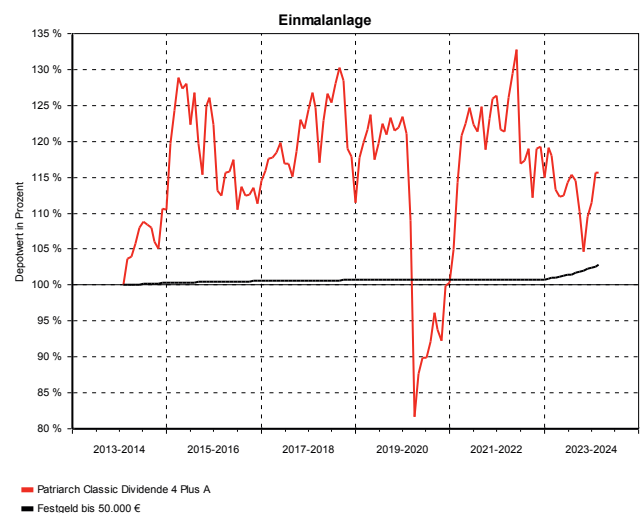
Der Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6R) startete vor zehn Jahren mit einem klaren Ziel. Vier Prozent Ausschüttung für die Investoren pro Jahr in vierteljährlicher Auszahlung von jeweils einem Prozent. Hört sich eigentlich simpel an.

Doch die Profis unter uns wissen, dass die Dividendenzahlungen von Aktiengesellschaften schwanken und nur wenige Werte eine Auszahlung in dieser Höhe jährlich konstant liefern. Dazu fiel die komplette Corona-Zeit mit all ihren wirtschaftlichen Umbrüchen, sowie der Ukraine-Krieg, in die bisherige Historie des Fonds, was mit Sicherheit viel Flexibilität vom Fondsmanagement erforderte. Doch dem Patriarch Classic Dividende 4 Plus ist dieses Kunststück gelungen. Es erfolgten exakt 40% Ausschüttung an die Investoren in den 10 Jahren Fondshistorie!

Zinsanleger outperformed

Wie wertvoll diese konstante Ausschüttung wirklich war, sieht man bei einem Blick auf die nachfolgende Grafik der Performance des Fonds im Vergleich zu einer Festzinsanlage in diesem Jahrzehnt.

GRAFIK 1 Patriarch Classic Dividende 4 Plus vs. Festgeldanlage über die letzten 10 Jahre



Auswertung vom 01.02.2014 bis zum 29.02.2024

Quelle: FVBS

Corona hat Spuren hinterlassen

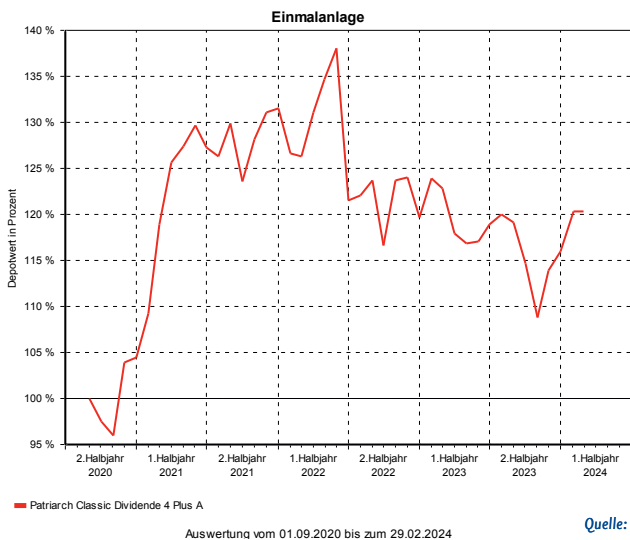
Bei einem zweiten Blick auf die obige Grafik lässt sich aber auch nicht verhehlen, dass der Ausbruch von Corona die Dividendenfonds, und natürlich auch den Patriarch Classic Dividende 4 Plus, schwer getroffen hat.

Verständlich, denn vor dem Corona-Ausbruch waren sämtliche Corona-Verlierer unter den Aktiengesellschaften wie Freizeitparks, Fluglinien, Touristikunternehmen, Konsumwerte und vieles mehr die ständigen Lieblinge aller Dividendenfonds. Logisch, da sie stets konstante und verlässliche Dividendeneinnahmen brachten.

Mit Ausbruch von Corona brach deren Geschäftsmodell jedoch zunächst einmal völlig zusammen und diese speziellen Aktienwerte wurden kurstechnisch brutal abgestraft. Auch beim Patriarch Classic Dividende 4 Plus bedeutete das einen Einbruch von minus 35%, welcher inkl. Ausschüttungen erst nach 14 Monaten wieder aufgefangen werden konnte. Das hat natürlich auch die Gesamtperformance des Fonds in den 10 Jahren seines Bestehens nachhaltig gedämpft.

In jeder Krise liegt aber natürlich auch immer eine Chance. Wer damals vor knapp 3,5 Jahren den klaren Kopf bzw. den Mut hatte, zu diesen „Ausverkaufspreisen“ bei einem defensiven Asset wie einem Dividendenfonds zuzuschlagen, kann sich per 29.2.24 über eine Wertentwicklung von 5,42% p.a. nach laufenden Spesen über diesen Zeitraum freuen, wie die folgende Grafik zeigt.

GRAFIK 2 Entwicklung Patriarch Classic Dividende 4 Plus über die letzten 3,5 Jahre



Kursentwicklung beinahe Nebensache

„Bei allem berechtigten Blick auf die Kursentwicklung eines Fonds, so tritt das beim Patriarch Classic Dividende 4 Plus jedoch oft in den Hintergrund“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Bei kaum einem Patriarch-Produkt haben wir so eine konstante und treue Kundschaft. Und wenn ich eine Wette machen sollte, wäre ich davon überzeugt, dass eine Vielzahl unserer Investoren sich noch nie damit beschäftigt hat, ob der Kurs ihres Fonds gerade hoch oder niedrig steht. Die regelmäßige Ausschüttung steht klar im Fokus und dabei hat der Fonds bisher immer Wort gehalten. Alles andere interessiert viele Investoren nicht, da ihre Fondsanlage quasi eher einen Entnahmepfad für die Ewigkeit darstellt. Eine ganz spezielle Klientel also, für ein perfekt zugeschnittenes Konzept.“

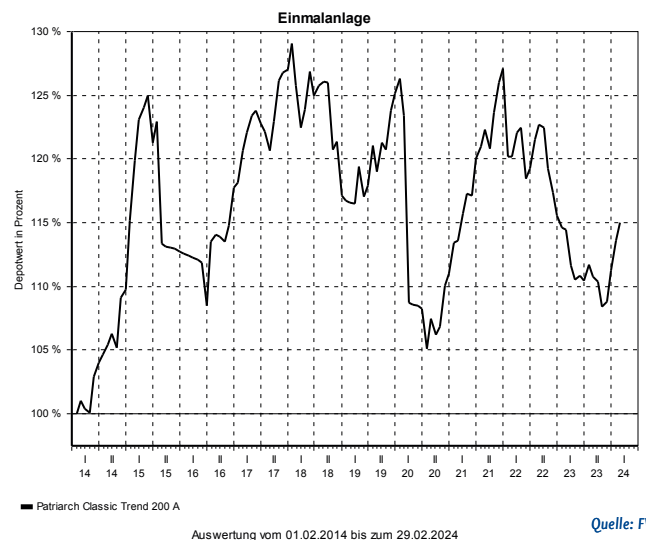
Innovativer Dachfonds im Wechselbad der Gefühle

Noch ein anderes Kind der Patriarch-Fondsfamilie wurde am 27.1.24 zehn Jahre alt – der Patriarch Classic Trend 200 (WKN: HAFX6P).

Dieses Trendfolgekonzept erlebte eine zweigeteilte Entwicklung über das letzte Jahrzehnt. In den ersten 5 Jahren von 2014 – 2018 zunächst den für ein Balanced-Mandat erwarteten Verlauf, wie die nachfolgende Grafik zeigt.

Die Kauf- und Verkaufssignale des Timingmodells des Fonds passten, das Fondsvolumen wuchs kontinuierlich und die Investoren waren zufrieden. Verständlich, denn nach laufenden Spesen gab es in mageren Zinszeiten bei einer sehr überschaubaren Volatili-

GRAFIK 3 Entwicklung Patriarch Classic Trend 200 in den ersten 5 Jahren nach Auflegung



tät von nur 7,25% auskömmliche 3,15% p.a. über den Patriarch Classic Trend 200 Fonds. Das Investorenziel bis hierhin wurde klar erreicht.

Erste Fehlsignale verschlechtern die Entwicklung und das Fondssystem wird überarbeitet

Doch mit dem Beginn der zweiten Hälfte der Fondshistorie bekam das hinterlegte Trendfolgesystem des Dachfonds zunehmend Probleme. War das Timing beim Aus- und Wiedereinstieg rund um den Handelskrieg USA vs. China Ende 2018/Anfang 2019 schon suboptimal, brachte der Corona-Ausbruch im Februar 2020 den Fonds dann richtig an seine Grenzen.

Die Analyse war, wenn auch schmerzvoll, relativ einfach. Für solche schnelle „V-Kursbewegungen“ war das hinterlegte Timingsystem einfach zu träge. Versteht sich von selbst, dass Patriarch hier umgehend für Abhilfe bzw. Anpassung sorgte. Man stellte ab 3.8.2020 das für die Kauf- und Verkaufssignale des Fonds hinterlegte System konsequenterweise auf ein neues Drittein- und -ausstiegs-konzept für die im Fonds zu fahrende Aktienquote um.

Nach Raketenstart und diversen Awards folgte deutlicher Dämpfer

In den ersten 1,5 Jahren nach Systemumstellung gab es kein Halten mehr für den innovativen Dachfonds. Knapp 14% p.a. bei einer Volatilität von nur 4% (!) standen per 31.12.21 für den Fonds in diesen 18 Monaten zu Buche. Kein Wunder, dass der Patriarch Classic Trend 200 in dieser Phase verdientermaßen in den Jahren 2021 und 2022 zwei Preise beim Österreichischen Dachfonds Award des Geld-Magazins erhielt.



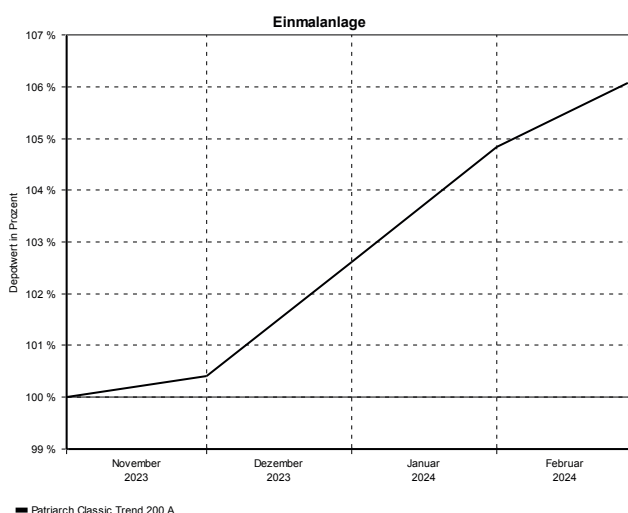
Doch mit Ausbruch des Ukraine-Krieges und einem sehr schwachen Börsenjahr 2022 kehrten einige der alten Probleme zurück und die Fondsentwicklung erhielt einen erneuten, deutlichen Rückschlag.

Der Blick nach vorne

„Obwohl der Patriarch Classic Trend 200 lediglich einen Balanced-Ansatz verfolgt, ist es vielleicht der Fonds aus unserer Produktfamilie, welcher in den letzten 10 Jahren besonders viel erlebt hat. Viele schöne Phasen, aber auch manche, die wir nicht gebraucht hätten“, resümiert Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer die Fondshistorie. „Unsere Anleger wissen aber ganz genau, dass wir auch in schwierigen Phasen stets an ihrer Seite sind.“

So haben wir den Patriarch Classic Trend 200 gemeinsam mit dem mandatierten Fondsberater, der DJE Kapital AG, in den letzten Monaten intensiv wieder auf die Spur gebracht. Dabei wurde so manches Zielinvestment überprüft und hinterfragt, ebenso wie die Kostenstruktur oder das integrierte Timingsystem. Die Mühe hat sich gelohnt und in den letzten Monaten sieht man bereits wieder eine sehr konstante, positive Entwicklung, die zeigt, dass der Fonds für die Herausforderungen der Zukunft nun bestens gerüstet ist“ schließt Fischer.

GRAFIK 4 Entwicklung Patriarch Classic Trend 200 in den letzten 4 Monaten



Auswertung vom 01.11.2023 bis zum 29.02.2024

Quelle: FVBS

Bitcoin & Crypto sind in der Portfolioallokation nicht mehr zu ignorieren

4 Thesen, warum sich der Bitcoin als digitales Gold und alternativer Wertspeicher weiter festigen wird

Ein Gastbeitrag von Christopher Garlich

Der Bitcoin erreicht momentan fast täglich neue Höchststände -- und auch das Allzeithoch von ca. USD 69 Tsd. aus dem November 2021 wurde zwischenzeitlich (temporär) geknackt.

Ähnlich positiv zeigt sich die Performance des Cryptogesamtmarkts, dessen Marktkapitalisierung nun erneut die USD 2 Billionen-Marke durchbrochen hat (Allzeithoch: ca. USD 3 Billionen). Dass sich die Kurse von Cryptowährungen häufig (Preis-) reflexiv entwickeln, haben wir in der Vergangenheit häufig

GRAFIK 1 BTC/USD seit 2013 (Log-Skala)



beobachten können: Die reine Tatsache starker Kursgewinne zieht weitere Aufmerksamkeit auf sich und sorgt für weiteres Kaufverhalten (Herdentrieb, "Fomo"). Und so folgten auch immer wieder heftige Kursverluste auf eine solche "reflexive Rally". Soll heißen: Extreme Volatilität hat Bitcoin und andere Cryptowährungen in der Vergangenheit immer begleitet – und ließ somit lange Zeit die Frage berechtigt erscheinen, ob Bitcoin und Cryptocoins nur eine Tulipomanie des 21. Jahrhunderts darstellen und am Ende doch wieder gänzlich verschwinden könnten.

1. Bitcoin begründet eine Assetklasse, die bleiben wird

Wir glauben, dass die Tage der grundlegenden Infragestellung der Daseinsberechtigung für Bitcoin und Co. nun gezählt sind und dass mit der lang ersehnten Genehmigung eines BTC Spot-ETFs für den bedeutendsten Anlegermarkt der Welt durch die U.S Wertpapieraufsicht SEC der endgültige Ritterschlag zur Anlageklasse erfolgt ist. Der Weg dorthin wurde über die vergangenen Jahre seitens der globalen Anlegergemeinde bereits geebnet und ETFs bzw. ETPs auf Cryptowährungen sind im Rest der Welt weitestgehend ein alter Hut.

Auch der sogenannte "Lindy-Effekt" tritt immer mehr zum Vorschein. Vereinfachend besagt dieser, dass sich die Lebenserwartung von Ideen und Technologien proportional zu deren aktuellem Alter gestaltet – oder analog, dass das Verschwinden von einem Phänomen mit zeitlich zunehmender Existenz immer unwahrscheinlicher wird.

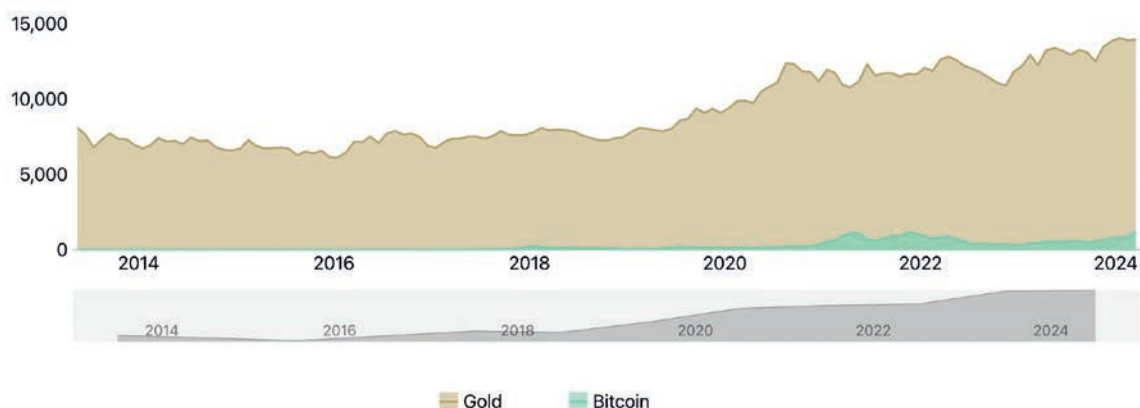
Dieser Effekt trifft sicherlich auch auf Bitcoin zu. Nimmt man den immer wieder zu bestaunenden, langfristigen Kurschart zur Hand, wird deutlich, dass sich immer wieder "Nachfrage (oder auch: "Lindy-) Plateaus" bilden, die einen kompletten Preisverfall immer unwahrscheinlicher erscheinen lassen. Auch die Wahrscheinlichkeit für einen technologischen "Black Swan" nimmt stetig ab: Die dahinterstehende Blockchaintechnologie funktioniert seit mittlerweile 11 Jahren wie erwartet und stabil.

2. Case closed: Bitcoin ist digitales Gold

Worum sich die Gemüter sicherlich noch immer streiten, ist die Frage danach, was Bitcoin eigentlich langfristig sein soll und will: Transaktionswährung oder doch eher ein Wertspeicher und "Geldmengenerweiterungsschutzschild" à la digitales Gold?

Aus unserer Sicht ist diese Frage jedoch längst entschieden: Niemand spielt mehr mit dem Gedanken, seine Pizzarechnung mit BTC zu begleichen bzw. ist das die absolute Ausnahme. Nun könnte man dem noch entgegenbringen, dass das nicht für Jurisdiktionen mit extrem instabiler Nationalwährung (die nicht selten volatiler als BTC ggü. dem Dollar handelt) gilt. Jedoch gibt es hierfür seit dem Aufkommen von Stablecoins, die fest an den Dollar oder Euro gebunden sind, eine wesentlich elegantere und praktischere Lösung, die auch bereits sehr hohen Zuspruch- und Nutzungsraten in den entsprechenden Ländern findet.

GRAFIK 2 BTC/USD (monthly)



Source: Coinmarketcap, World Gold Council, Incrementum AG

3. Bitcoin ist ein Memecoin (und Gold ebenso)...

Wie bei Gold (und anderen Commodities), bildet sich der BTC-Preis rein durch Angebot und Nachfrage. Beide Assets teilen die Eigenschaft, dass sie weder Cashflow noch Yield produzieren (wenn man jeweils nicht gerade als "Miner" agiert), auf dessen Basis man einen theoretischen Fundamentalwert herleiten könnte. Eine solche Betrachtung würde sogar eher zu einem "negativen Wert" führen, nähme man Kosten für die sichere Verwahrung oder Rollkosten im Falle von Futures-Kontrakten hinzu (die bei den jeweiligen ETC/ETP und Futures Produkten alles andere als theoretisch sind). Weiterhin werden sowohl Bitcoin als auch Gold hauptsächlich als Investmentobjekte erworben, industrielle Nachfrage gibt es nicht bzw. kaum (lediglich ca. 11% der Goldproduktion wird industriell genutzt).

Man könnte also sagen, dass der jeweilige Preis einen reinen "Social Contract" zwischen den Marktteilnehmern darstellt – ein "Meme" also.

4. ...und genau das ist seine Stärke

Es gibt in der Cryptoanlagewelt sicherlich viele spannende Opportunitäten – einige davon technisch wesentlich ambitionierter als Bitcoin. Man denke z.B. an die Fülle der Smart Contract Plattformen und deren Ökosysteme mit Myriaden an Protokollen und deren Token in den Bereichen DeFi, Web3, NFTs und Gaming. Dass diese nachhaltig weiter an Wert gewinnen, setzt jedoch eine auf absehbare Zeit weit verbreitete Nutzung voraus ("Mass Adoption"). Bei vielen Coins und Tokens mag das in die richtige Richtung gehen – aber es bleibt ein gewisses Risiko, dass diese Produkte nicht oder nur bedingt auf breiter Basis Einzug in das tägliche Arbeits- und Sozialleben halten.

Dieses Problem hat der Bitcoin in seiner "Einfachheit und Verlässlichkeit" nicht. Der Use Case als digitaler Wertspeicher ist hinreichend. Es bleibt unserer Meinung nach nur noch die Frage, ob er langfristig auch den König der Edelmetalle als alternativen Wertspeicher ablösen kann. Unserer Meinung nach spricht einiges dafür. Hier spielen der Communitygedanke ("Hodl"), die Aussicht größerer Kurssteigerungen, der Nervenkitzel und nicht zuletzt der Generationenfaktor eine Rolle. Umfragen zufolge haben Millennials und "Digital Natives" eine starke Präferenz zugunsten Crypto als Portfoliobeimischung.

Für uns gesetzt ist, dass Bitcoin und Crypto aus der Anlagewelt nicht mehr wegzudenken sind und sich als fester Bestandteil von Anlageportfolien etablieren werden. Dass sich via Spot-ETF Bitcoin nahtlos in die private Vermögens- und Altersvorsorgeplanung der Amerikaner integrieren lässt (z.B. über 401(k)-Pläne), sollte zusätzlichen, stetigen Nachfrage-Rückenwind erzeugen. Die großen Kursstürze der Vergangenheit – aber spiegelbildlich auch Zuwächse von mehreren hundert Prozent innerhalb kurzer Zeit – werden damit wohl unwahrscheinlicher.

Genug Luft nach oben gibt es trotzdem: Die Marktkapitalisierung von BTC im Vergleich zu Gold beträgt noch immer weniger als 10%. Viele private Portfolien haben noch gar keine Allokation auf Cryptoassets. Und auch das einzelne Unternehmen Apple Inc. ist momentan noch weitaus wertvoller als die Anlageklasse "Crypto" in toto.

CHRISTOPHER GARLICH



Christopher Garlich (Diplom-Kaufmann) ist Geschäftsführer der Heliad Crypto GmbH & Co. KGaA. Der Investmentbanker spezialisiert sich dort auf Research und Investments im Bereich der Digitalen Assets.

HELIAD® CRYPTO



Quant bleibt Quant – „Pfadfindersystem“ beweist sich einmal mehr als personenenunabhängig

Branchenurgestein Eckhard Sauren prägte vor vielen Jahren einmal den Slogan: „Ich investiere nicht in Fonds, ich investiere in Fondsmanager“. Will sagen, wechselt der für den bisherigen Fonds-Track-Rekord verantwortliche Fondsmanager eines Fonds das Unternehmen, so ist Vorsicht geboten und es sollte intensiv geprüft werden, ob man die investierten Gelder im Fonds belässt oder vielleicht lieber dem bisherigen Fondsmanager zu seiner neuen Adresse hinterherwandert.

Auch bei quantitativen Fondsansätzen?

Eine völlig verständliche Einstellung bei aktivem (menschlichem) Fondsmanagement. Doch wie steht es um komplett technisch aufgestellte und funktionierende Managementansätze? Wie „schädlich“ ist da eine personelle Veränderung im Fondsteam?

Ohne den menschlichen Faktor schmälern zu wollen, ist „der Star“ bei einem quantitativen Fondsmanagementsystem doch einzig und allein der Computer. Der Mensch fungiert eher nur als „Umsetzer“ und somit „ausführende Kraft“ der computergenerierten Signale.

Da Menschen aber eben gerne mit Menschen interagieren, gibt es auch zu den quantitativen Ideen des Marktes oft „ein Gesicht“ für die Außendarstellung. In der Regel Personen, die an der Entwicklung des erfolgreichen Fondsmanagementsystems beteiligt waren. Beispiele dafür sind zahlreich. Exemplarisch das „TSI-System“ beim Patriarch Classic TSI-Fonds rund um den menschlichen Aktienstrategen Fabian Förtsch. Oder den HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H mit seinem „Pfadfindersystem“ und Daniel Haase von der HAC VermögensManagement AG in der Außenwirkung.

Theoretisch müsste ein solcher Fondsansatz also auch ohne den damit stark verbundenen Menschen problemlos weiterfunktionieren, wenn dieser nun ersetzt würde. Und das von Eckhard Sauren beschriebene Fondsmanagerpersonenrisiko dürfte bei solchen Ansätzen eigentlich gar nicht existieren.

Von der Theorie zur Praxis

Soweit zur Theorie. Aus der redaktionellen Sicht unserer performer-Crew und für unsere Leser ist es aber natürlich besonders spannend, wenn sich die Theorie einmal an einem Praxisfall beweisen lassen muss. So passiert Ende August 2023 beim vorstehend schon erwähnten, erfolgreichen und mehrfach prämierten Mischfonds HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H (WKN: A143AM), als dort mit Daniel Haase das zuvor bekannteste Gesicht rund um den Fonds das Haus der HAC VermögensManagement AG verlies.

Wenn „Quant gleich Quant“ bleibt, dürfte dies ja eigentlich keinen großen Unterschied machen. Mit Vorstandsvorsitzendem Michael Arpe und Vorstand Tobias Gabriel übernahmen umgehend zwei andere Mitglieder des Fondsteams die Geschicke und das Ruder des technikbasierten Fondsansatzes. Auch in der Außendarstellung.

Auch das als Basis für die Fondentscheidungen fungierende „Pfadfindersystem“, wurde zwar von Daniel Haase gemeinsam mit der HAC entwickelt, steht der HAC VermögensManagement AG aber auch nach Haases Weggang weiterhin unverändert zur Verfügung.

Somit lässt sich beim betrachteten Fonds knapp 6 Monaten später für performer trefflich die Probe aufs Exempel machen, ob der Fonds auch „ohne sein vorheriges Gesicht“ weiter seine Leistung über das quantitative System unverändert liefert. Und zwar sowohl in Sachen Performance, ebenso wie Volatilität und auch im Vergleich zu den gängigen Mitbewerbern.

Die Meinung Dritter ist durchweg positiv

Bevor wir uns unserer eigenen Analyse zuwenden, haben wir uns zunächst mit der Einschätzung Dritter beschäftigt. Zwei exemplarische Beispiele dazu sind einmal die taufische Auszeichnung der HAC VermögensManagement AG über den Handelsblatt Elite Report 2024 als „ausgezeichneter Vermögensverwalter“ mit dem Prädikat magna cum laude. Damit erhalten die Hamburger auch einige Monate

nach der personellen Veränderung sogar Zugang in einen elitären Club der Besten ihrer Zunft. Also das klare Gegenteil jedweden Zweifels.



Zum anderen steht die Vermittlercommunity als weitere Drittmeinung offensichtlich ebenso geschlossen hinter dem bewährten Konzept.

So beispielsweise zu beobachten an den durchweg positiven Reaktionen bei Tobias Gabriels viel beachtetem Auftritt am 23.1.24 im Rahmen der Patriarch Veranstaltung im Planetarium Mannheim, als sich der HAC-Vorstand allen Fragen des Publikums rund um die aktuelle Fondsausrichtung bereitwillig stellte und die aufgezeigten Vorteile eines Quant-Systems sehr transparent aufzeigte.



Die eigene Analyse bestätigt das Bild

Doch treue performer-Leser ahnen es bereits. Was Dritte sagen, reicht uns nicht aus. Daher haben wir nachfolgend unsere eigene Recherche vorgenommen.

Die Grafik zeigt die Entwicklung des Fonds in den 6 Monaten nach Personalveränderung im Fondsmangementteam (Stichtag 29.2.24). Netto stehen hier starke knapp 6% Rendite für die Investoren in diesem halben Jahr zur Verfügung. Dies mit einer Volatilität von nur 5,75%.

Das Risiko-/Renditeverhältnis steht also weiterhin klar im Fokus, wie es diese beiden Werte belegen. Und ebenso, wie es der Ansatz schon vorher immer versprach, mit weniger Drawdown im Vergleich zu den Wettbewerbern in schwachen Monaten (Beispiel Oktober 2023) und etwas verzögertem Kursanstieg in Hausse-Monaten (Beispiel November 2023). Also passend zum Fondsprospekt und zur Risikoneigung der Investoren. Über die gesamten 6 Monate und alle Aufwärts- und Abwärtsphasen betrachtet, liegt der Fonds damit weiterhin absolut auf Augenhöhe mit seinen Wettbewerbern. Damit dürfte der ausschüttende Fonds (letzte Ausschüttung per 1.8.23) ganz nebenbei auch schon wieder ein schönes Polster für ertragsorientierte Investoren für den nächsten Ausschüttungstermin angesammelt haben.

Apropos Investoren. Diese werden ebenso weiterhin regelmäßig über den sogenannten „Pfad-

finderbrief“ zu allem Wesentlichen rund um den Fondsinhalt und die Positionierung des Konzeptes auf dem Laufenden gehalten.

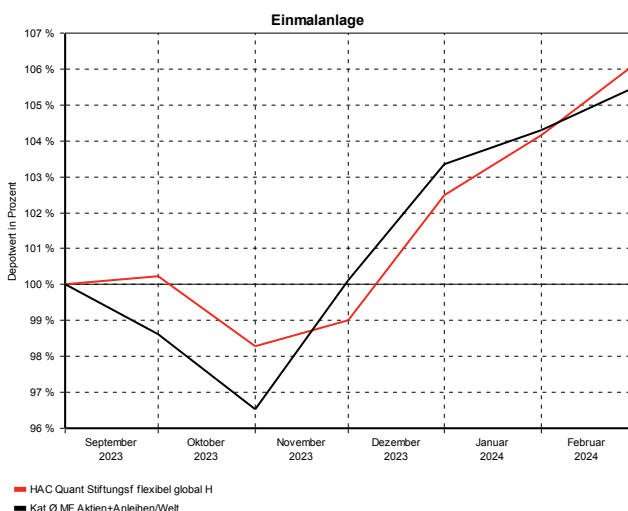
Blick auf die Zukunft gerichtet

Während unsere Analyse der jüngsten Vergangenheit klar bestätigt, dass wir keinen qualitativen Abrieb beim „Pfadfindersystem“ feststellen können und offensichtlich unabhängig von der menschlichen Komponente „Quant wirklich Quant bleibt“, ist die HAC VermögensManagement AG schon längst wieder zukunftsorientiert mit anderen Themen beschäftigt. Denn solche strategischen Ausrichtungsthemen kann das Pfadfindersystem eben nicht.

So hat man gerade für die immer größer werdende Gruppe der kostensensiblen Kunden eine neue Institutionelle Tranche des erfolgreichen Fondskonzeptes aufgelegt, um auch diesen Interessenten den Zugang zu der erfolgreichen Fondslösung zu erschließen.

Somit kann man wohl zurückkommend auf die Einstiegsworte als Fazit dieser Analyse festhalten, dass Eckhard Saurens Zitat sicherlich immer noch Berechtigung für aktiv (menschlich) gemanagte Fonds hat, allerdings für echte quantitative Lösungen, wie den HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H, dies wegen der Unabhängigkeit von Fondsmanagern nicht gilt. Kunden wie Berater können also weiterhin ruhig schlafen oder, wie der HAC es nennt: Entspannt investieren!

GRAFIK 1 HAC quant Stiftungsfonds flexibel global vs. Peergroup über das letzte halbe Jahr



Mediolanum Life Plan

Es handelt sich um eine fondsgebundene Lebensversicherung von Mediolanum International Life dac, die die persönlichen Ersparnisse an den Finanzmärkten anlegt und gleichzeitig einen Versicherungsschutz im Todesfall des Versicherten bietet.

Die wichtigsten Vorteile

Unsere Police bietet in folgender Weise Zugang zu den globalen Finanzmärkten:

- Dynamisch, dank fortschrittlicher Investitionsdienstleistungen
- Durch Diversifizierung mithilfe der Finanzinstrumente, die den internen Fonds zugrunde liegen

Intelligent Investment Strategy, ein zusätzlicher Antrieb für Sie

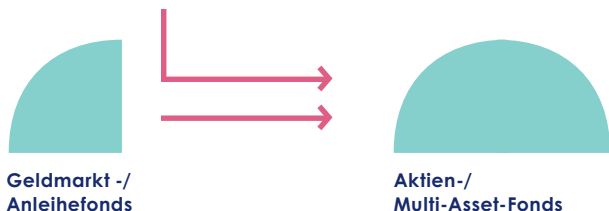
Mediolanum Life Plan Investment bietet die Möglichkeit, Intelligent Investment Strategy (IIS) zu aktivieren. Diese intelligente Anlagestrategie nutzt die Cost-Averaging-Methode und ist so konzipiert, dass sie von Marktabschwüngen profitiert und diese in Kaufoptionen umwandelt. Bei regelmäßigen Ratenzahlungen erhöht sich bei jedem Rückgang des Aktienmarktes die Zahl der gekauften Quoten, wodurch der Durchschnittspreis der Vermögenswerte sinkt und die Renditechancen bei Markterholungen steigen.

Automatisches "Step-In"

Ermöglicht eine bis zu fünffache Erhöhung des Ratenbetrags, wenn der Anteilswert des Ziel-Aktienfonds gegenüber dem Referenzwert desselben Fonds einen Rückgang zwischen -5 % und -20 % verzeichnet.



x2
Verdoppelung der
Einzahlung in den Fonds



Beispielhafte Vorgehensweise der Intelligent Investment Strategy
Annahme eines Rückgangs um 5% gegenüber dem Referenzwert

Automatisches "Step-Out"

Erhöht sich hingegen der Wert des Aktienfonds (nach Wahl des Kunden um mindestens 10 % oder 20 %), überträgt der Mechanismus Beträge in den Währungsfonds, die dann wieder dem Aktienfonds zugeführt werden können.

Geldmarkt -/
Anleihefonds

Aktien -/
Multi-Asset-Fonds



Beispielhafte Vorgehensweise der Intelligent Investment Strategy
Annahme eines Anstiegs um 10% gegenüber dem Referenzwert

Haftungsausschluss Mediolanum International Life dac („MIL“) unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland als Einrichtung, die gemäß den Verordnungen der Europäischen Union (Versicherung und Rückversicherung) von 2015 zugelassen wurde. Geschäfte im Bereich Lebensversicherungen zu tätigen. Der hierin enthaltene Kommentar gibt die Meinung von MIL wieder und kann im Laufe der Zeit Änderungen unterliegen. Diese Veröffentlichung wurde von MIL zu Informationszwecken herausgegeben und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger. Es wird empfohlen, dass Sie sich hinsichtlich Ihrer individuellen finanziellen Situation an einen professionellen Berater wenden und sich nicht auf Material aus dieser Publikation oder den Medien verlassen. Der Inhalt dieser Publikation stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines bestimmten Wertpapiers oder zur Verfolgung einer bestimmten Anlagestrategie dar. Eine Zusammenfassung der mit einer Anlage in den Fonds verbundenen Anlegerrechte ist auf Englisch, Italienisch, Deutsch, Spanisch und Katalanisch unter <https://www.mil.ie/ir> erhältlich.



Drei diversifizierte interne Fonds

Mediolanum Life Plan ermöglicht den Aufbau eines maßgeschneiderten Anlageportfolios durch freie Wahl zwischen den verfügbaren internen Fonds. Mit dem Ziel, die vom Markt gebotenen Chancen zu nutzen, investieren die internen Fonds in verschiedene Arten von Finanzinstrumenten. Die Mediolanum Group verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Multi-Management und kann auf eine lange Erfolgsbilanz beim Scoping, der Suche und Auswahl der besten auf dem Markt verfügbaren Kapazitäten verweisen.

Global Perspective

Ein interner Fonds, der in die weltweiten Aktienmärkte investiert und dabei Finanzinstrumente auswählt, die sich durch unterschiedliche Managementstile unterscheiden. Ein gemischtes Aktienportfolio, das auf die Erzielung langfristiger Renditen abzielt und eine Auswahl von Boutique-Managern enthält, um zusätzliche Alpha-Quellen zu schaffen.

Global Thematic

Ein interner Aktienfonds, der sich bei seinen Investitionen auf globale Chancen in bestimmten Gebieten und Sektoren konzentriert. Ein zukunftsorientiertes Portfolio, das in innovative, schnell wachsende Chancen investiert. Der interne Fonds stützt sich auf das spezialisierte Anlagewissen von regional hoch spezialisierten Nischenmanagern.

Global Discovery

Ein interner globaler Aktienfonds, der sich bei seinen Investitionen auf Markttrendthemen konzentriert. Ein gut diversifiziertes Portfolio mit einem thematischen Ansatz, um die vielversprechendsten langfristigen Trends wie erneuerbare Energien, Cloud-Computing und Nachhaltigkeit zu nutzen.



CorFactum

Das persönlichste Vermögensmanagement

Ein Interview mit Sonja-Verena Müller und Sven M. Schöffner

Am 02.10.2020 wurde CorFactum gegründet. Mit zwei Standorten in Stuttgart und Ravensburg sowie mit CorFactum-Partnern im Allgäu, in Bayern und im Bodenseeraum betreut CorFactum hauptsächlich Kunden in Süddeutschland.

In 3,5 Jahren Großes geschafft

CorFactum etabliert sich als eine der Top-Beratungsadressen in Süddeutschland

In unserer Rubrik "Marktbeobachtung" stellt performer regelmäßig spannende neue Unternehmen aus dem Finanzberatungsbereich vor. In dieser Ausgabe führte unser Weg nach Süddeutschland. Wir haben dazu die Firma CorFactum näher in Augenschein genommen und hatten die Gelegenheit zum Interview mit den beiden geschäftsführenden Gesellschaftern Sonja-Verena Müller und Sven M. Schöffner:

performer: Frau Müller, wofür steht CorFactum ?

Frau Müller: Wir legen höchsten Wert auf Sicherheit im Vermögensmanagement und setzen auf eine vertrauensvolle, langfristige Kundenbeziehung. Unsere Kunden und deren Finanzplanung liegen uns IN DER TAT AM HERZEN. Genau dafür steht unser Name CorFactum: das lateinische Wort „cor“ für „Herz“, weitergeführt in den englischen Begriff „core“ soll ausdrücken, dass sich unser engagiertes und erfahrenes Berater-Team intensiv mit dem Kern eines Kundenanliegens beschäftigt. Das lateinische Wort „factum“ im Unternehmensnamen steht für Tat, Handlung oder auch Werk und bringt unser Unternehmensziel zum Ausdruck, für unsere Kunden einen echten Mehrwert durch verlässliche Taten schaffen zu wollen.

performer: Herr Schöffner, welche Leistungen bieten Sie Ihren Kunden ?

Herr Schöffner: CorFactum steht gleichermaßen für bankenunabhängiges und kundenorientiertes Vermögensmanagement mit fast 20 Jahren Erfahrung im Private Banking. Im Jahr 2020 gründeten wir die CorFactum Group GmbH mit den Tochtergesellschaften CorFactum Private GmbH und CorFactum Financial Service GmbH. Die CorFactum Private bietet bankenunabhängige Vermögensverwaltungslösungen und Anlageberatung sowohl für Privatkunden als auch für institutionelle Kunden (z.B. Unternehmen, Stiftungen) Bei der Wertpapierauswahl ist uns die Expertise von erfahrenen Spezialisten wichtig; daher schätzen wir u.a. den Austausch mit Dirk Fischer und seinem Team (Patriarch Multi-Manager GmbH). Unsere Gesellschaft CorFactum Financial Service steht für die individuelle Beratung in Bezug auf Immobilienfinanzierungen, Darlehensvermittlungen sowie die Absicherung der Familie und des Vermögens mit unserem Premium-Maklerservice. Die Betriebliche Altersvorsorge und vermögensverwaltende Lösungen für den Aufbau eines Ruhestandskapitals gehören ebenfalls zum Leistungsspektrum.

performer: Frau Müller, am 02. Oktober 2023 war der 3. Geburtstag von CorFactum. An welche Lieblingsmomente erinnern Sie sich aus der Gründungsphase des Unternehmens ?

Frau Müller: Ein einzigartiger Moment war für mich der Tag, als der Name unseres Unternehmens „geboren“ wurde: CorFactum. Lieblingsmomente waren

auch die herausfordernden Aufgaben mit den „Geburtshelfern“ von CorFactum. Alle unsere Geschäftspartner, unsere Berater aus den Bereichen Recht, Marketing, IT sowie unsere Familie und Freunde haben so viel „Herzblut“ in unser Projekt gesteckt und weit mehr als nur einfach einen „Job“ gemacht. Die emotionalsten Momente waren sicherlich die Gespräche mit unseren Kunden, die ohne zu zögern unseren neuen Weg mitgetragen haben und uns weiterhin ihr Vertrauen schenken.

performer: Herr Schäffner, was waren aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen in Verbindung mit der Unternehmensgründung von CorFactum ?

Herr Schäffner: Die größte Herausforderung war das kurze Zeitfenster: unser Ziel war eine Firmengründung mit komplettem Set-up innerhalb von wenigen Monaten. Parallel zur Firmengründung war es extrem wichtig, sehr eng mit unseren Kunden in Kontakt zu bleiben und zu erläutern, dass wir eine Premium-Lösung vorbereiten, die mehr Vorteile als zuvor bietet. Ganz wesentlich war die Botschaft, dass wir uns weiterentwickeln und als bankenunabhängiger Vermögensverwalter tätig werden. Die Früchte unserer Arbeit begeistern mich: ich freue mich sehr über das positive Feedback unserer Kunden.

performer: Frau Müller, was motiviert Sie besonders an Ihrer Arbeit ?

Frau Müller: Es motiviert mich ganz grundsätzlich, für Menschen „den Weg freizumachen“ und Möglichkeiten zu schaffen, die einen echten Mehrwert bieten. Dazu gehört für mich neben der Arbeit für unsere Kunden auch das Engagement von CorFactum: wir übernehmen gesellschaftliche Verantwortung und unterstützen Projekte, welche die Förderung von Kindern und Jugendlichen im Fokus haben; darüber hinaus auch die Begleitung von Kindern, die nicht auf der Sonnenseite des Lebens stehen und in besonderer Weise unsere Unterstützung benötigen.

performer: Frau Müller, welche Möglichkeiten bietet CorFactum für Mitarbeitende und CorFactum-Partner ?

Frau Müller: Sven Schäffner und ich freuen uns sehr darüber, unseren Mitarbeitenden und den CorFactum-Partnern weit mehr als eine „berufliche Heimat“ zu bieten. Die Welt der Anlageberatung ist in den vergangenen Jahren immer komplexer geworden. Vielen Beratern fällt es zunehmend schwerer, allein und auf sich gestellt die täglichen Herausforderungen zu meistern. Umso wichtiger ist der Team-Gedanke und gute Zugänge zu einem Netzwerk mit erfahrenen Spezialisten.

Neben unserer Plattform mit Lösungen für bankenunabhängige Vermögensverwaltung und Anlageberatung unterstützen wir auch neue CorFactum-Partner, schnell in den Modus der „Arbeitsfähigkeit“ zu kommen. Nicht zu unterschätzen ist dabei die Kundenbeziehungspflege: wir veranstalten Jahr für Jahr viele attraktive Kundenevents, die auch unsere CorFactum-Partner gerne mit ihren Kunden besuchen.

Arbeitszeit ist Lebenszeit. Daher legen wir großen Wert auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Wir machen uns stark für flexible Arbeitszeit- und Vergütungsmodelle (Festanstellung, Freiberufliche Tätigkeit oder auch „hybride“ Arbeitsmodelle) und bleiben immer im Austausch für die Umsetzung neuer Ideen.

performer: performer sagt Danke an Sie beide für diese sehr persönlichen Einblicke in Ihr Unternehmen und wünscht weiterhin viel Erfolg!

CORFACTUM- GESCHÄFTSFÜHRUNG



Sonja-Verena Müller
(Finanzfachwirtin FH, Jg. 1972)

Sven M. Schäffner
(Finanzökonom EBS, Jg. 1977)

CLEANLEADER MASTERCLASS

Führe als *Clean Leader*®
Dein Unternehmen zu mehr
Erfolg im Business.

Führungskrise? Bitte nicht Denn Führung geht heute anders!

Ein Gastbeitrag von Andreas Buhr

Wir leben in Zeiten der Stapelkrisen: Corona, Ukraine, Lieferketten, Heizkosten, Inflation und der ewig währende und neu aufgeflamnte Konflikt im Gaza Streifen. Hinzu kommen digitale Transformation, Fachkräftemangel und die Revolution um die Künstliche Intelligenz (KI): sie allein ist wie die Erfindung des Feuers. Die KI wird unsere Welt nachhaltig verändern. Und diese Auswirkungen kann niemand seriös vorhersagen. Wozu das schon jetzt führt? Nun, es gibt die deutliche Tendenz einzelner zum Rückzug, der Entschleunigung. Achtsamkeit wird zum Trend. Die Lage ist komplex.

Viele Führungskräfte sind überfordert, die Situation sorgt für Orientierungslosigkeit und schlechte Stimmung am Arbeitsplatz. Hinzu kommt, dass die Finanzdienstleistungsbranche für den Nachwuchs schon seit Jahren nicht interessant genug ist. Die Zahl der professionellen Vermittler geht seit Jahren stetig zurück. Insgesamt ist Deutschland mit einem Wirtschaftswachstum (BIP 2023 minus 0.3% zum Vorjahr) deutlich abgeschlagen in Europa. Deutschland hat eine Führungskrise. Was tun?

Clean Leader machen einiges anders – und vieles besser. Und wie?

Sieben von zehn Beschäftigten machen „Dienst nach Vorschrift“, so die neueste Gallup-Studie „Engagement Index“. Die dort angegebenen Gründe: Schlechte, überforderte Führungskräfte, schwache Führung, Orientierungslosigkeit im Management, mangelnde Perspektive, uninspirierte Unternehmenskultur. In der Finanzdienstleistung ist der Motor die Entwicklung der Demographie. Die steigende Lebenserwartung macht eine Reform der gesetzlichen Rentenversicherung unumgänglich. Zugleich liegen hier Chancen für die Branche. Zumindest mit diesem Blick haben wenige Profis in der Beratung viel zu tun. Und hier setzt Führung an. In der Konsequenz bedeutet das: Die Schere zwischen Führungskompetenz und -erfordernissen geht immer weiter auf. Immer mehr Führungskräfte – und das erlebe ich bei meinen Vorträgen und Trainings in den Unternehmen auch – fühlen sich verunsichert, frustriert, überfordert. Sie sind geschlaucht von den Stapelkrisen der letzten Jahre und dem ständigen Veränderungsdruck. Sie wissen nicht, wie sie mit den inneren Herausforderungen wie „Quiet Quitting“, gestiegenen Ansprüchen von Mitarbeitenden an Work-Life-Balance und Home Office, oder Konflikten zwischen den Mitarbeitenden- Generationen im Team

umgehen sollen. Oft scheint ein einfacher moralischer Kompass verloren gegangen zu sein. Zu oft wurde in der Vergangenheit offensichtlich klare, wertorientierte Führung durch schlichtes, zahlenfixiertes Management ersetzt. Dabei ist kompetente, menschliche und ergebnisorientierte Führung einfach. Wenn wir sie auf ihren inneren Kern beschränken. Die wenigen und eben wichtigen Führungsprinzipien erfolgreicher Clean Leader.

Was diese Art von Führung einfacher macht? Ein überschaubares, zwölf Leitlinien umfassendes Set an grundlegenden Clean Leadership-Führungsprinzipien, die Hebelwirkung haben können. Erfolgreiche Clean Leader sind „clean“ in ihrer Führung – auf das Wesentliche fokussiert, klar und entschlossen. Das macht sie berechenbar für ihre Mitarbeitenden. Es macht sie authentisch und zuverlässig! Auf Basis der Clean Leader-Prinzipien erleben und schaffen sie (eine moralische) Orientierung dort, wo das Tagesgeschäft immer schneller, fordernder und widersprüchlicher wird. Und genau hier liegt die Chance, eine Unternehmenskultur zu kreieren, die auch die Finanzbranche wieder attraktiv für die jungen Nachwuchskräfte macht: die Generation Y und Z – allesamt jünger als 45. Denn seien wir ehrlich: Die Finanzdienstleistungsbranche steht aktuell nicht eben oben auf der Liste der begehrten Jobs des Nachwuchses. Arbeitsintensiv, „all white, all old men“, umweltfern, hierarchisch – das sind Urteile, mögen es auch Vorurteile sein, mit denen junge Menschen, die auf Sinn, Freiheit, Nachhaltigkeit und Gestaltungsmöglichkeit setzen, die Branche beschreiben. Unattraktiv! Das Mindset der Clean Leader überzeugt gerade auch den Vertriebsnachwuchs. Und das Mindset der Clean Leader zieht diese jungen Menschen an! Überzeugt sie.



Sie schätzen und fördern die Kompetenz von jungen Menschen, Clean Leader empowern, haben Ziele, führen nachhaltig, berechenbar und authentisch. Und sie binden die älteren Mitarbeitenden ein. In der Zusammenstellung von Teams liegt ein wesentlicher Erfolgsfaktor! Denn eines ist klar: Zwei von drei Mitarbeitenden der Generationen Babyboomer und X, also denen, die heute älter sind als 45, werden schon in 15 Jahren nicht mehr im Berufsleben aktiv sein. Es folgen wenige, junge Bewerber auf viele freie Stellen. Bedeutet: Unternehmen, Makler und Vertriebe müssen sich eher bei den Bewerbern bewerben –und konkurrieren dabei mit anderen Branchen um dieselben Nachwuchskräfte. Daher muss jeder Finanzprofi und jeder Makler und Produktgeber so an der eigenen „Sexyness“ arbeiten, dass die junge Generation gern mittun will. Dabei gelten Prinzipien wie: Sinn schlägt Status, Sabbatical schlägt S-Klasse, Glück schlägt Geld. Beantworten Sie als Arbeitgeber die Frage: Wofür setzen wir uns ein? Wozu ist unser Tagesgeschäft wirklich da? Wie machen wir die Welt zu einem besseren Ort? Wie enkeltauglich ist unser Schaffen? Welchem Stern folgen wir?

Ein positives Formulierungsbeispiel:

„Wir sorgen mit unserem Engagement dafür, dass der Lebensstandard der Menschen im Alter abgesichert ist. Dafür stehen wir. Tag für Tag!“

Klar auch, dass dieser ethische Codex konkretisiert, in Ziele, Maßnahmen und Tagesaktivitäten umformuliert werden muss. Kleine Routinen, mit Konsequenz und Kontinuität umgesetzt, macht nachhaltige Erfolge möglich. Wer den Fokus auf den Kunden, auf seine Bedürfnisse und Bedarfe richtet, dem gehört die Zukunft.

**“Wer seinen Stern kennt, kehrt niemals um.
Außerordentliche Führung entsteht aus Klarheit,
Zielen und einigen wenigen absolut essentiellen
Prinzipien.“**

– Andreas Buhr: Unternehmer, Speaker, Erfolgsautor

CLEAN LEADER
MASTERCLASS

★★★★★
4,9 (59 Bewertungen)



GSA

HUMAN RESOURCES
EXCELLENCE AWARDS

Clean Leader haben das Potenzial solcher ethisch-motivierender Arbeitsziele erkannt und setzen zunehmend neben durchaus ambitionierten, quantitativen Vertriebszielen wie Abschlusszahlen, Verkaufsvolumina, Anzahl von Kundenbesuchen, Up-/Cross-Selling-Quoten auf qualitative Ziele, die Mitarbeitende auch langfristig begeistern. Beispielsweise: Beiträge zur hervorragenden Arbeitgebermarke, das könnten Maßnahmen der Attraktionserhöhung für die wertorientierte Generation Y und Z sein. Oder: Erhöhte ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit von Produkten und Prozessen. Oder: Maßnahmen hervorragender Teamings, die Mitarbeitende aller Generationen unterstützend und ergebnisorientiert zusammenbringen wie Mentoring- und Reverse Mentoring-Programme: „Markterprobte“ Maklerinnen und Profis der Generation Boomer bringen ihre Erfahrung, ihr Wissen und ihre Stärken ein, um als Mentoren die neuen Leute im Unternehmen, die digital aufgewachsene Gen Z (auch „Zoomer“ genannt) zu unterstützen. Und diese bringen ihre digitalen Skills im Reverse Mentoring ein, um ihrerseits ihren Mentoren bei der Einarbeitung zum Beispiel in neue, KI-gestützte Softwares, wie z.B. ChatGPT 4, oder Midjourney zu helfen und neue (Geschäfts-) Modelle zu entwickeln oder neue, junge Zielgruppen zu adressieren.

Führungspersönlichkeit = zuverlässig beweisendes Vorbild

Das verlangt einiges von der Führungskraft als Clean Leader: Ständige Selbstreflexion. Und Empathie: Sie sehen in erster Linie den Menschen im Mitarbeiter. Demnach sollte auch für Sie der einzelne Mitarbeitende mit seinen Talenten und Stärken der Fokus Ihres Handelns sein – unabhängig von seinem Alter oder seiner „Generationszugehörigkeit“. Hinterfragen Sie Ihr eigenes Menschenbild.

Woran glauben Sie in der Zusammenarbeit und dem Zusammenleben mit anderen Menschen – und zwar zutiefst im Inneren, wo Sie auch Ihre Vorurteile „verstecken“? Seien Sie dabei ehrlich zu sich selbst! Denken Sie außerdem darüber nach, wie Sie Ihre Haltung in der Kultur Ihres Unternehmens empfinden. Welches Menschenbild wird dort gelebt? Die Klarheit hilft Ihnen, authentisch und kongruent zu sein.

Ihre Autorität hängt immer davon ab, ob Sie für Ihre Mitarbeiter ein zuverlässiges Vorbild sind. Vorbild sind Sie aber nur, wenn Ihre Worte und Ihre Taten übereinstimmen.

Helfen Sie als Clean Leader Ihren Mitarbeitenden, mehr zu leisten als das, wozu sie sich selbst imstande sehen. Erkennen und „ent-decken“ Sie Potentiale von Menschen, noch bevor sie es selbst wahrnehmen. Werden Sie zum Talentscout ihres eigenen Umfelds. So machen Sie bloß Geführte zu freiwillig Folgenden – und Führungskrise wird auch künftig kein Thema für Sie sein!

P.S.: In unserem kostenfreien Whitepaper fassen mein Team aus 40 Experten und ich die Quintessenz aus knapp 35 Jahren Erfahrung zusammen. Wir erklären Schritt-für-Schritt, wie wir zahlreiche Personen sowohl in ihrer beruflichen als auch persönlichen Entwicklung unterstützt haben, sodass sie sich zu herausragenden Führungspersönlichkeiten entwickeln konnten.

Scannen Sie jetzt den **QR-Code** und sichern sich GRATIS unseren Leadership Report!

P.P.S.: Oder besuchen Sie diese Website: <https://report.buhr-team.com/welcome/>



<https://report.buhr-team.com/welcome/>

ANDREAS BUHR



Mit grenzenloser Begeisterung & absolutem Praxiswissen aus gut 35 Jahren als Unternehmer, Redner und Autor gibt Andreas Buhr den Impuls, die Herausforderungen unserer Zeit anzunehmen und zum Gestalter der Zukunft zu werden. Er bringt 100% Leidenschaft für sein Ziel ein, Menschen in ihrem beruflichen Handeln weiter nach vorne zu bringen! Andreas Buhr findet die richtigen Worte, um Menschen vom Know-how zum Do-how zu bewegen! Verändertes Kundenverhalten, veränderte Märkte und zunehmende Geschwindigkeit auf allen Ebenen unseres Lebens erfordern mutiges Handeln und die Bereitschaft, sich und seine Umgebung zu verändern:

Andreas Buhr führt zu mehr Erfolg im Business!

BUHR & TEAM
FÜR MEHR UNTERNEHMENSERFOLG



Zukunft. Jetzt!

AXA Konzern AG
Stefan Johannes Schreiber
Key Account Manager Leben
Maklervertrieb
Tel.: 01520 9372742
stefanjohannes.schreiber@axa.de



Mehr Infos unter
axa-makler.de

Begleiten Sie uns auf eine faszinierende Reise in die Welt der Altersvorsorge. Entdecken Sie die moderne Investmentberatung von heute – einfach, sicher und professionell. Mit **JUSTINVEST** für eine fondsgebundene Altersvorsorge am Puls der Zeit!

Know You Can



Was das Jahr 2024 für Anleihenmärkte bereit hält

Ein Gastbeitrag von Dr. Ulrich Kaffarnik

Am Ende eines Jahres ist man immer schlauer – das gilt ganz besonders für die Anleihenmärkte im Jahr 2023. Viele Kapitalmarktkommentare für das Jahr 2023 thematisierten die überraschend gute Entwicklung der Aktienmärkte vor dem Hintergrund der starken Leitzinserhöhungen. Allerdings haben nicht alle Zentralbanken die Zinsen erhöht, sondern zum Teil bereits wieder gesenkt (z.B. in China und Brasilien). Zudem ist festzuhalten, dass die US-Zentralbank (FED) die Leitzinsen das letzte Mal bereits im Juli und die EZB im September 2023 erhöht hat. Die Zinsanhebungen haben also nicht das volle Kalenderjahr angedauert. Was aber in den Kapitalmarktrückblicken kaum erwähnt wird, ist der Aspekt, wie sich zehnjährige Anleihen geschlagen haben. Hier zeigt sich für das Jahr 2024 die seltene Konstellation von steigenden Notenbankzinsen und häufig fallenden Kapitalmarktrenditen.

Zwar standen die Kurse von Papieren mit längeren Laufzeiten bis Anfang Oktober unter Druck, haben aber im vierten Quartal – wie die Aktienmärkte – eine starke Jahresendralley erlebt. So sind beispielsweise die Kurse zehnjähriger US-Staatstitel seitdem bis zum Jahresende knapp 13% gestiegen und die deutscher

Bunds gleicher Laufzeit um gut 8%. Wenn jemand zu Jahresanfang 2023 zehnjährige Staatsanleihen in den großen Märkten der Eurozone erworben hat, stand eine Gesamtperformance von ca. 7,5% für Deutschland, 8,3% in Frankreich und fast 14% in Italien zu Buche. Auch in den USA war die Entwicklung mit knapp 3,7% positiv. Als Fazit kann man festhalten, dass 2023 nicht nur für Aktienanleger, sondern auch für Investoren am Rentenmarkt nach dem Desaster-Jahr 2022 eine ordentliche bis sehr gute Performance gebracht hat.

Was bringt 2024?

Was die Perspektive für das aktuelle Kalenderjahr anbelangt, ist folgende Besonderheit zu berücksichtigen: Bei allen bisherigen Leitzinshöhenzyklen der amerikanischen Notenbank in diesem Jahrtausend (1999 bis 2000, 2004 bis 2006 und 2016 bis 2018) lag am Ende des Zyklus die Rendite der zehnjährigen US-Staatspapiere höher als die Fed Funds Rate. Genau das ist diesmal nicht der Fall. Darüber hinaus hat die erwähnte Jahresendralley die US-Rendite bereits von 5% auf 3,8% zurückgeführt. Zwar konsolidiert der Markt seitdem, was in einem Anstieg der Rendite auf knapp 4,3% zum Ausdruck kommt, dennoch bleibt der Unterschied zum derzeitigen Zielband der Fed Funds Rate (5,25% zu 5,5%) sehr hoch.

Die Zinssenkungserwartungen der Marktteilnehmer an die FED haben sich von der „Fieberstimmung“ Ende 2023 (es wurden sechs Leitzinssenkungen erwartet) wieder beruhigt. Ursächlich ist die Kombination aus robuster Konjunktur, festem Arbeitsmarkt und einer Inflation, die etwas höher als gedacht ausfiel. Die am Dienstag gemeldete US-Inflation für Januar von 3,1% (die Erwartung war 2,9%) hat die Zinssenkungserwartungen der Investoren nochmals zurückgeschraubt. Rechneten noch Anfang Februar 2024 82% der Investoren mit mindestens fünf Zinsschritten à 0,25%, sind es nur 14 Tage später nur noch 25%. Aus meiner Sicht bleibt aber die Aussicht für eine niedrige Fed Funds Rate in 2024 intakt.

Eine andere Frage ist, was am langen Ende der Zinskurve passiert. Historisch zeigt die Tendenz in die gleiche Richtung, das heißt steigende Leitzinsen führen auch zu höheren Renditen bei langlaufenden Papieren und umgekehrt. Aufgrund des vorher beschriebenen relativ großen Renditerückgangs bei den zehnjährigen US-Treasuries Ende 2023 ist aber zunächst ein Anhalten der Konsolidierung wahrscheinlich. Neue Renditehöchststände sind jedoch nicht zu erwarten. Sollten im Jahresverlauf Renditen für zehnjährige US- Staatspapiere von ca. 4,6% und für Bunds von ca. 2,6% erreicht werden, dürften dies attraktive Einstiegspunkte sein, um sich längerfristig diese Zinsniveaus zu sichern.

Unternehmensanleihen oder Staatsanleihen?

Wie attraktiv sind jetzt Unternehmensanleihen als Spreadprodukte – also mit Blick auf die Renditeaufschläge gegenüber Staatspapieren mit zehnjähriger Laufzeit? Auf den ersten Blick erscheinen in den USA weder die Aufschläge bei Investmentgrade-Papieren (derzeit 1,2 Prozentpunkte und damit im langjährigen Durchschnitt) noch bei HighYield Bonds (mit 3,8% deutlich unter dem historischen Durchschnitt) besonders interessant. Allerdings dürfte die in den nächsten Monaten mit hoher Wahrscheinlichkeit stabile Konjunktur die Ausfallraten auf niedrigem Niveau belassen. Unter Spread-Aspekten sind Eurozonenprodukte attraktiver.

So beträgt die Risikoprämie von Investment Grade-Bonds in Relation zur zehnjährigen Bundesanleihe rund 150 Basispunkte (Durchschnitt seit dem Jahr 2000 bei 57 Basispunkten). Bei Euro High Yield-Papieren liegt sie mit 420 Basispunkten ziemlich nah beim historischen Durchschnitt. Die höheren Spreads in der Eurozone spiegeln damit auch die schwache konjunkturelle Konstellation wider. Jedoch deutet sich hier im Jahresverlauf eine Verbesserung an, so dass auch hier die Ausfallquoten überschaubar bleiben sollten. Als Fazit kann festgehalten werden, dass Unternehmens- und High Yield-Anleihen gar nicht schlecht zum aktuellen geldpolitischen und makroökonomischen Umfeld passen. Hinsichtlich der Laufzeiten sollten bei Investmentgrade-Bonds mittlere bzw. längere Laufzeitenbänder und bei High Yield Papiere mit früheren Fälligkeiten im Vordergrund stehen.

Wo spielt die Musik – abseits von den USA und Europa?

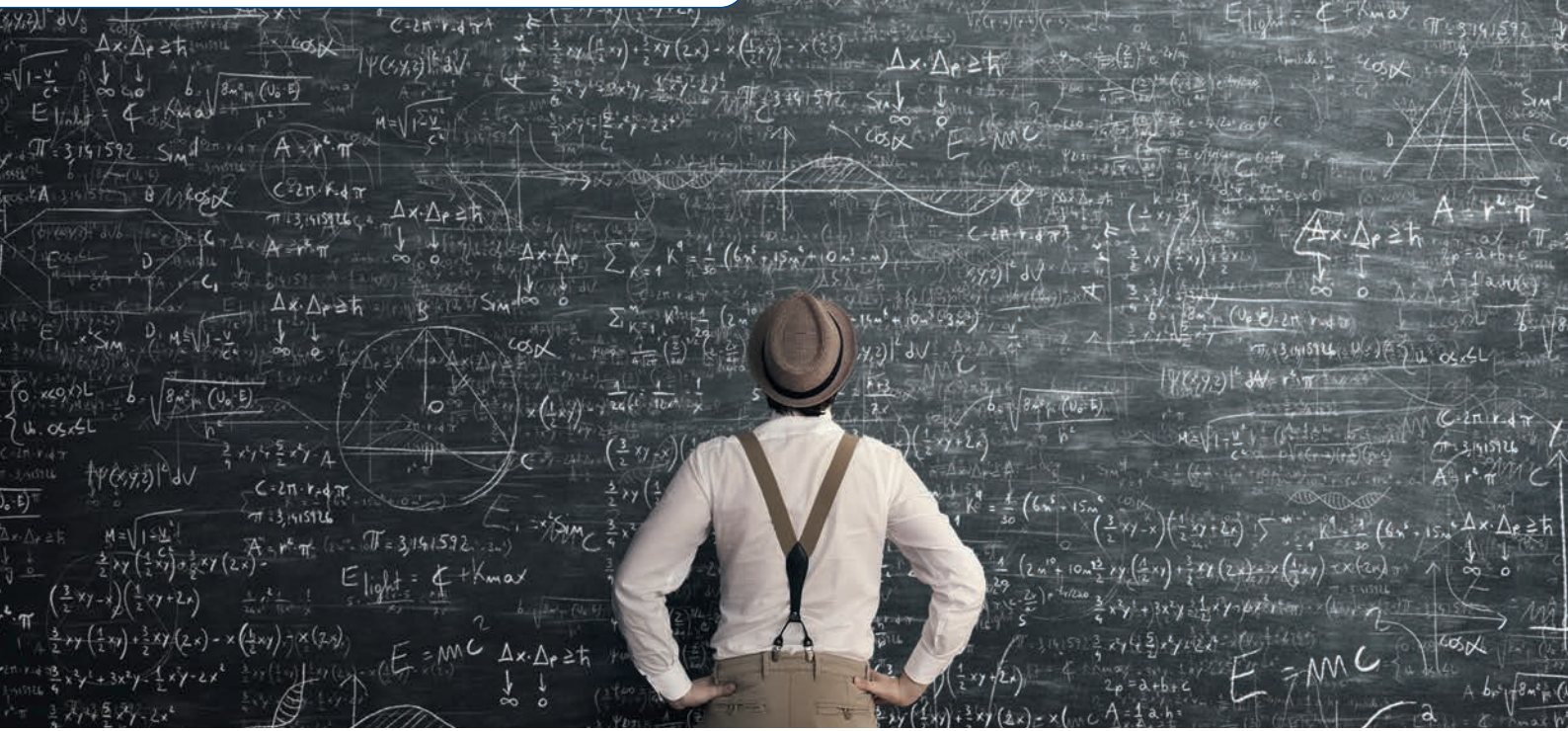
Jenseits der Regionen USA und Europa dürften aktuell mexikanische und auch brasilianische Staatsanleihen in lokaler Währung interessant sein. Beide Länder profitieren von der Diversifizierung der Lieferketten nach der Corona-Pandemie (Stichwort Near-Shoring), was das Wirtschaftswachstum unterstützt. Sowohl die nominalen Renditen für 10jährige Staatspapiere (Mexiko ca. 9,2%, Brasilien rund 10,8%) als auch die Realrenditen bieten deutliche Vorteile zu den etablierten Industrieländern. Zusätzlich zeigen sich die Währungen seit einigen Jahren stabil. Unter der politischen Brille sollte Mexiko jedoch aufmerksam betrachtet werden, da mögliche verbale Angriffe des US-Präsidentschaftskandidaten Trump gegenüber dem Land für Unruhe sorgen könnte.

DR. ULRICH KAFFARNIK



Dr. Ulrich Kaffarnik verantwortet den Bereich Fondsmanagement & -handel. Nach seinem Studium war er bei verschiedenen Banken tätig. 1991 wechselte er in die Investmentfondsbranche. Nach zwei Jahren bei Schröder, Münchmeyer, Hengst & Co in Frankfurt übernahm er die Leitung des Fondsmanagements der Franken-Invest Kapitalanlagegesellschaft in Nürnberg, wo er 1996 in die Geschäftsführung berufen wurde. Vor seinem Eintritt bei der DJE Kapital AG als Vorstand war er von 2003 bis 2006 Geschäftsführer bei BHW Invest.





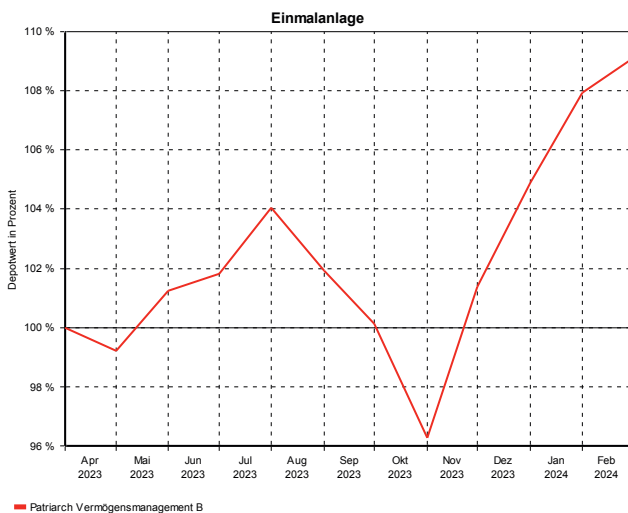
Wie erklärt man kompliziert wirkende Zusammenhänge möglichst einfach?

Beispielsweise die neue, ergänzende Investmentstrategie im Patriarch Vermögensmanagement

Bereits im letzten performer berichteten wir auf den Seiten 8-9 über die im April 2023 neu installierte Investmentstrategie im **Patriarch Vermögensmanage-**

ment (WKN: A0EQ04). Damals erst brandneu unter der Fondsberatungshoheit der Greiff Capital Management AG eingeführt, sind die Ergebnisse des Balanced-Fondsmandates per 29.2.24 durchaus beeindruckend, wie die folgende Grafik zeigt. Plus 9% Performance in nur 11 Monaten nach laufenden Spesen kann sich wirklich sehen lassen.

GRAFIK 1 Fondsergebnis seit Einführung der neuen Strategie im April 2023



Auswertung vom 01.04.2023 bis zum 29.02.2024

Quelle: FVBS

Doch wie entstehen die Positionierungen der Overlay-Handelsstrategie?

Fondsberater Markus Kaiser von der Greiff Capital Management AG erläutert gerne, dass das Fondsergebnis sich stets aus zwei Bausteinen zusammensetzt. Zum einen dem Ergebnisbeitrag des „Underlyings“, also dem normalen Allokationsgerüst des Fonds über die Performance der verschiedenen, aktiven und passiven Zielfonds, und zum anderen einer „Overlay-Handelsstrategie“ über DAX-Futures (long, short oder neutral), die ebenfalls einen klaren Mehrwert nach einem lang erprobten Ansatz für den Fonds erzielen soll. Und wohl gemerkt nicht als klassische Hedgingkomponente, sondern als echte Performancekomponente, was bisher offensichtlich exzellent funktioniert.

Doch wie erklärt man ein solches über 10 Algorithmen arbeitendes System einem Laien, wie vielen Anlegern oder auch uns Journalisten beim performen nun möglichst einfach? Denn Hand aufs Herz: Sind Ihnen immer alle technischen Fondsansätze sofort verständlich?

Genau das haben wir Fondsberater Markus Kaiser gefragt und die nachfolgende, verblüffende und sehr sympathische Erläuterung erhalten, die wir Ihnen, liebe Leser, keinesfalls vorenthalten wollen:

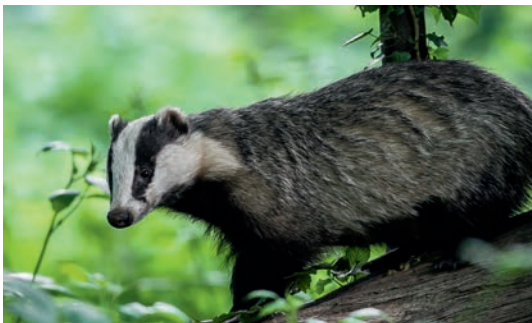
Beginnen wir bei der Sache mit der „künstlichen Intelligenz“ – oder anders: Aus Fehlern zu lernen!

Zunächst ein kleiner Ausflug: Bevor die sog. künstliche Intelligenz werkeln kann, muss sie erst einmal gefüttert werden. Das funktioniert ähnlich wie beim natürlichen Lernen:

Das ist ein Dachs, lernen wir.



– das hier aber auch ...



...und je mehr unterschiedliche Bilder wir von Dachsen gesehen und uns gemerkt haben, umso größer wird unsere Kompetenz, einen Dachs von anderen Tieren zu unterscheiden...



... und ebenso ein Dachsen-Plüschtier von einem lebendigen Dachs unterscheiden zu können.

Dieser Lernprozess dauert so lange an, wie wir weitere Bilder von

Dachsen sehen, in unserem Gedächtnis speichern und abrufen können. Vermutlich ein ganzes Leben.

Nun wird der Biologe vermutlich viel mehr unterschiedliche Dachsen sehen als jemand, zu dessen Berufsbild keine Dachse oder ähnliche Tiere gehören.

Folglich wird seine Kompetenz, einen Dachs als Dachs korrekt einzuordnen, fortlaufend steigen, die Treffergenauigkeit nimmt zu:

Dachs?



Oder?



Nicht?



Würden also nun alle im Netz verfügbaren Bilder von Dachsen und ähnlich aussehenden Tieren oder Gegenständen in einer Datenbank gesammelt und jeweils mit dem korrekten Attribut „Dachs“ oder „kein Dachs“ (oder „kein Dachs, sondern Waschbär“) versehen, wäre die zutreffende Einordnung jedes neuen Dachsbildes

höchstwahrscheinlich korrekt, und mit jedem neuen Bild nähme die „Lernkurve“ zu.

(Ganz nebenbei entstünde z.B. eine Sammlung von Waschbär-Bildern, die ebenfalls zur Tierbestimmung genutzt werden könnte.)

Voraussetzung dazu ist, dass dachskundige Biologen jedem neuen Foto entsprechende Kriterien zuordnen und Regeln festgelegt und fortentwickelt werden, nach denen die Bestimmung neuer Fotos erfolgen soll. Derlei mathematisch verformelte Regeln werden als **Algorithmen** bezeichnet.

Wegen der (unbegrenzt) möglichen Datenmenge (z.B. Bilder, Texte, Zahlen ...) einerseits und Geschwindigkeit der Rechenprozesse andererseits werden für Sammlung und Auswertung Computer genutzt.

Deshalb wurden solche Prozesse als „**maschinelles Lernen**“ bezeichnet, nachfolgend verfeinert und neu eingedeutscht als „künstliche Intelligenz“.

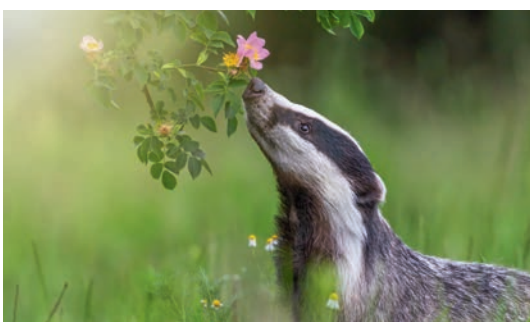
Die Schwachstellen liegen in der Zuordnung der korrekten Attribute (durch den Menschen) und den zielgenauen Algorithmen, welche auch von Menschen (weiter-) entwickelt werden.

Irrtum und Missbrauch/Manipulation also möglich:

Dies sind



(keine?)



Dachse?



Von der Theorie zur Praxis - Nun zur Umsetzung der Regeln bzw. Algorithmen im Fonds

Die im Fonds Patriarch Vermögensbildung als Performancebaustein eingesetzte Strategie basiert auf der zuvor beschriebenen Lern- und Entscheidungssystematik.

Ziel ist, einen täglich sich verändernden Aktienindex (in diesem Fall den Dax-Performance-Index) möglichst so zu „lernen“, seine Muster zu erkennen, dass die Vorhersage (=Signal) für den Folgetag (long oder short) eine hohe Trefferquote erreicht.

So werden im ersten Algorithmus für eine z.B. 300 Tage-Index-Datenreihe Annahmen zu Datenstrukturmustern mathematisch verformelt, welche mit ihrem (täglichem) Signal (long oder short) möglichst wenige Fehler produzieren. Der zweite Algorithmus lernt am Folgetag aus den verbliebenen Fehlern usw. bis zum 10. Algorithmus. Nun müsste der Letzte also eigentlich der Beste sein.

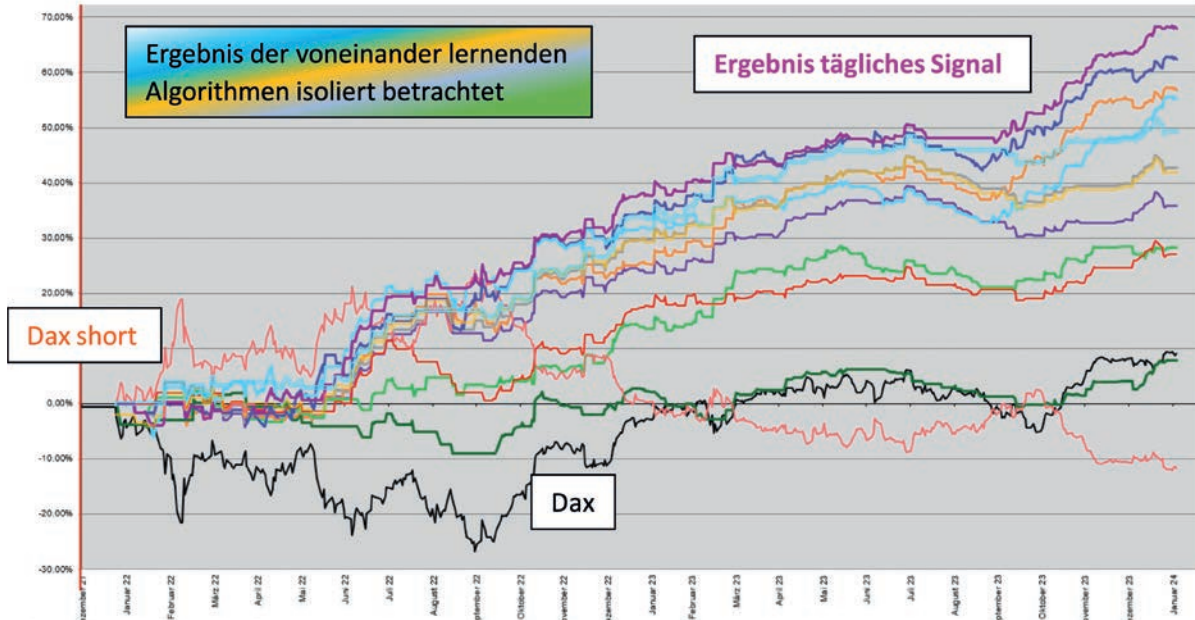
Ist er aber nicht immer, weil jeder Algorithmus in bestimmten Phasen einzeln eine hohe Treffergenauigkeit aufweisen kann – aber eben nicht fortlaufend und nicht in jeder Indexdatenreihe immer gleich.

Folglich bedarf es nun in der zweiten Ebene weiterer Algorithmen, welche in jeder Phase den jeweils „Besten“ (also treffgenauesten) mit seinem Muster identifizieren und dessen Signal auswerfen.

Schließlich wird auf der dritten und letzten Ebene wiederum der treffgenaueste Algorithmus der zweiten Ebene berechnet und auf dessen Signal (vgl. Grafik unten) wird investiert.

Finden die Algorithmen keine hinreichenden Wahrscheinlichkeiten für ein Signal, also eine klare Kursrichtung, schalten sie auf „neutral“. Folglich wird für den Folgetag nicht investiert.

GRAFIK 2 Übersicht aller für die neue Fondsstrategie beobachteten Algorithmen im Verlaufsvergleich



Quelle: Markus Kaiser

Die Graphik stellt den tatsächlichen Verlauf der unterschiedlichen Algorithmen auf den unterschiedlichen Ebenen dar und das Ergebnis der Investmentssignale:

Die einzelnen Graphen zeigen, wie unterschiedlich ihre Entwicklungen im Vergleich zum zugrundeliegenden Index (Performance-DAX) verlaufen. Schließlich verquickt sich alles in der „Lernkurve“ des (letzten) Algorithmus, welcher das verbindliche Signal aus allen gelernten Informationen liefert.

Diese Art der voneinander lernenden Algorithmen unterscheidet sich von allen am Markt bekannten und/oder gebräuchlichen Indikatoren:

Einerseits entfallen Charttechnik und -analyse sowie deren bekannte, daraus abgeleitete Indikatoren, andererseits werden auch keinerlei Informationen zu Finanzmärkten, Krisen oder Opportunitäten mit sektoralen oder globalen Auswirkungen (Fundamentalanalyse) verarbeitet.

Das System ist autark und lernt mit jedem täglich neu eingespeisten Index-Schlussstand lediglich aus dem Ergebnis des Vortagsignals.

Ist dies nun schon Künstliche Intelligenz?

Eher eine Rechner gestützte Lernzieloptimierung – und damit ein anderer Entscheidungsprozess als alle

uns bekannten Investmentansätze ihn verwenden – streng regelbasiert, keine äußeren Einflüsse zugelassen oder möglich. Trefferquote $\geq 70\%$.

Sie erinnern sich? Dachs, Waschbär oder Marderhund? Fehler möglich? Natürlich!

Das System kennt noch nicht alle zukünftigen Index-Schlussstände, aber es kann aus jedem Fehler weiter lernen!

Der Fonds [Patriarch Vermögensbildung B \(WKN A0EQ04\)](#) setzt genau diese Strategie nun mit hoch liquiden, Eurex gehandelten „Dax Future Kontrakten“ (long oder short) um. Der Anteil am Fondsvolumen beträgt durchschnittlich $\leq 20\%$. Wir reden also über eine sinnvolle und maßvolle Zusatzergebniskomponente, nicht über den alleinigen Schwerpunkt der Allokation.

Danke, lieber Markus Kaiser. Tja, liebe Leser, wer hätte gedacht, dass ein Dachs und ein technischer Fondsmanagementansatz so viel gemeinsam haben? Wer ebenfalls von selbstlernenden Systemen überzeugt ist, darf bei diesem Fonds als Investor nicht fehlen. Denn hier hat nicht nur der Anleger, sondern direkt der gesamte Fonds, eine steile Lernkurve!



Wie funktioniert erfolgreich Kundenberatung in der Praxis?

Exemplarisch betrachtet am Mediolanum Life Plan 2,5 Jahre nach Produkteinführung

Ein Interview mit Johannes Budke und Leander Thomas Bröder.

Jeder Start eines neuen Finanzproduktes ist zu Beginn normalerweise schwierig. Nicht so anscheinend beim innovativen Versicherungskonzept Mediolanum Life Plan aus dem Hause Mediolanum International Life. Das Konzept findet rasant größere Verbreitung durch immer neue Distributoren und einer Vielzahl an begeisterten Finanzberatern.

Nachgefragt bei den Profis

Doch was begeistert die Finanzexperten so an dem Konzept? Und wo bzw. bei welchen Kundengruppen kommt es zum Einsatz? Was sind die entscheidenden Argumente für genau diese Finanzlösung?

performer hat nachgefragt und dafür exemplarisch zwei Berater ausgewählt, die die beliebte Einmalbeitragspolice bereits intensiv und mit vielen abgeschlossenen Verträgen für ihre Kunden nutzen und von der individuellen Aufstellung jedoch völlig unterschiedlich organisiert sind.

Beginnen wir mit Leander Th. Bröder, Dipl.-Kfm. & Bankkaufmann aus Dausenau/Lahn, ein seit über 30 Jahren auf Kapitalanlage, Vermögensaufbau und Altersvorsorge spezialisierter, erfolgreicher Finanzexperte und „Geldtrainer“:

performer: Herr Bröder, dürfen wir zunächst einmal nachfragen, was ein „Geldtrainer“ ist?

Bröder: Die Frage nach meiner Tätigkeit als Geldtrainer beantworte ich gerne mit der Gegenfrage: „Was macht ein Fußballtrainer?“. Denn beides ist durchaus vergleichbar. Wie bei einem Sportwettkampf hat auch jeder meiner Kunden ein bestimmtes Ziel vor Augen, welches er mit seiner Kapitalanlage erreichen möchte. Entscheidend ist nun die Frage nach dem richtigen Vorgehen. Bei einer Fußballmannschaft ist dafür der Trainer verantwortlich. Beim sinnvollen Vermögensaufbau bzw. der maßvollen Vermögensmehrung erwartet der Kunde dazu von mir die Richtungsvorgabe und die zielführende Taktik – deshalb Geldtrainer.

performer: Bei einem Fußballteam liegt die Kunst des Trainers nun darin, aus dem vorhandenen individuellen Spielerpotential die beste Mischung zu formen, beziehungsweise jeden Protagonisten nach seinen persönlichen Stärken bestmöglich einzusetzen. Gibt es auch hier Parallelen zur Anlageberatung?

Bröder: Selbstverständlich. Denn auch bei der erfolgreichen Kapitalanlage lautet eine der obersten Prämissen „lege niemals alle Eier in einen Korb“ oder anders

„wer gut streut, rutscht nicht aus“. Spaß beiseite – auch jedes Kapitalanlageprodukt hat seine Stärken und Schwächen. Ebenso seine unterschiedlichen Risikoausprägungen bzw. Renditeerwartungen. Und wie bei einem erfolgreichen Fußballteam gilt es auch hier die richtigen Produkte zu den richtigen Kundenanforderungen zu finden. Übersetzt sozusagen die Lösungen für die Positionen Torwart, Abwehr, Mittelfeld und Sturm parat zu haben und zu wissen, wie sich Kombinationen daraus auswirken.

performer: Kommen wir zum Mediolanum Life Plan, Herr Bröder. Auf welcher „Position“ in der Vermögensaufteilung eines Kunden „spielt“ denn dann diese Finanzlösung? Und warum ist Sie bei Ihnen so beliebt?

Bröder: Da kommen wir exakt zu der Stärke des Mediolanum Life Plans, nämlich der flexiblen Einsatzmöglichkeit. In der Fußballsprache wäre dies einer der ganz wenigen besonders wertvollen Spieler, der auf verschiedensten Positionen gleichgut spielen kann. Denn zum einen reden wir ja über ein eher defensives Konzept, also „eher Abwehr“, auf der anderen Seite aber mit deutlicher Aktienkomponente, also „eher Offensive“. Und genau hier kommt das Herzstück des Mediolanum Life Plans, die Intelligent Investment Strategy (IIS) zum Tragen. Diese Cost-Average-Optimierung führt beide Komponenten perfekt zusammen, sodass der Mediolanum Life Plan nahezu unverzichtbar für die verschiedensten Kundengruppen als perfekter „Mittelfeld-Baustein“ in meinen Konzepten positioniert ist.

performer: Was macht den Mediolanum Life Plan so einzigartig, dass er in keiner Vermögensstrukturierung fehlen darf?

Bröder: Da gibt es viele Punkte wie beispielsweise den Treuebonus oder die steuerlichen Möglichkeiten, die ein Whole-Life-Tarif bietet. Oder das IIS als Systematik, jeden Kunden ohne Timingrisiko an ein Aktieninvestment heranzuführen, ist einfach konkurrenzlos und einzigartig. Das könnte ich mit keinem anderen Produkt meinen Kunden vergleichbar bieten. Ebenso, wie es auch keinen zweiten Messi gibt. Und wer würde den nicht in seinem Team haben wollen? Dazu kommt, dass die Systematik auch noch sehr einfach und transparent zu erläutern ist. Das lieben meine Kunden, denn, wie Sie ja schon merken, ich bin ein Freund der einfachen Sprache und Bilder, womit der Mediolanum Life Plan perfekt zu mir und meinen Kunden passt.

performer: Vielen Finanzberatern in Deutschland war die Marke „Mediolanum“ bis 2021 relativ unbekannt,

da Mediolanum-Produkte bis Ende 2020 ausschließlich nur über die Privatbank August Lenz in München vertrieben wurden. War Ihnen die Gesellschaft und Ihre Produkte auch zunächst unbekannt, Herr Bröder?

Bröder: Ganz im Gegenteil, denn als Fußballphilosoph hat man auch manchmal Vorteile. So war mir bekannt, dass Mediolanum (lat. für Mailand) bereits 1998 Trikotsponsor des AC Mailands war. Und mich hatte schon damals interessiert, wer sich hinter der Marke verbirgt. So wusste ich bereits damals, dass deren Finanzprodukte sich in Italien und Spanien enormer Beliebtheit erfreuen und war natürlich ganz neugierig, welche Produkte ab 2021 nun auch für den deutschen Markt erhältlich sind. Der Mediolanum Life Plan war dann direkt ein Volltreffer. Und tatsächlich nutze ich das damalige Trikot heute ab und an, um meinen Kunden schnell bildlich aufzuzeigen, dass es sich um eine langjährig etablierte und große Marke in Italien handelt. Niemand muss Sorgen haben, dass man es bei Mediolanum mit einem Newcomer zu tun hat.

performer: Besten Dank für diesen Einblick, Herr Bröder.

Vom Einzelkämpfer nun zum Team-Leader. Was denkt jemand wie Johannes Budke, Geschäftsführer eines mittelständischen Vertriebes in Osnabrück über den Mediolanum Life Plan? Und wie setzt er ihn ein?

performer: Herr Budke, gemeinsam mit Ihrem Geschäftsführungskollegen führen Sie ein Team von gut 20 Beratern. Dabei kommt Ihr Haus, die OHF, im Beratungsansatz eher über die Gesamtanalyse der Kundenverbindung als über den reinen Produktverkauf. Wie passt da der Mediolanum Life Plan als Ergänzung Ihrer anderen Finanzlösungen hinein?

Das Thema Sparen und Geldanlage hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Unsere Kunden haben die Erwartung, umfassend beraten zu werden und sind dankbar für gute Vorschläge und Ideen. Der Mediolanum Life Plan ist für viele eine bislang noch nicht gekannte Lösung. Genau diese Möglichkeit erarbeiten wir mit ihnen. Wenn der Kunde versteht und der Mediolanum Life Plan zu ihm passt, dann will er ihn haben und bekommt ihn auch.

performer: Nun ist der Mediolanum Life Plan ja ein recht neues und noch nicht überall erhältliches Konzept, welches demjenigen, dem es zur Verfügung steht, darüber einen Wettbewerbsvorteil bietet. Wie muss man sich eine solche Produkteinführung in ein strukturiertes Unternehmen, wie die OHF, vorstellen?

Passiert das per Order von oben und müssen alle mitziehen? Oder ist das harte Überzeugungsarbeit bei jedem einzelnen Berater? Gibt es ein Gremium, welches über eine Produktauswahl entscheidet?

Eine interessante Frage, die ich gerne mit einem kleinen Einblick in unsere politische Umsetzung beantworte. Wenn wir planen, ein neues Produkt in unser Portfolio aufzunehmen, muss es mess- und bewertbare Mehrwerte gegenüber den bislang vorliegenden Möglichkeiten ausweisen. Dieses wird grundsätzlich von einem der Geschäftsführer im Gesamtcheck überprüft und vorab beim Kunden getestet.

So entstehen der Beratungsprozess und das Wording. Erst dann wird es der Mannschaft mit den Produktmerkmalen, den Highlights und den ersten Kundenerfahrungen vorgestellt. Die Einführung des Mediolanum Life Plans habe ich verantwortet und vorab an 10 Kunden getestet. So entstanden die ersten 10 Verträge zwischen €15.000,- und €100.000,- Anlagevolumen. Unsere Kunden wollen erfolgsversprechende Lösungen – unsere Berater auch.

performer: Welche Aspekte bzw. Mehrwerte schätzt Ihr Team besonders am Mediolanum Life Plan?

Die Frage können mein Geschäftspartner und unsere Berater aus dem Stand heraus beantworten. Eine gemagte Finanzanlage mit wählbarer Anlagestrategie, dazu die künstliche Intelligenz des IIS, der „Intelligent Investment Strategie“, den Todesfallschutz, die Steuerrelevanz und die offene Laufzeit. Diese Anlagemöglichkeit ist mehr als nur eine Idee – es ist eine Lösung für unzählige Kundenanliegen. Daher ist die Platzierung des Life Plans auch so einfach.

performer: Man hört von verschiedensten Beratern aus dem Markt, dass der Mediolanum Life Plan als besonderes Konzept bzw. konkurrenzloser Lösungsansatz von selbst den Kunden bringt. Gemeint ist wohl, dass man darüber Kunden gewinnt, die man ansonsten nicht erreicht hätte. Können Sie das bestätigen, Herr Budke?

Für uns ist der Mediolanum Life Plan ein Multitalent in der Welt der Geldanlagen. Wer sich mit diesem Produkt richtig auseinandersetzt, die wesentlichen Merkmale kennt und das Wording beherrscht, wird damit sicherlich neue Kunden gewinnen. Ein guter Weg führt über die Bestandskunden. Wenn sie den Life Plan zeichnen und davon begeistert sind, empfehlen sie uns weiter. Gerade hier kommt es auf die Kommunikation an, dann muss man es nur noch tun.

performer: Da das Konzept in Ihrem ganzheitlichen Ansatz ja immer nur eine Beimischung sein kann, würden uns die Losgrößen interessieren, Herr Budke. Liegen viele Verträge bei der Mindestgröße von €15.000,- einmalig? Oder darüber?

Die Frage ist interessant, daher haben wir es für die Antwort einmal genau genommen.

Die durchschnittliche Anlagesumme beträgt €30.500,-. 31% der Kunden haben €15.000,- angelegt, 38% zwischen €20.000,- und €49.000,-, 29% zwischen €50.000,- und €99.000,- und 2% ab €100.000,-. 62% unserer Kunden sind männlich und 38% unserer Kunden sind weiblich. Dazu möchte ich an dieser Stelle ergänzen – für uns ist der Mediolanum Life Plan nicht nur eine Beimischung. Er wird von uns auch bewusst und gezielt eingesetzt und beraten.

Zum Abschluss, ein herzliches Dankschön, dass wir beim Start des Mediolanum Life Plans dabei sein durften. Er hat für uns eine neue Tür für interessante Kundengespräche geöffnet. Danke auch für den offenen und freudigen Austausch im heutigen Interview.

performer: Danke für diese sehr spannenden Ausführungen, Herr Budke.

Neben diesen wertvollen, detaillierten Einzelstatements wollte die performer-Redaktion das Erfolgsgeheimnis des Mediolanum Life Plans aber auch noch flächendeckend ergründen und hat den Versicherer Mediolanum International Life um statistische Mithilfe gebeten.

Die Stellschrauben des Erfolges

Unsere Bitte war, als Learning für unsere Leser über alle in den letzten 2,5 Jahren abgeschlossenen Verträge zu ermitteln, welche Kunden sich dahinter verbergen und welche Schwerpunkte die Berater bei den individuellen Abschlüssen gesetzt haben? Daraus müsste sich ja die attraktivste Zielgruppe und die wichtigsten Argumentationspunkte für interessierte Berater ableiten lassen. Nachfolgend stichpunktweise eine Durchschau aus allen Verträgen (Quelle: Mediolanum International Life):

Geschlecht: 86% männliche Kunden, 14% weibliche Kunden, 0% divers.

Altersstruktur:

20 - 30 J = 7%
 31 - 40 J = 13%
 41 - 50 J = 14%
 51 - 60 J = 39%
 über 60 J = 27%

IIS-Quote unter den Verträgen: 100% (!)

Aufteilung der Laufzeitoptionen des IIS:

54% 3 Jahre, 21% 4 Jahre und 25% 5 Jahre

Gewinnmitnahmeoption innerhalb des IIS:

78% aller Verträge wählen die Gewinnmitnahme bei 10% Kurssteigerung, 22% der Verträge bei 20% Kurssteigerung

Höhe der vereinnahmten Abschlusskosten:

94% aller Verträge mit voller AP, 4% mit halber AP und 2% ohne AP

Todesfallschutzwahlmöglichkeit:

65% aller Kunden wählen 101% Todesfallschutz, 35% wählen 110% Todesfallschutz

Durchschnittsvolumen einer Kundenanlage: 35.000€

Fondsauswahl:

In 97% aller Verträge wurde der „Global Discovery“ als Baustein verwendet. In 94% aller Verträge der „Global Thematic“, und in 89% aller Verträge der „Global Perspective“

Der Durchschnittskunde als Profil

Wenn man nun aus diesen repräsentativen und sehr spannenden, anonymisierten Daten der Mediolanum International Life einen Musterkunden als Empfehlung für Berater „stricken“ würde, würde dieser zunächst einmal zwingend das clevere Beitragsdepot, die „Intelligent Investment Strategy“, wählen. Das scheint der eindeutige Mehrwert zu sein, welchen Kunden beim Mediolanum Life Plan suchen. Innerhalb des IIS würde er die 10%ige Gewinnmitnahme anwählen und voraussichtlich die 3jährige Umschichtungsdauer bevorzugen. Der Kunde wäre männlich, vermutlich älter als 50 Jahre, mit dem 101%igen Todesfallschutz zufrieden, und würde die üblichen Abschlusskosten (aufgrund des lukrativen Treuebonus ab dem 6. Jahr) akzeptieren und sein Kapital über alle 3 Fonds streuen, sowie ca. 35.000€ investieren.

Wenn das mal kein klares Kundenprofil ist. performer wünscht den Beratern viel Spaß bei der Kundensuche!

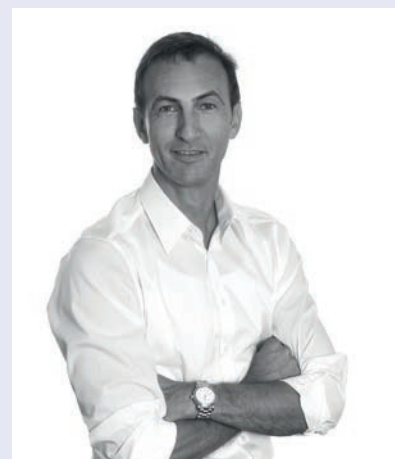


LEANDER THOMAS BRÖDER



Dipl.-Kfm. Leander Thomas Bröder ist seit 1995 selbstständiger Geldtrainer und unabhängiger Finanzexperte und betreut Mandanten in ganz Deutschland. Zuvor war er als Projektmanager im Wertpapiergeschäft sowie in der Organisationsplanung und Beratung von Banken tätig. Er hat ein Studium der Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Bankbetriebslehre und Wirtschaftsprüfung abgeschlossen. Zudem sammelte er als Bankkaufmann Investmenterfahrung auf dem Frankfurter Wertpapiermarkt, bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie am Londoner Devisenmarkt.

JOHANNES BUDKE



Johannes Budke ist geschäftsführender Gesellschafter der OHF Haus für Finanzplanung GmbH & Co. KG. Seit über 20 Jahren ist er in geschäftsführender Funktion in der Finanzdienstleistung tätig und vermittelt praxisorientiertes Wissen. Vor 17 Jahren entwickelte sich seine Leidenschaft zum Coaching. Als zertifizierter systemisch-konstruktivistischer Management Coach nach der Erklärungssystematik der Hamburger Schule, coacht er als Executive-Coach Führungskräfte und Unternehmen der oberen Ebene. www.budke-coaching.de



Keine Energiewende ohne Rohstoffe

Ein Gastbeitrag von Tobias Tretter

Die Energiewende wird politisch mit aller Kraft vorangetrieben. Welche Rohstoffe spielen dabei eine wesentliche Rolle?

Die Energiewende wird zu einem signifikanten Anstieg der Nachfrage nach verschiedenen Rohstoffen führen. Die benötigte Menge und das Tempo dieses Anstiegs variieren erheblich, was unterschiedliche Herangehensweisen für Investoren erfordert. Ein Beispiel hierfür ist Lithium, da die Nachfrage von 200.000 Tonnen im Jahr 2010 auf aktuell 1 Million Tonnen angestiegen ist und bis 2030 voraussichtlich auf 3 Millionen Tonnen steigen wird. Im Gegensatz dazu steigt der Verbrauch von Kupfer zwar auch mit der Energiewende, jedoch in weitaus geringerem Tempo und Größenordnung. Das größte Nachfragewachstum bis 2030 wird bei Lithium und seltenen Erden erwartet. Ab 2025 prognostizieren wir ein Defizit bei Kupfer, und auch die Nachfrage nach Silber, beispielsweise für die Herstellung von Solarzellen, sollte nicht unterschätzt werden. Darüber hinaus zeigt sich global ein deutliches Defizit bei Uran. Saubere Energie ist für die Energiewende maßgebend. Kernkraftwerke werden weltweit, mit Ausnahme von Deutschland, als unverzichtbar angesehen, um den steigenden Energiebedarf CO₂-neutral zu decken.

Warum sieht man trotz des hohen, absehbaren Bedarfs aktuell keine deutlich steigenden Preise bei den Metallen und den Kursen der Minen-Unternehmen?

Die zeitliche Verfügbarkeit spielt bei Rohstoffen eine entscheidende Rolle, wird jedoch oft unterschätzt. Ein Beispiel dafür ist Uran. War ein besonderes Ereignis verantwortlich für den fast verdreifachten Uranpreis

im vergangenen Jahr? Nein, denn das Ungleichgewicht zwischen Verbrauch und Produktion war schon seit Jahren absehbar. Es bedurfte jedoch eines Ereignisses, das darauf hinwies, dass hier eine Gelegenheit zum Geldverdienen besteht. Ähnlich verhält es sich bei Lithium. Die Preise stiegen von 15.000 USD pro Tonne auf über 80.000 USD, nur um im vergangenen Jahr um 85% zu fallen. War dies gerechtfertigt? In unseren Augen nicht. Die Produktion stieg aufgrund der hohen Preise stark an, jedoch nicht mit langfristigen rentablen neuen Projekten, sondern lediglich mit zusätzlicher Produktion, die nur bei extrem hohen Preisen wirtschaftlich war. Es ist absehbar, dass es spätestens im kommenden Jahr erneut zu Versorgungsengpässen kommen wird. Oft wird über Peak Öl, Peak Lithium usw. spekuliert, dabei gibt es auf der Erde viele Rohstoffe. Das Problem liegt immer in der zeitlichen Verfügbarkeit. Während eine neue Batteriefabrik in 2 bis 3 Jahren gebaut werden kann, dauert es 12 bis 15 Jahre von der Entdeckung eines Lithiumprojekts bis zur Produktionsaufnahme. Die Industrie benötigt etwa 10 Jahre, um sich auf eine höhere Nachfrage einzustellen. Daher werden bis mindestens 2030 Versorgungsengpässe bei Lithium wahrscheinlich bleiben. Als Investor ist es ratsam, antizyklisch zu denken und zu handeln.

Wie stellt sich die wirtschaftliche Lage der Minengesellschaften dar und wie ist die Situation bei den Förderprojekten?

Minenunternehmen verzeichnen weiterhin solide Gewinne und sind gut positioniert, jedoch sind die Förderkosten in den letzten Jahren inflationsbedingt gestiegen. Dies konnte durch die höheren Rohstoffpreise mehr als ausgeglichen werden. Die Entwicklung neuer Projekte stellt jedoch eine große Herausforderung

rung dar. Unternehmen investieren in neue Projekte, wenn sie einerseits Kapital zu guten Konditionen erhalten können und andererseits erwarten, dass die Rohstoffpreise mittel- bis langfristig auf einem rentablen Niveau bleiben. Hierbei stoßen sie auf zwei Probleme. Erstens ist die Kapitalbeschaffung im Rohstoffsektor schwierig und teuer. Zweitens sind volatile Rohstoffpreise, wie im Lithiumsektor, oder Preise, die nur knapp über den Produktionskosten liegen, wie im Kupfersektor, hinderlich für die Entscheidung, neue Projekte in Produktion zu bringen. Bereits heute lässt sich feststellen, dass sich die Weltwirtschaft trotz des erwarteten Anstiegs der Rohstoffnachfrage bedingt durch die Energiewende auf einen geringeren Rohstoffverbrauch einstellen muss.

Welche Rolle spielen Nachhaltigkeitskriterien bei der Auswahl der Minen in den Fonds von Commodity Capital?

Für uns sind Nachhaltigkeitskriterien nicht nur eine Option, die gut in einer PowerPoint-Präsentation aussieht, sondern eine grundlegende Voraussetzung im Rohstoffsektor, um langfristig erfolgreich zu sein. Rohstoffprojekte erfordern erhebliche Investitionen, jedoch fließen erst Einnahmen, wenn das Projekt in Produktion geht. Danach kann über 20 Jahre oder länger kontinuierlich Geld verdient werden - vorausgesetzt, alles läuft reibungslos. Hierbei liegt der Fokus darauf, dass die Einheimischen das Projekt unterstützen. Dies geschieht, solange die Mine ihnen Vorteile bringt, sie respektvoll behandelt werden und z.B. durch das Zahlen fairer Löhne am Erfolg der Mine beteiligt sind. Für uns sind ESG-Kriterien daher keine bloße Marketingstrategie, sondern ein wesentlicher Bestandteil des Investitionsschutzes und eine Grundvoraussetzung für Rendite. Aus diesem Grund ist es für uns von großer Bedeutung, die Projekte persönlich zu besuchen und mit der lokalen Bevölkerung in Kontakt zu treten. Dabei geht es nicht nur um die Geologie des Projekts, sondern vor allem um den Dialog mit den Einheimischen, die mögliche Probleme oft als Erste erkennen.

China spielt eine wesentliche Rolle bei der Versorgung der Welt mit kritischen Rohstoffen. Wie kann es Europa und der USA gelingen, dieser China-Abhängigkeit zu entkommen?

Die Vereinigten Staaten setzen verstärkt auf Strategien zur Reduzierung ihrer Abhängigkeit von China in Bezug auf Rohstoffe. Massive Subventionen werden eingesetzt, um die heimische Rohstoffproduktion zu fördern und Partnerschaften mit anderen Rohstofflieferländern zu stärken. In Amerika ist man sich der Problematik bewusst und arbeitet aktiv daran, Lösungen zu finden.

Im Gegensatz dazu hinkt Europa bei der Bewältigung dieser Herausforderung deutlich hinterher. Anstatt auf Subventionen und Anreize zu setzen, verfolgt Europa hauptsächlich restriktive Maßnahmen, um die Abhängigkeit von China zu verringern. Diese Strategie erweist sich jedoch als wenig effektiv.

Die Folgen dieser Unterschiede sind bereits spürbar: Europa gerät zunehmend ins Hintertreffen. Während China langfristige Abnahmeverträge mit den besten Rohstoffproduzenten sichert, investieren die USA und amerikanische Unternehmen in die heimische Produktion und Rohstoffunternehmen, um unabhängig zu werden.

In Europa fehlen jedoch sowohl vorausschauende politische Entscheidungsträger als auch Unternehmen, die effektive Strategien zur Sicherung einer zuverlässigen Rohstoffversorgung entwickeln. Diese Untätigkeit wird langfristig zu ernsthaften, wirtschaftlichen Problemen führen und Europa weiter zurückwerfen.

Ohne eine solide Rohstoffversorgung können technologischer Fortschritt und Innovationen nicht ausreichend vorangetrieben werden. Insbesondere im Bereich der Elektromobilität ist eine zuverlässige Rohstoffbeschaffung unerlässlich. Europa muss dringend handeln, um diese Herausforderungen anzugehen und seine Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

TOBIAS TRETTER



Als CIO leitet Tobias Tretter das Portfolio Management der Commodity Capital AG seit ihrer Gründung im Jahr 2009 und ist als Vermögensverwalter für deren Fonds tätig. Herr Tretter hat über 25 Jahre Erfahrung im Rohstoffsektor und vielfache Auszeichnungen für das Management seiner Fonds erhalten – zuletzt beispielsweise den Refinitiv Fund Award Europa 2023 oder den Gamechangers Global Awards 2023 als Gamechanger of the year.





Kampfansage an die Mitbewerber

AXA bläst zur Attacke im Fondspolice Markt



Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

als große Fans der A&A Superfonds-Police, und damit eines systemrelevanten Versicherers, sind wir schon immer generelle Freunde der AXA-Fondspolice gewesen. Nichtsdestotrotz beobachten wir dazu aber ebenso intensiv den Wettbewerb in diesem Segment. Insbesondere den dort in den letzten Jahren stark ausgebrochenen Preiskrieg. War früher die Qualität des Versicherers, die Qualität der Investmentpalette oder die Provisionshöhe entscheidend, so scheint in Zeiten immer höherer Transparenz unter den Fondspolice beinahe nur noch die Kostenquote der Finanzlösung den Ausschlag zu geben.

Dabei ist uns selbstverständlich wichtig, dass unsere „Hauslösung“ auch unter diesem Aspekt stets up to date bleibt. Daher möchte ich Sie heute unbedingt auf die per Mitte April startende neue 2024er Fondspolice-Tarifgeneration der AXA aufmerksam machen, denn deren Neuerungen lassen wirklich aufhorchen und sind nochmal ein wahrer Quantensprung zur vorherigen AXA-Tarifgeneration. Und aus meiner Sicht eine klare Kampfansage an die Mitbewerber in diesem Segment.

Viele neue Features

Doch bevor wir zu den Kosten kommen, schauen wir uns zunächst an, was sich noch alles verbessert hat. Besonders an das Fondsuniversum innerhalb der Police hat man deutlich Hand angelegt. So kann ein Anleger in der neuen Tarifwelt aus einem viel größeren Fondsuniversum wählen (112 Fondsalternativen + die Spezialitäten der A&A Superfonds-Policewelt). Ein großer Schwerpunkt wurde dabei auf eine breite, kostengünstige ETF-Auswahl von knapp 35 verschiedenen solcher Lösungen gelegt. Auch der Anteil an Top-ESG-Lösungen gemäß Artikel 9 Transparenzverordnung wurde für die nachhaltig orientierten Kunden nochmals im Angebot erhöht.

Um es dem Kunden und Berater einfacher zu machen, können nun auch 10 Fonds parallel bespart werden. Und das bereits ab einem Beitrag von 25€ p.M. – unabhängig von der Vertragslaufzeit. Wer von der Fondsanlage jedoch mal die Nase voll haben sollte, kann jederzeit komplett in den Deckungsstock der AXA shiften.

Zuzahlungen sind nun ebenfalls jederzeit (und auch in kleinen Nachzahlgrößen) möglich, was in der alten Tarifwelt noch nicht gegeben war. Auch die gewohnte Flexibilität bei den verschiedenen Vergütungsmodellen bleibt bestehen, sodass die neue Police für jedes individuelle Geschäftsmodell eine Option sein dürfte. Auch auf gesundheitlich angeschlagene Kunden wird eingegangen. So ist der Einbau einer BU- oder DU- mit Beitragsbefreiung bis zu einer Monatsprämie von 250€ ohne jegliche Gesundheitsfragen sowie einer Wartezeit von 36 Monaten möglich.

Die Kostenveränderung im direkten Vergleich

Doch nun mal konkret „Butter bei die Fische“ – wie sieht die Kostenkomponente im direkten Tarifvergleich nun wirklich aus? Dafür bediene ich mich nachfolgend ausschließlich der Effektivkostenquote als Endergebnis aller Bemühungen, da diese sowohl Versicherungs- wie Fondskosten beinhaltet. Somit langweile ich Sie nicht mit komplizierten Unterscheidungen bzw. Aufsplittungen von Alpha-, Beta- und Gammakosten, die natürlich die vorherigen Stellschrauben bei der Gesamtkalkulation des Versicherers sind.

Um die alte und neue Tarifgeneration nun fair zu vergleichen, muss man natürlich denselben Fondsinhalt wählen. Hier nachfolgend mit dem Amundi Prime Global für beide Rechnungen der identische, weltweite Aktien-ETF mit 0,05% Fondskostenanteil. Sie sehen nun nachfolgend

die Veränderung für eine mit 100€ im Monat ratierlich besparte Fondspolice über eine Laufzeit von 37 Jahren und einer angenommenen Wertentwicklung von 6%. Schnell erkennt man, dass die Effektivkosten in der neuen Tarifgeneration um 22 Basispunkte niedriger ausfallen und mit 0,89% total einen sensationellen Gesamtkostenfaktor von unter 1% erreichen. Und wem das nicht dramatisch genug erscheint, der sollte sich noch einmal mathematisch bewusst machen, dass wir hier über eine Kostenreduktion von 20% (!) reden. Logischerweise ergibt sich dann natürlich über die Kostensenkung eine höhere prognostizierte Ablaufleistung. In diesem Fall von 5,3% Mehrertrag auf die finale Auszahlung.

Versteht sich von selbst, dass sich bei der Wahl eines teureren Fondsinhaltes die Effektivkosten darüber erhöhen würden. Jedoch finden sich in der A&A Superfonds-Policen-Welt selbst bei den teureren, aktiven Fondslösungen bzw. Fund-of-funds-Lösungen eh nur günstige, institutionelle Shareclasses ohne Performancefee-Komponente. Will sagen, selbst bei den teureren Fondslösungen bietet die A&A Superfonds-Police immer nur die günstigste Erwerbsform. Die aufgezeigte Kostensenkung des reinen Versicherungsmantels bleibt jedoch unabhängig von der gewählten Fondsauswahl immer gegeben. Ob die billigsten Fondslösungen auch gleichzeitig die besten Ergebnisse über eine lange Laufzeit bringen werden, lasse ich jeden von Ihnen selbst entscheiden.

Das Ohr am Markt

Dass das Resultat so gut geworden ist, liegt auch daran, dass die AXA auf Ihre Hilfe gesetzt hat. Denn in der Konzeptionsphase der neuen Tarifgeneration wurden viele Fondspolice-profis aus der Maklerschaft beratend hinzugenommen. Wie beispielsweise Michael Becker, Geschäftsführer bei MVWIP, der über www.avxpert.de eine komplette Datenbank mit über 200 Altersvorsorgetarifen und allen verschiedensten Kostenkomponenten entwickelt hat. Wohl dem, der wie AXA solche Vollprofis bei der Konzeption an seiner Seite hatte.

Diese interne wie externe Expertise hat sich ausgezahlt. Erste Vergleiche zeigen, dass die neue AXA- bzw. A&A-Fondspolice mit den erheblich gesenkten Kosten und mit einer günstigen Fondsauswahl bestückt beispielsweise mit ratierlicher Besparung unter den Top-Plätzen der Provisionspoliceanbieter landet! Bei wem, trotz unserer Empfehlungen, die AXA in den letzten Jahren nicht mehr oben auf der Favoritenliste der Fondspolice gewesen sein sollte, dem kann ich nur dringend empfehlen, nun unbedingt wieder genauer hinzusehen. Es lohnt sich garantiert!

Ihr Dirk Fischer

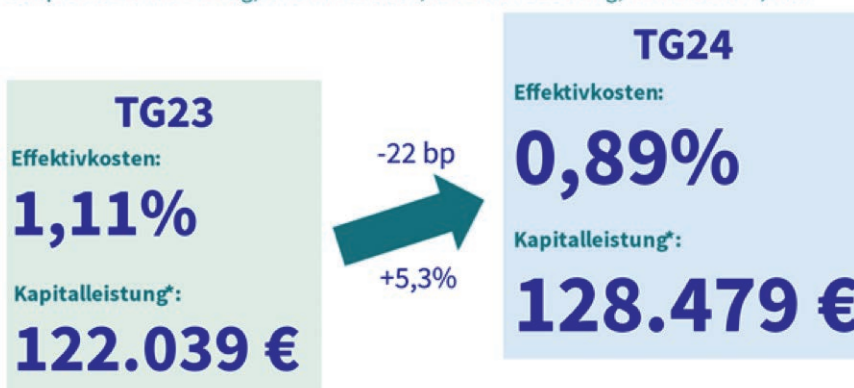
DIRK FISCHER



Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH

GRAFIK 1 Top Preis-Leistungsverhältnis: Kostengünstiges Produkt

Beispiel: laufender Beitrag, 37 Jahre Laufzeit, 100 € Monatsbeitrag, Fondskosten 0,05%



Quelle: AXA



EINFACH. TRENDSTARK. MIT SYSTEM.

Technologie als Treiber,
Performance als Ziel.

Fabian Förtsch,
Aktienstrategie
des TSI Fonds



WKN: HAFX6Q
www.tsi-fonds.de

