

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2024



**Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien
für Vermittler:innen und Berater:innen!
Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin Februar 2024

20 Jahre „Trüffelsuche“

in Sachen Finanzlösungen für freie Vermittler – Patriarch feiert Geburtstag
Pünktlich zum Jubiläum finden sich viele neue Ideen im Portfolio



Dirk Fischer
Geschäftsführer,
Patriarch Multi-Manager GmbH

FBM: Herr Fischer, die Firma Patriarch feiert gerade Ihr 20jähriges Bestehen. Glückwunsch zu dieser Leistung. Sie und Ihr Team standen immer auf der Seite der Produktkreation und des B2B-Vertriebes. Wie ist Ihre Wahrnehmung zu den Veränderungen der Fondsbranche in den letzten zwei Jahrzehnten?

Dirk Fischer: Der Retailvertrieb hat über diese zwei Jahrzehnte eine Metamorphose vom reinen Produktverkauf und Storytelling hin zu einem viel strategischeren und analytischen Ansatz vollzogen. Nicht ein Einzelproduktmehrwert, sondern eine robuste Asset Allocation steht heute im Vordergrund. Auch wenn diese Entwicklung die Branche stark professionalisiert hat, hat der Vertrieb darüber ein wenig an Emotion und Kreativität verloren. Auch die Schwerpunkte haben sich verschoben. Themen, wie Kostensensitivität, Transparenz oder Nachhaltigkeit eines Produktes waren lange Zeit keine Prioritäten. Heute sind das, neben der Performanceerwartung und Risikoneigung einer Finanzlösung die wichtigsten Eigenschaften überhaupt geworden. Über die Regulatorik, sowie Dokumentations- und Haftungsanforderungen, wurde aus einem relativen „Wild-West-Markt“ ohne hohe Ausbildungsanforderungen damals, heute ein absolutes Spezialistensegment. Und abschließend sollte man unbedingt noch ergänzen, dass sich mit dem Selbstentscheiderkunden (execution-only-Investor) ein völlig neuer, stark digitaler, Vertriebsweg etabliert hat, den man als Vertriebsgesellschaft als neuen Absatzkanal natürlich ebenso im Blick behalten muss.

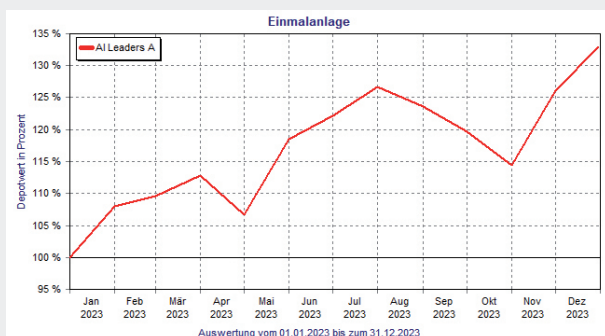
FBM: Das letzte große Thema am Markt war wohl das Thema ESG bzw. Nachhaltigkeit. Gefühlt sind wir hier von völliger Euphorie nun bei ziemlichem Desinteresse gelandet. Täuscht dieser Eindruck? Oder wie schätzen Sie die Situation ein, Herr Fischer?

Dirk Fischer: Ich denke man muss hier unterscheiden. Die Notwendigkeit des Themas steht ja außer Frage. Und, dass auch wir von Seiten der Finanzbranche hier unseren Beitrag leisten wollen, ist ebenfalls sehr lobenswert. Die Umsetzung auf der EU-Ebene an sich, mit zwei regulativen Anforderungen (Taxonomie und Transparenzverordnung), die absolut nicht miteinander harmonieren, ist aber leider ein absoluter „Spaß-Killer“ und ein wahres Bürokratiemonster. Das hat vielen Marktteilnehmern leider komplett die Freude am Thema genommen. Wir Fondsgesellschaften müssen uns aber selbstkritisch auch an die eigene Nase fassen und haben das Thema marketingtechnisch auch einfach überreizt, sodass es irgendwann keiner mehr hören konnte. Und last but not least ist auf der Anlegerseite auch noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten. Während das Thema Nachhaltigkeit einigen Investoren elementar wichtig ist, wusste der Großteil der privaten Kapitalanleger bisher gar nicht, dass es den Einsatz des eigenen Kapitals in eine solche Richtung aktiv steuern kann. Das ist seit der vorgeschriebenen Nachhaltigkeitsabfrage nun aber vorbei. Also keine Sorge – der gesetzliche Druck auf dem Sachverhalt ist aus bekannten Gründen so enorm,

das Thema ESG-Investment geht nicht mehr weg. Sondern erlebt aktuell lediglich eine kurze Atempause.

FBM: Ein weiteres Thema, welches zuletzt die Märkte beschäftigt hat, ist eindeutig der Sachbereich der „Künstlichen Intelligenz“. Sie sind hier sogar mit einem Fondsmandat vertreten, Herr Fischer. Ist das viel Rauch um Nichts, oder gibt es tatsächlich kein Entkommen für uns alle zu dieser Materie?

Dirk Fischer: Um in ihrem Wortlaut zu bleiben – wir sind ja bereits vereinnahmt. Denn in so vielen Bereichen, wo es um Mustererkennung geht, nutzen wir alle ja KI bereits täglich. Sei es Spracherkennung, Gesichtserkennung, Übersetzungsprogramme, Verkehrszeichenerkennung beim autonomen Fahren, Tumorerkennung in der Medizin und vieles mehr. Daher wundert mich der aktuelle Hype um das Thema offen gesagt ein wenig, denn dafür brauchte es nicht erst Chat GPT. Die ständige Weiterentwicklung und die daraus entstehenden Zukunftsinnovationen, ist ja auch lediglich noch eine Frage von höheren Speicherkapazitäten. Aufgrund seiner breiten Streuung an Ideen ist der von Ihnen angesprochene **AI Leaders Fund (WKN: A2P37J)** sicherlich eine gute Investitionsidee. Denn es geht längst nicht mehr um die Frage, OB man in KI investiert, sondern lediglich noch darum WIE man in KI investiert. Und über 30% Performance alleine nur im letzten Jahr sprechen auch eine klare Sprache.



FBM: Als „Finanzproduktkreator“ erstellen Sie mit Patriarch schon seit 20 Jahren Finanzprodukte für den B2B-Markt, überwiegend im Retail-Segment, Herr Fischer. Wie haben sich die Herausforderungen an die Produktkriterien dabei verändert?

Dirk Fischer: Wie zu Beginn des Interviews bereits erwähnt haben sich die Anforderungs-

kriterien an Finanzkonzepte verschoben. Über den großen Siegeszug der ETFs hat das Thema Kosten weiter absolute Priorität. Ob sinnvoll oder nicht, mal dahingestellt. Ein Fonds ohne institutionelle Shareclass oder Clean Share Class wird Probleme kriegen. Auch ein Konzept ohne Nachhaltigkeitskriterien (Artikel 6 TVO) wird es zukünftig schwer haben, da der Standard höher liegen wird. Für einen Produktbauer, wie uns, bedeutet das deutlich höhere Produkthanforderungen bei sinkenden Margen in einem Verdrängungswettbewerb. Wer hier als Anbieter nicht kreativ, flexibel und innovativ aufgestellt ist und schnell auf Veränderungen reagieren kann, wird am Ende nicht zu den Gewinnern gehören. Die Patriarch gleicht von ihrer Aufstellung her ja eher einem kleinen Schnellboot, sodass wir uns gut gerüstet fühlen.

FBM: Zwanzig Jahre sind eine lange Zeit, Herr Fischer. Was waren die größten Meilensteine bzw. Produktinnovationen ihres Hauses auf diesem Weg, an die Sie sich erinnern?

Dirk Fischer: Da muss man sicher einige Punkte herauspicken. Chronologisch begonnen 2010 mit der Auflage unserer eigenen Labelpolice, der **A&A Superfonds-Police**. Bis heute das erfolgreichste Drittpoliceprodukt im Hause AXA. So z.B. auch die Einführung unserer innovativen **Trend 200-Produktfamilie** Mitte 2011 mit ihrem einzigartigen Absicherungskonzept. Damals zunächst einmal eine neue Idee, heute vermutlich unser Markenzeichen mit einem Löwenanteil der aktuell verwalteten Assets. Oder 2014 die Auflage des **Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q)**. Nach heute 10 Jahren wohl der beliebteste Aktienfonds aus dem Hause Patriarch. Oder 2015 die Strategieanpassung zur zukünftigen Vermarktung ausgewählter Drittkonzepte. Begonnen mit lediglich zwei einzelnen Fonds aus dem Hause **Mediolanum**, heute nach 9 Jahren das größte Firmensegment der Patriarch. Und last but not least vielleicht 2017 die Markteinführung von „**truevest**“, einem der ersten Robo-Advisor in Deutschland, um nur einige markante Themen von vielen zu nennen.

FBM: Genug nun von der Vergangenheit, Herr Fischer. Wie sieht die Gegenwart aus? Was sind aktuell die favorisierten Themen für ihre Partner?

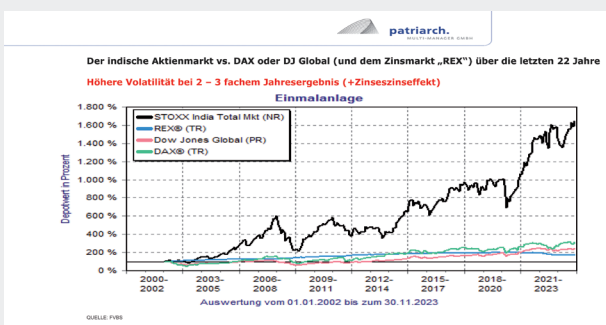
Dirk Fischer: Auch hier setzen wir nicht nur auf eine Lösung, sondern haben für jedes Geschäftsmodell attraktive Themen im Köcher. So freuen

sich unsere versicherungslastigen Kunden über unser neues exklusives Policenangebot, den **Mediolanum Life Plan**, mit seinem konkurrenzlosen integrierten Cost-Average-Optimierungsansatz für Einmalbeitragspolizen (Intelligent Investment Strategy, kurz IIS). Im Fondsbereich verfügen wir laut Cash Financial Advisor Award 2023 mit dem **Mediolanum Best Brands Circular Economy Funds (WKN: A3C9ZT)** über den „Investmentfonds des Jahres“. Diese ganz besondere Artikel 9 Nachhaltigkeitsstrategie, die auf den Ansatz der Kreislaufwirtschaft setzt, brachte in 2023 für ESG-afine Kunden knapp 10% Performance ins Ziel. Profit und gutes Gewissen lassen sich also für den Kapitalanleger endlich vereinbaren.



Auch Platz 2 in dieser Kategorie beim Cash Award ging an ein Mandat unseres Hauses. Der offensive Mischfonds **RLC Global Dynamic B (WKN: A1XBKZ)** konnte die Anleger und Vermittler sogar mit 17% Plus in 2023 erfreuen.

Und wem das noch nicht reicht, der sollte sich unbedingt unseren neuen Indien-Fonds ansehen. Der **Mediolanum BB India Opportunities (WKN: A3D8BC)** schloss die ersten 7 Monate nach Auflage mit +19% ab und sammelte knapp 150 Millionen Assets ein! Keine Überraschung, denn was nur die wenigsten wissen, der indische Aktienmarkt hat in den letzten 20 Jahren alle anderen Aktienmärkte outperformed. Eine Entwicklung, die lange noch nicht vorbei sein dürfte. Also einmal mehr reichlich frische Ideen für den Vertrieb, von denen ich hier nur einige wenige genannte habe.



FBM: Abschließend, nach Vergangenheit und Gegenwart, nun ein provokativer Blick 10 Jahre nach vorne in die Zukunft. Einmal gute Gesundheit unterstellt, würde es Sie und Ihr Haus dann noch geben? Und wenn ja, in welcher Funktion würden Sie dies erwarten?

Dirk Fischer: Zehn Jahre sind für eine mittelständische Fondsboutique zunächst mal ein weiter Weg. Die Patriarch als Unternehmen wird sich bis dahin, wie in der Vergangenheit auch, mindestens ein- bis zweimal neu an den kommenden Rahmenbedingungen ausgerichtet haben und weiterhin jederzeit gut aufgestellt sein. Das war immer unsere Stärke und da bin ich mir ganz sicher. Vermutlich viel digitaler, größer und mit dann stärkerer Einbindung des Selbstentscheiderklientenkanals. Persönlich hoffe ich doch sehr, dass in diesen 10 Jahren viele jüngere und kompetente Marketplayer in die Bresche gesprungen sind, die neue Konzepte und ein höheres Verständnis für eine dann noch modernere Welt mitbringen, sodass die Branche nicht mehr auf die Weisheiten eines dann 65jährigen angewiesen ist. Offen gesagt, wäre es ja eine wahre Horrorvorstellung und ein Armutszeugnis für den Finanzsektor, wenn es anders kommen würde. Daher erwarte ich mich persönlich in 10 Jahren nicht mehr im vordersten Driverseat bei der Patriarch, sondern eher in beratender Funktion.

FBM: Das war sehr informativ und unterhaltsam. Vielen Dank für dieses tolle Gespräch. Ich wünsche Ihnen persönlich und natürlich für ihre Firma viel Erfolg in der Zukunft! ■