

„Trend 200-Strategie überzeugt“

Die Patriarch Multi-Manager GmbH feiert 15-jähriges Firmenjubiläum. Michael Kopf, Senior Schulungs- und Vertriebsleiter der Vermögensverwaltung, benennt die Wachstumstreiber, allen voran die „Trend 200-Strategie“ und erläutert, wie Makler vom hauseigenen Robo-Advisor profitieren.

FONDS exklusiv: *Haben Sie Ihre Unternehmensziele erreicht, Herr Kopf?*

MICHAEL KOPF: Eindeutig ja. Wir sind am 26. Januar 2004 mit einem verwalteten Vermögen in Höhe von knapp 20 Millionen Euro verteilt auf fünf Vermögensverwaltungsstrategien gestartet. Inzwischen verantworten wir 300 Millionen Euro im Anlagemanagement und betreuen im GAMAX Vertriebsauftrag rund 170 Millionen Euro. Dieses gute Ergebnis ist Ausdruck unseres kontinuierlichen und vertrauensvollen Umgangs mit Kunden und Partnern.



MICHAEL KOPF, Patriarch

Wie meinen Sie das?

M. K.: Die Patriarch wird von fünf erfahrenen Anlagespezialisten getragen. Drei davon sind wie ich zehn Jahre und länger im Unternehmen. Kunden und Partner werden so dauerhaft von den ihnen vertrauten Ansprechpartnern betreut. Als eingeschworenes Team gelingt es uns immer sehr gut, Veränderungen zu adaptieren, ganz gleich, ob sie regulatorischer oder steuerlicher Art sind oder die Kapitalmärkte betreffen.

Wenn Sie die Zeit Revue passieren lassen, was waren die Meilensteine?

M. K.: Zunächst haben wir mit der „Trend 200-Strategie“ bereits 2011 ein System entwickelt und in der Folge umgesetzt, das in dieser Form nahezu einzigartig am Markt ist. Es ist aus der Erkenntnis geboren, dass für die Kunden nicht allein die Renditechancen, sondern genauso die Absicherung des Kapitals von zentraler Bedeutung ist. Diese Strategie haben wir kontinuierlich erweitert. Sie bildet inzwischen rund 50 Prozent unserer Assets ab. Zweitens haben wir 2014 mit dem „Patriarch Classic TSI“ einen Fonds mit einem weiteren

Absicherungskonzept lanciert, das auf der relativen Stärke nach Levy (RSL) basiert. Ganz wichtig war ein Jahr später unser Vertriebs Erfolg gegen namhafte Mitbewerber. Seither sind wir verantwortlich für den Retailvertrieb der beiden GAMAX-Fonds „Junior“ und „Asia Pacific“ in Deutschland und Österreich. Beide Fonds werden seit Oktober 2007 erfolgreich von DJE Kapital nachhaltig in der Spitze der Peer Group geführt.

Was ist das Besondere an Ihrer erfolgreichen „Trend 200-Strategie“?

M. K.: Der Kunde nutzt Renditechancen, sichert gleichzeitig sein Kapital gegen Kurseinbrüche ab und kann dennoch jederzeit auf seine Geldanlage zugreifen. Genau dieses Optimum überzeugt viele Anleger. Makler schätzen zudem, dass das System einen Beitrag zur Einkommenssicherheit leistet. Denn sie erhalten ihre Bestandsprovision auf den gesicherten Kapitalbestand.

Wie funktioniert das System im Kern?

M. K.: Wir vergleichen den Tageskurs des Vergleichsindex der jeweiligen

Strategie mit seiner 200-Tage-Linie, also dem Mittelwert der vergangenen 200 Handelstage. Da der Index nur gehandelte Umsätze widerspiegelt, erfahren wir so, wie sich Märkte heute im Verhältnis zu den letzten 200 Tagen verhalten. Liegt der Tageskurs über der 200-Tage-Linie, handeln Börsianer auf einem höheren Kursniveau als in den vergangenen 200 Tagen. Rationale Gründe oder/und Marktstimmung sprechen also für einen Kauf. Durchbricht der Tageskurs aber die 200-Tage-Linie, zeigt dies, dass Börsianer nicht mehr bereit sind, die Aktien zum aktuellen Kurs zu kaufen oder zu einem günstigeren Preis zu verkaufen. Das ist für uns das Signal, aus den Wertpapiermärkten gänzlich herauszugehen und das Kapital in Geldmarktfonds anzulegen – solange, bis der Tageskurs die 200-Tage-Linie wieder übersteigt. Dieses Verfahren funktioniert am Markt seit über 60 Jahren.

Derzeit reden alle von Digitalisierung und Robo-Advisor. Können die genannten Strategien auch auf digitalem Wege umgesetzt werden?

M. K.: Ja, wir haben bereits seit 2017 einen klassischen Robo-Advisor an Bord, über den wir unsere Fonds-Vermögensverwaltung mit Trend-200-Strategien umsetzen können. Im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern verfügen wir so über eine lange erfolgreiche Anlagehistorie. Zudem haben wir den Robo aus eigenen Mitteln finanziert. Von Maklern wird er ebenfalls gut angenommen. Sie können den Selbstentscheidern unter ihren Kunden damit eine echte Anlagealternative offerieren, profitieren als sogenannter Tippgeber aber weiterhin über die jährliche Bestandsprovision.