patriarch.
MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 36 | Oktober 2024

Das Ende der Komfortzone

Der Druck auf das klassische Fondsbusiness steigt!

Seite 10-13

perform.
DAS INVESTMENTMAGAZIN



Künstliche Intelligenz im Fondmanagement?
Ein alter Hut für den Patriarch Classic TSI Fonds

Seite 8-9

ELTIF 2.0:
Ein Gastbeitrag von Julian Kappus und Falk Schäfers von der Heliad AG

Seite 38-39

Patriarch Select Dachfondsfamilie ist nun endlich grün
Frankfurter Fondsboutique setzt ein wichtiges Zeichen für die Zukunft

Seite 25-27

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,

geht es Ihnen auch so? Gefühlt ist die ganze Welt in einer Retro-Welle.

Kaum ein neuer Kinofilm in den Lichtspielhäusern, der nicht eine Fortsetzung eines Originals ist, welches Jahrzehnte zuvor lief. In der Musikszene sind Vinyl-Schallplatten wieder stark im Kommen und die Musik der 80er und 90er Jahre erlebt bereits seit geraumer Zeit ein riesen Comeback. Auch Künstler und Bands aus dieser Zeit erobern hochbetagt gerade die Konzertbühnen zurück und finden immer noch ein erstaunlich breites Publikum. Die kurioseste Stilblüte dieses Phänomens gebührt jedoch der Automarke Audi. Diese ließ zuletzt aufhorchen, indem sie mit dem „Typ 52" einen vor 90 Jahren erdachten und an die legendären Mercedes Silberpfeile angelehnten Wagen als handgefertigten Neuwagen-Oldtimer unverändert nach den damaligen Bauplänen an den Markt brachte.

Meine Söhne würden mir nun vermutlich in der Betrachtung entgegenhalten, dass ich unter „selektiver Wahrnehmung" leide. Denn auf der anderen Seite bewegen innovative Start-Ups die Unternehmerszene, KI wirbelt die Welt durcheinander, die Pharmaindustrie erzielt gigantische Fortschritte und die dominante Musikerin unserer Zeit ist definitiv aktueller Natur und heißt Taylor Swift.

Dieser Spagat zwischen alt und neu ist dann wohl die eigentliche Wahrheit. Und ich habe mich gefragt, ob dies auch für die Produktwelt in unserer Finanzindustrie gilt?

Offen gesagt, ist mein Eindruck dort ein anderer. Es gibt zwar wenige Produktklassiker, die wie unsere A&A Superfonds-Police nach Überarbeitung ihren zweiten Frühling erleben. Oder unsere PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, die über die EU-Regulierung ein zweites Mal in den klaren Fokus des Interesses gerückt wurde. Doch über den Gesamtmarkt betrachtet, sind das wohl eher die wenigen Ausnahmen. Ansonsten ist unsere Industrie aus meiner Sicht seit vielen Jahren eindeutig von der Weiterentwicklung und massiven Innovation geprägt. Oder wie würde man sich sonst die Vielzahl an diversesten Themenfonds oder den Siegeszug der ETFs (und vielleicht zukünftig der ELTIFs) erklären? Auch wenn von Finanzberatern immer wieder die Konstanz der Performance und der Managementqualität als entscheidendes Kriterium beschworen wird, scheint in der Praxis lediglich noch bei einigen Basisinvestments diese gewisse Treue erkennbar zu sein. Sonst wird doch häufig lieber der nächste innovative Produkttrend bemüht.

Nicht überraschend, denn Finanzprodukte werden immer noch „verkauft". Und Verkäufer sind halt Story-Teller. Somit wäre in der Finanzindustrie eine große „Retro-Welle" wohl auch wenig erfolgversprechend.

Da aber beides seine Fans und Berechtigung hat, haben wir unser Informationsmagazin performer schon immer als eine gesunde Mischung aus Updates zu Altbewährtem und Trendforschung nach neuen Produktlösungen verstanden.

So auch die aktuelle Ausgabe bei deren Lektüre ich Ihnen einmal mehr viel Vergnügen wünsche.

Ihr



Dirk Fischer
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

Inhalt & Impressum

- MISCHFONDS: Wenn die Ruhe trügt – Auf der Suche nach einem sturmerprobten Basisinvestment 4
- AKTIENFONDS: Künstliche Intelligenz im Fondsmanagement? – Ein alter Hut für den Patriarch Classic TSI Fonds 8
- TITELTHEMA: Das Ende der Komfortzone – Der Druck auf das klassische Fondsbusiness steigt! 10
- AKTIENFONDS: „Ein Fonds, wie die DNA eines Unternehmens – Oder – was bedeutet GESS?. 14
- FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG: Vier Jahre Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service in Deutschland – Haben sich alle Erwartungen erfüllt? 16
- FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG: Ein Interview mit Oliver Lang: Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien jetzt auch bei blau direkt online investierbar 19
- AKTIENFONDS: Ein Dividendenfonds der anderen Art – Dividendenstabilität, ohne zusätzliche Kurschancen liegen zu lassen 22
- DACHFONDS: Patriarch Select Dachfondsfamilie ist nun endlich grün – Frankfurter Fondsboutique setzt ein wichtiges Zeichen für die Zukunft 25
- VERANSTALTUNGEN: Entdecken Sie Mediolanum! – Eine Bildungsreise innerhalb Deutschlands oder ins europäische Ausland nach Mailand 28
- MISCHFONDS: RLC Global Dynamic – Der Gewinner des Deutschen Fondspreises 2024 macht da weiter, wo er 2023 aufgehört hat 30
- VERSICHERUNGEN: Aktiver Managementansatz zahlt sich aus – Zielfonds im Mediolanum Life Plan drei Jahre nach Produkteinführung voll im Soll 32
- AKTIENFONDS: Im Auge des Sturms 36
- MARKTBEOBACHTUNG: Ein Gastbeitrag von Julian Kappus und Falk Schäfers: ELTIF 2.0: So können Privatinvestoren in Europas aufstrebende Startups investieren 38
- VERANSTALTUNGEN: Patriarch Beratersymposium 2024 überzeugt auf ganzer Linie – Valencia legt die Messlatte für das Jahr 2025 qualitativ sehr hoch 40
- MARKTBEOBACHTUNG: Ein Gastbeitrag von Thorsten Schrieber: Open Finance bietet unabhängigen Vermittlern neue Prozesse und Chancen im Vertrieb. 42
- MARKETING: Ein Gastbeitrag von Thore Ziebell: Patriarch Power Podcast – Gebündeltes Expertenwissen in unter 15 Minuten 44
- ROHSTOFFE: Ein Gastbeitrag von Dana Kallasch: Lithium: Zwischen Schlüsselrohstoff und Kontroversen 46
- VERANSTALTUNGEN: Fünf Eisen im Feuer – gelingt der finale Coup?. 48
- DACHFONDS: Die Turnaround- Story 2023/2024: Vermögensmanagement mit Stiftungsfokus 50
- VERSICHERUNGEN: Ein Interview mit Jürgen Schmautz: Ein Fondspolicenangebot, das nicht wiederzuerkennen ist! . . . 52
- VERTRIEBSTIPP: Beratung leicht gemacht – Die starke Überzeugungskraft von rollierenden Ergebnisbetrachtungen . .56

IMPRESSUM

performer – DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 - 715 89 90 - 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 - 38

www.patriarch-fonds.de
info@patriarch-fonds.de

Copyright
Das Copyright für alle Beiträge liegt bei der Patriarch Multi-Manager GmbH. Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.

Layout & Bildkonzept
etage3 design + digital GmbH

Bildquellen: Titelseite: iStock.com/aurielaki; Seite 4: iStock.com/NoSystem images;
Seite 8: iStock.com/Natee127; Seite 10,11,12,13: iStock.com/aurielaki;
Seite 4: iStock.com/anusorn nakdee; Seite 16: iStock.com/skynesher;
Seite 19: iStock.com/Zinkevych; Seite 22: iStock.com/Nonwarit;
Seite 21: Oliver Lang; Seite 25: iStock.com/Eoneren;
Seite 29: iStock.com/MaxBaumann;
Seite 28: Allgäu Events GmbH, Ifen Hotel Kleinwalsertal;
Seite 29: iStock.com/Marcus Lindstrom, ShadeON;
Seite 30: iStock.com/ShadeON; Seite 31,32,33: iStock.com/champc;
Seite 36: iStock.com/Harvepino; Seite 39: Julian Kappus & Falk Schäfer;
Seite 42: iStock.com/utah778; Seite 43: Thorsten Schrieber;
Seite 44: iStock.com/Wavebreakmedia; Seite 45: Thore Ziebell;
Seite 46: iStock.com/jroballo; Seite 47: Dana Kallasch;
Seite 48: iStock.com/mediaphotos; Seite 52: iStock.com/mapo;
Seite 54: Jürgen Schmautz; Seite 56: iStock.com/deepblue4you;
Seite 57: Tobias Tretter; Seite 58: iStock.com/Vertigo3d;



Wenn die Ruhe trügt

Auf der Suche nach einem sturmerprobten Basisinvestment

Erfahrene Eltern von Kleinkindern kennen die Situation: Wenn es im Kinderzimmer ruhig wird, sollte man besser mal nachsehen. Das ist an den Kapitalmärkten gar nicht viel anders. Wenn die Volatilitäts-Indizes auf niedrigem Niveau vor sich hindümpeln, macht sich Sorglosigkeit breit. Man neigt dazu zu glauben, es gehe immer so weiter. Genau in dieser Situation befanden wir uns vor kurzem. An den internationalen Börsenmärkten herrschte eine trügerische Ruhe. Dann, am Montag, den 5.August krachte es an der Börse in Japan, der Nikkei verlor über 12% an diesem Tag. Vorangegangen waren leicht schwächere Wirtschafts- und Arbeitsmarktdaten in den USA, das Gefühl, dass die Kurse der Magnificent 7 vielleicht ein bisschen der Realität vorausgelaufen waren und die erste Zinserhöhung der Bank of Japan seit einer gefühlten Ewigkeit. Gestiegener Zins in Japan, dadurch steigender Yen und alle Investoren, die sich im Yen verschuldet hatten, um mit billigem Geld weltweit zu spekulieren, bekamen es mit der Angst und lösten diese Carry-Trades zum Großteil auf. Somit wurden in kurzer Zeit hohe Volumina an Werten in den Verkauf gestellt und die Börsen reagierten heftig. Zum Glück beruhigten sich die Märkte schnell wieder, aber wenn wir uns vor Augen führen, welche weiteren Themen derzeit das weltweite Geschehen bestimmen, so kann man nur schlussfolgern, dass eine vermeintliche vorhandene Ruhe äußerst fragil ist.

Welche Themen beschäftigen uns? Die Inflation kommt tendenziell zurück, bleibt aber hartnäckig und verhindert so deutliche Zinssenkungen. Zwar hat die EZB einen ersten Zinsschritt gemacht, weitere erlaubt die Datenlage bislang nicht. In den USA erwartet man den ersten Schritt derzeit im September. Disruptive Technologien (AI) sind mit großem Schwung auf dem Vormarsch und werden weitreichende Einflüsse auf Produktentwicklungen und damit Arbeitsplätze haben.

HAC Vermögens Management AG

Die Dekarbonisierung der Welt erfordert auf der einen Seite einen hohen finanziellen Aufwand und auf der anderen einen hohen Bedarf an Rohstoffen, die in der Welt ungleich verteilt sind. Leider oft in den Ländern, die autokratisch regiert werden. Hinzu kommen zunehmende, geopolitische Spannungen und fortlaufende Drohgebärden von genau jenen Autokraten. Folge: die Welt rüstet wieder verstärkt auf. Die Verschuldung, sowohl von Staaten als auch Privaten hat ein rekordhohes Maß erreicht und macht nicht den Anschein wieder zu sinken. Kryptowährungen steigen in der Akzeptanz und damit im Kurs, ebenso Gold und Silber. Menschen werden via soziale Medien auch unter Ausnutzung von KI immer leichter manipulierbar.

Damit drückt die Verantwortung auf den Schultern der Berater immer stärker: Wie manövriere ich meine Kunden durch diese ruppige See? Wie finde ich ein echtes Basisinvestment ohne aus Gewohnheit oder scheinbarer Alternativlosigkeit die branchenbekannten, kaum noch zu lenkenden Fonds-Schwergewichte der Branche zu wählen?

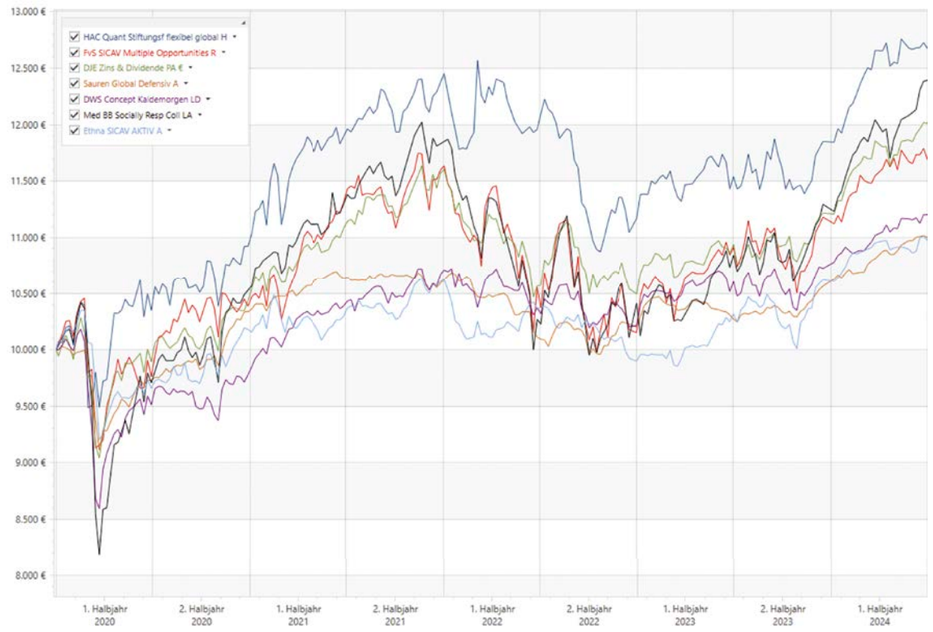
Mit dem HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H (WPK A143AM) haben Sie die Lösung!

Der von den sturmerprobten Hanseaten der HAC VermögensManagement AG geführte Mischfonds investiert in Aktien, Renten und Gold nach einem regelbasierten Ansatz. Entscheidend sind zwei Module, die zum Erfolg führen:

Qualitätsaktien – es erfolgt eine regelbasierte Auswahl von Aktien mit besonderer Qualität und Krisenresistenz, sogenannte Marathon-Aktien. HAC-Kriterien sind u.a.: geringe Volatilität, vorteilhaftes Momentum, solide Fundamentaldaten, gute Dividenden sowie angemessene ESG-Ratings.

Das Pfadfinder-System - das Pfadfinder-System analysiert börsentäglich kurz- und mittelfristige Trends von weltweit inzwischen über 10.000 Aktien aus 65 Sektoren. Genutzt werden diese Marktstrukturdaten sowohl trendfolgend – um erhöhte Risikophasen zu identifizieren – als auch antizyklisch – um den Beginn einer Erholung frühzeitig zu erkennen. Signalisiert das Pfadfinder-System erhöhte Risiken, wird das Aktienportfolio unverzüglich über Futures & Optionen umfassend abgesichert. So geschehen am 12.08. aufgrund der ausgelösten Turbulenzen in Japan. Der Erfolg spricht für sich: (Siehe Chartbild Grafik 1)

GRAFIK 1 **HAC-Fonds vs. gängige Mitbewerber über die letzten 4,5 Jahre im Vergleich**



Auswertung von 01.01.2020 bis 09.07.2024, Einmalanlage 10.000 €

Quelle: Onvista

Diese erfolgreiche Absicherungsstrategie reduziert den Drawdown maßgeblich und hat damit unmittelbaren Einfluss auf die Rendite. An der folgenden Grafik können Sie ablesen, wie sich dies im Vergleich zur Peergroup auswirkt: (Siehe Grafik 2)

Erwähnenswert ist, dass das Portfolio an konservativ ausgewählten Aktien derzeit mehr als 300 Einzelwerte umfasst und somit eine erhebliche Diversifizierung darstellt, größer als bei so manchem, Ihnen bekannten Index. Das Fondsmanagement ist bestrebt, die Ausschüttung jedes Jahr tendenziell zu erhöhen, ohne dabei an die Substanz zu gehen. Die Ausschüttungsrendite liegt derzeit bei ca. 3,5% und kommt als Bonbon noch dazu.

Und wie war die Performance, des HAC Quant Stiftungsfonds global flexibel H?

Sehen Sie selbst (Stand 31.07.2024):

jährliche Performance	
*im Jahr 2024	8,05 %
im Jahr 2023	6,75 %
im Jahr 2022	-10,35 %
im Jahr 2021	13,34 %
im Jahr 2020	9,57 %
im Jahr 2019	6,22 %
im Jahr 2018	-2,21 %
im Jahr 2017	3,26 %
im Jahr 2016	4,43 %
*im Jahr 2015	0,00 %

(= Jahr nicht vollständig)*

Für einen in der Risikogruppe SRI 3 platzierten Fonds eine bemerkenswerte Leistung! Fehlt nur noch das i-Tüpfelchen zum Investoren-Glück: Der Fonds ist nach Artikel 8 gemäß Offenlegungsverordnung eingeordnet. Darüber hinaus werden nachhaltige Auswirkungen (PAI) auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtig.

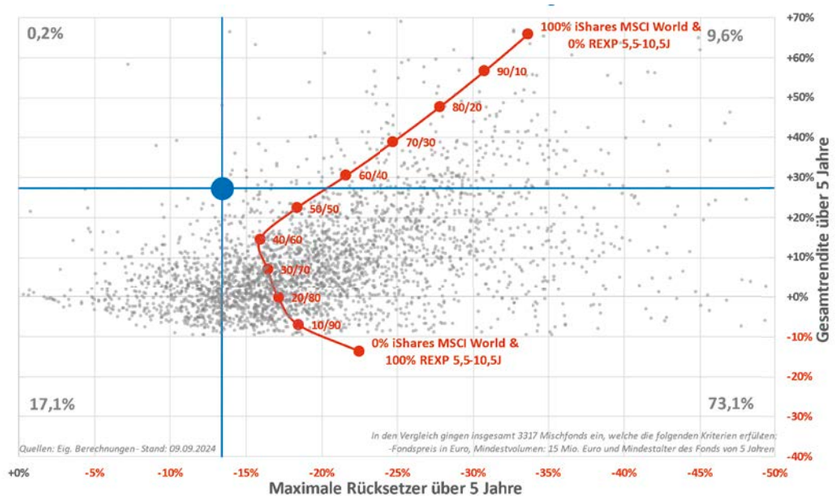
Einen tieferen Einblick in die Funktionsweise des Fonds können Sie via QR-Code über den aktuellen Pfadfinder-Brief erhalten.

Pfadfinder-Brief

Fazit:
Die Wahl des Basisinvestments für das Kunden-Portfolio ist von essenzieller Bedeutung. Die Fonds-Schwergewichte der Branche müssen dabei nicht immer die beste Lösung sein. Abseits des Mainstreams schlummern weitere Perlen, über deren strategische Einbindung ein Berater seine Betreuungsprofessionalität beweisen kann.

Mit dem HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H (WPK A143AM) wurde Ihnen gerade eine solche Perle vorgestellt.

GRAFIK 2 **HAC Quant STIFTUNGSFONDS flexibel global I**



Im 5-Jahres-Vergleich zu über 3.200 Mischfonds weist der STIFTUNGSFONDS gegenüber 99,7% aller Fonds bessere Kennzahlen beim Risiko (max. Drawdown) und/oder der Rendite auf. Kein ETF-Mix aus globalen Aktien & deutschen Staatsanleihen erreichte diese Kennzahlen-Kombination.

Quelle: Pfadfinder-Brief

AXA
Zukunft. Jetzt!
AXA Konzern AG
Stefan Johannes Schreiber
Key Account Manager Vorsorge
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 Vorsorgeberatung von heute – einfach, sicher und professionell. Mit JUSTINVEST für eine fondsgebundene Altersvorsorge am Puls der Zeit!
Know You Can



Künstliche Intelligenz im Fondsmanagement?

Ein alter Hut für den Patriarch Classic TSI Fonds

Aktuell diskutiert alles über die Sinnhaftigkeit des Einsatzes von Künstlicher Intelligenz (KI) im Fondsmanagement. Und dabei ist nicht etwa gemeint in Aktien zu investieren, die vom KI-Hype profitieren könnten, wie man zunächst meinen könnte und wie es beispielsweise ein AI Leaders Funds hervorragend umsetzt. Konkret geht es darum, die Schwächen des Menschen über seine Emotionen wie Gier, Angst und viele andere Aspekte der sogenannten „Behavioral Finance", direkt beim Fondsmanagementprozess (egal in welchen finalen Investments) mit der emotionslosen Analyse einer KI auszumerzen und so das Ergebnis zu perfektionieren.

Umso beeindruckender, wenn ein Fonds das heute als potenziell sinnvoll diskutierte bereits seit 10 Jahren extrem erfolgreich tut. Die Rede ist vom Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q).

GRAFIK 1 Zehn Jahre TSI-Fonds in sechs komprimierten Erfolgszahlen zusammengefasst

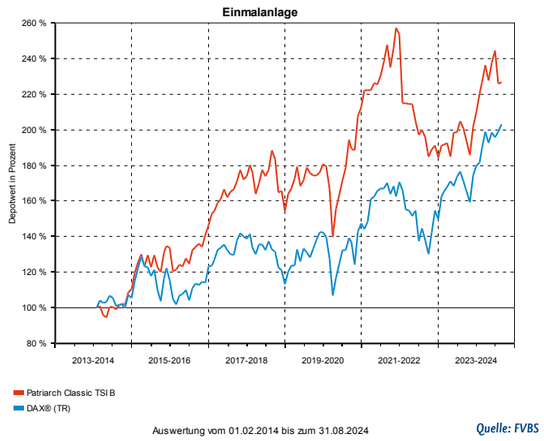


Der vor einem Jahrzehnt aufgelegte, internationale Aktienfonds ist kein Fonds wie jeder andere. Er investiert schwerpunktmäßig in amerikanische und deutsche Nebenwerte und dies ausschließlich auf Basis der Analyse des momentumorientierten TSI-Ansatzes (TSI = Trend Signale Indikator). Der Computer filtert ohne menschliches Zutun aus den knapp 220 Werten des H-Dax und Nasdaq 100 stets die ungefähr 50 trendstärksten Aktien anhand der Kennzahl der „Relativen Stärke" nach der Lehre des Amerikaners Robert Levy. Diese trendstarken Werte werden dann gleichgewichtet allokiert und ständig von ihrem Ranking her aktualisiert.

Aber auch an vielen Kennzahlen des Patriarch Classic TSI-Fonds erkennt man sehr schnell, dass hier kein Mensch die Hände im Spiel hat.

So reden wir z.B. mit gut 300 Trades pro Jahr (knapp 1,5 Trades pro Börsentag) über einen sehr aktiven und intensiven Managementansatz. Und der Erfolg des quantitativen Systems ist beeindruckend. Oder haben Sie schon einmal einen Menschen bei einer so hohen Anzahl von Trades mit 80% positiver Trefferquote gesehen? Damit outperformed der Fonds beispielsweise auch problemlos Indizes und die so hoch gelobten passiven ETFs. Das Computersystem lässt sich dabei auch nicht von Fundamentaldaten oder Bewertungen irritieren, sondern hält Werte unbeirrt so lange, wie die Aktie quantitativ zur eigenen Vergangenheit sich als trendstark darstellt.

GRAFIK 2 Patriarch Classic TSI schlägt den DAX über 10,5 Jahre deutlich



So hielt man zwischenzeitlich exemplarisch eine Tesla bis zur Marke von über 1100% Gewinn. Bei welchem Ergebnis hätte wohl ein Mensch denselben Wert bereits längst verkauft?

Der insbesondere im Social Media-Bereich (www.tsi-fonds.de) aufgrund seiner Transparenz und Nachvollziehbarkeit äußerst beliebte und gefeierte Fonds war schon immer seiner Zeit voraus. Während andere noch über Innovationen im Fondsmanagement reden, ist der Patriarch Classic TSI bereits seit 10,5 Jahren das Synonym für Sinnhaftigkeit von KI im Fondsmanagement und kann seinen Ansatz mittlerweile mit einem Jahrzehnt herausragender Ergebnisse belegen (7,55% p.a. oder ca. 116% Gesamtgewinn nach laufenden Spesen seit Auflage zu Beginn 2014 per Stichtag 9.9.24). Damit ist der Fonds natürlich heute mehr denn je eine fantastische Erfolgsstory für jeden investierten Kunden.

Nachfolgend betrachten wir dies mal in der Ansicht gegenüber unserem DAX über denselben Zeitraum. Knapp 1,1% p.a., oder anders gesagt 15% Minderrendite p.a., beziehungsweise gut 25% Gesamtminderergebnis über 10,5 Jahre bei einem gleichzeitig höheren Risikofaktor (Volatilität) für den Marktindex, sprechen eine deutliche Sprache für das aktive Management des TSI-Fonds durch eine Künstliche Intelligenz.

Der Patriarch Classic TSI belegt damit eindrucksvoll, dass aktives Fondsmanagement nicht tot ist, sondern man passive Ansätze sogar deutlich schlagen kann, wenn man einen klaren Ansatz verfolgt und sich der Mensch von der Maschine helfen lässt. So auch erneut im laufenden Kalenderjahr mit einer aktuellen Rendite von 3,28% im Jahresverlauf per Stand 9.9.24.

Wer also an KI im Fondsmanagement glaubt, muss nirgendwo zum Versuchskaninchen werden, sondern sollte sich direkt dem TSI-Fonds anvertrauen …

TSI Fonds

Das Ende der Komfortzone

Der Druck auf das klassische Fondsbusiness steigt!

Jahrzehntelang schien die deutsche Fondsindustrie mit der „Lizenz zum Gelddrucken“ gesegnet zu sein. Selbst immer wieder zum Geschäft gehörende Marktkrisen konnten dem Geschäftsmodell nie etwas anhaben, da sich der Absatz häufig einfach nur in andere Fondsklassen verlagerte. So beispielsweise von Aktien- zu Rentenfonds oder von Rentenfonds zu Mischfonds. Wichtig war somit als Fondsgesellschaft eigentlich nur eine breite Produktpalette mit ordentlichen Ergebnissen, um auf diese Nachfrageveränderungen mit einer Verschiebung der Marketingstrategie reagieren zu können.

Doch mittlerweile ist die Stimmung komplett umgeschlagen. Sorgenfalten und Ratlosigkeit skizzieren das aktuelle Bild bei den Fondsanbietern am besten, denn das ewige Schlaraffenland scheint sich mit rasanter Geschwindigkeit dem Ende zuzuneigen.

Deutliche Veränderungen sind bereits bei den ausländischen Fondsgesellschaften erkennbar
Einen ersten Indikator hierzu liefert ein Blick auf die ausländischen Fondshäuser. Üppige Margen im Fondsgeschäft und eine potenziell hohe Anzahl an recht betuchten Anlegern machte den deutschen Fondsmarkt für die ausländischen Anbieter lange Zeit attraktiv. Insbesondere amerikanische, englische und französische Häuser buhlen seit Jahrzehnten um die Gunst der deutschen Investoren. Doch das Bild scheint sich zu drehen.

Kaum eine ausländische Adresse gönnt sich noch ein größeres, eigenes Vertriebsteam. Offensichtlich ist dieser Ansatz zu teuer und nicht erfolgreich genug, scheint die Begründung zu sein.

Zusätzlich verabschieden sich die meisten Häuser auch vom betreuungsintensiven, sogenannten „Retailgeschäft“, dem Standardbusiness über freie Berater. Stattdessen liegt der volle Fokus mittlerweile meist ausschließlich noch auf dem Gewinn von institutionellen Investoren. Man konzentriert sich also lieber auf die Jagd nach den großen Tickets und hat dem breiten Markt dagegen abgeschworen.

Dieser Blickwinkel ist leider nicht ganz unbegründet, denn über die Dokumentationspflichten der Regulatorik ist der Umschlagsfaktor bei Fonds im Retailgeschäft quasi zum Erliegen gekommen. Somit bietet dies weniger Potential für die KVGen, Mitbewerbern bei guter Leistung Geschäft abzuwerben. Dazu ist die Beraterschaft auch noch hoffnungslos überaltert und mit massiven Nachwuchsproblemen unterwegs. Von den verbliebenen knapp 40.000 (früher 70.000) Beratern mit der Fondsvermittlungserlaubnis nach §34f GewO sind bereits viele Vermittler mittlerweile inaktiv, sodass diese Zielgruppe für die Fondshäuser ständig schrumpft. Ganz nebenbei bemerkt, gilt dies natürlich auch identisch für die deutschen KVGen.

Last but not least sieht man immer mehr Fusionen unter den ausländischen Fondsmarken, da vielfach zumindest über die reine Größe Synergieeffekte erhofft werden. Ob Franklin Templeton und Legg Mason oder Standard Life und Aberdeen, dies sind nur zwei Beispiele von vielen.

Nur ein Gefühl? Oder wirklich Fakt?
Wie gerne würde man nun darauf verweisen, dass die Strategie der ausländischen Häuser unbegründet und unüberlegt sei. Aber, das Gegenteil ist leider der Fall. Die Nettomittelzuflüsse, über alle Gesellschaften die der BVI (Bundesverband Investmentfonds) regelmäßig veröffentlicht, bestätigen die Dramatik leider nur zu gut.

Dort zeigt sich in schöner Regelmäßigkeit, dass sich gut 90% der Gesamtnettomittelzuflüsse in Deutschland auf maximal 10% der Fondshäuser verteilen. Das Gros der KVGen prügelt sich um den Rest und kämpft ums Überleben. Noch klarer wird der Schnitt, wenn man die Zuflüsse nach aktiv gemanagten Fonds und nach passiven Fonds (ETFs) unterteilt. Häuser, die auf aktive Fonds setzen, verspüren seit Monaten, trotz bester Marktrahmenbedingungen mit beinahe 2 Jahren Börsenhausse am Stück, permanente und ungebremste Nettomittelabflüsse. Die Zahlen lügen also nicht – die Fondsindustrie hat durch die Bank ein massives Problem.

Manche Entwicklungen sollten doch hoffen lassen?
Ein wenig stutzt man dennoch beim beschriebenen Szenario, denn es gibt auch Tendenzen, die gefühlt eher sinnbildlich für einen positiven Ausblick stehen sollten. So ziehen sich beispielsweise die Banken in großer Breite aus der Fläche zurück.

Somit weniger Konkurrenz für alle, die nicht DWS, Deka oder Union favorisieren, sollte man auf den ersten Blick meinen. Das mag für den Vertriebsweg der freien Vermittler auch gelten, doch dafür schwächelt parallel der vorher so lukrative Drittfondsvertrieb der Banken für die KVGen dagegen nun erheblich. Erschwerend kommt hinzu, dass die Banken derzeit offensichtlich grundsätzlich weniger aktives Drittfondsgeschäft vermitteln und stattdessen zu anderen Produktkategorien (hauseigene ETFs oder Zertifikate) greifen.

Ein anderer Punkt, der zunächst hoffen lässt, sind die Veränderungen rund um die jahrelang angeprangerte, fehlende Finanzbildung der Deutschen. Viele Anlegertrainingstools mit Depot-Follower-Funktionen wie Wikifolio beispielsweise und eine Unmenge an sogenannten FinFluencern, wollen den Deutschen hierbei auf die Sprünge helfen, sodass eigentlich mehr Nachfrage nach Fondslösungen zu erwarten wäre.

Der Plan ging nach hinten los – die Deutschen bleiben beim Thema „Finanzen“ unberechenbar
Auch hier sieht die Realität leider anders aus. Über diese neuen Kanäle und Promotoren ist offensichtlich eher der Eindruck entstanden, dass Kapitalanlage etwas so Einfaches ist, dass es jeder ungelernt kann und Beratung nicht länger vonnöten ist. Wie in jeder Börsenhausse überspringen die risikofreudigen Einsteiger (Execution-only-clients) häufig direkt den soliden Fonds als mögliches Anlageinstrument und wenden sich sofort Einzelaktien, Optionsscheinen, Kryptowährungen oder Daytrading zu. Ein gefährlicher Trugschluss, der sich bestimmt in der nächsten Börsenbaisse rächt, aber aktuell den Fondshäusern auch nicht wirklich in die Karten spielt. Profiteure sind eher andere wie die aufsteigenden Neobroker wie zum Beispiel Smartbroker, Trade Republic oder Flatex. Und dann ist da noch die riesige Gruppe der klassischen, deutschen Zinssparer (knapp 80% der Bundesbürger).



Haben sich viele Berater und Fondshäuser gefreut, in der Nullzinsphase aus diesem Segment reichlich Neukunden gewonnen zu haben, so müssen beide Parteien nun genauso leidvoll erkennen, dass ihnen dieselben Kunden wieder Richtung Bank abwandern. Denn deren „Lieblingsdroge“, der Zins, ist ja wieder in auskömmlicher Höhe zurück. Dazu hat das schlechte Börsenjahr 2022 gerade bei diesen häufigen „Fondsersttätern“ erhebliche Wunden hinterlassen, die nicht gerade für weiteres Vertrauen gesorgt haben. Auch aus diesem Segment kommen somit leider ebenfalls eher Nettomittelabflüsse für die Fondshäuser.

Die Kostenthematik überlagert alles – aktives Fondsmanagement konnte sich zu wenig beweisen
Doch alle betrachteten Aspekte verschwinden von der Bedeutung her, wenn man sich dem Thema „Kosten“ nähert. Hier wird der ganze Umbruch der Fondsindustrie sichtbar. Hier laufen alle regulatorischen Bemühungen der letzten Jahre von Seiten Verbraucherschutz und Politik zusammen. Sei es die transparentere, optische Darstellung der Gebühren über die „ex-ante-Kostenaufklärung“, sei es die klare Vorgabe, dass Kickbacks aus Produkten eindeutig dem Kunden zu erstatten sind, sei es die permanente Drohgebärde in Sachen Provisionsverbot, sei es die von behördlicher Seite stetig gegebene Empfehlung, nur in kostengünstige, passive Fonds (ETFs) zu investieren oder last but not least die ständige Diskussion, ob die teureren, aktiven Fonds ihren Preis durch eine bessere Leistung auch wert sind. Kosten werden immer mehr zur einzigen Entscheidungsgrundlage und die Qualitätsfrage wird dagegen gar nicht mehr gestellt.

Dieser Megatrend krempelt die komplette Fondsbranche um. Die Fondsgesellschaften, die aktive Fonds favorisieren, sind schnell als zu teuer abgestempelt. Insbesondere Retail-Fondstranchen, die teurer sind, da sie eine Bestandsprovision an den Vertrieb zahlen, verschwinden immer mehr vom Markt.

Kein Wunder, denn in Fund-of-funds-Lösungen sind nur noch günstige Zielfonds gewünscht. Und so passen die Retail-Fondstranchen nicht mehr in das Beuteschema von Dachfondsmanagern und Vermögensverwaltern. Die Häuser, die ETFs anbieten, können umsatztechnisch zwar durchatmen, aber zu welchen Margen? Teilweise sind schon Angebote mit NULL Basispunkten im Markt. Schön für den Investor, doch welcher Fondsgesellschaft hilft dieser brutale Preiskampf wirklich?

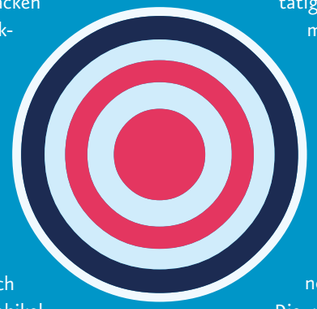
Zwei kleine Überraschungen
Auch sonst treibt die Marktveränderung teils kuriose Stilblüten. So wenden sich Berater aus völlig nachvollziehbaren, regulatorischen Zwängen auf einmal wieder Produktlösungen zu, die vorher lange Zeit nicht ihre Favoriten waren, da es traditionell die klassischen Bankenwettbewerberkonzepte waren. Stichwort: Fondsvermögensverwaltungen. Schön, für die Anbieter wie die Patriarch, die hier mit bewährter und langjähriger Produktpalette gut aufgestellt ist. Viele andere Fondshäuser werden hier aber überrumpelt, denn sie haben in diesem Bereich überhaupt kein eigenes Angebot, da das Segment lange Zeit nicht en vogue war. Schwer, hier mal eben eilig etwas nachzuziehen.



Aber auch den Anbietermarkt an sich wirbeln die derzeitigen Tendenzen stark durcheinander. So betrat mit dem Haus „Dimensional“ vor einigen Jahren ein in Deutschland komplett neuer Anbieter den Markt und konnte mit seiner auf passiven Ansätzen beruhenden Produktpalette einen seit Jahren nicht mehr gesehenen, raketenartig erfolgreichen Markteintritt verbuchen. Kein aktives Haus konnte zuletzt einen auch nur annähernd ähnlichen Markteinstieg verzeichnen. Man muss kein großer Marktkenner sein, um sicher zu sein, dass Dimensional mit derselben Angebotspalette vor 10 Jahren in Deutschland krachend gescheitert wäre. Besser kann man den „Zeitenwandel in der Fondsindustrie“ kaum an einem einzelnen Beispiel aufzeigen.

Was kann die Trendwende bringen? Die ELTIFs?
Der Blick in den Rückspiegel in allen Ehren, aber was kann helfen, um in der schwierigen Situation wieder einen Schritt nach vorne zu kommen?

Dazu begegnet einem allerorten die Zauberformel „ELTIF“ (European Long Term Investment Funds). Kurz gesagt, eine neue, innovative Verpackungsform für Assets, die in der bisherigen Form nicht in ein offenes Depot zu packen waren (Klimainvestments, Infrastrukturinvestments, Private Debt, Venture Capital etc.). Wenn man so will, sind ELTIFs die legitimen Nachfolger der AIFs (Alternative Investment Funds).



Das europäische Parlament hat mit seiner letzten Novelle zum Thema ELTIF vieles regulatorisch vereinfacht, sodass über dieses Vehikel vielen Kleinanlegern erstmals Investments in bestimmten Segmenten zugänglich werden. (Wir berichten ausführlich im Rahmen dieses performers auf den Seiten 38-39).

Der Erfolg wird sich zeigen. Dabei sein wollen zumindest viele. Auch dieser Trend zeigt, wie dringend neue Ideen gesucht werden.

Stehenbleiben verboten!
Eines ist sicher – nie war der Kampf am deutschen Fondsmarkt so hart. Und dies bei ständig wachsenden Herausforderungen und Kosten, bei gleichzeitig sinkenden Margen. Wir sind mitten in einem enormen Konsolidierungsprozess und gleichzeitigem Verdrängungswettbewerb. On top sind alle Prozesse nur noch digital markttauglich, was den Sachverhalt gerade für viele kleinere Häuser nochmal schwieriger macht.

Für die deutschen Fondsanbieter ist es 5 vor 12. Wer jetzt nicht aus seiner Komfortzone kommt und ein schlüssiges Konzept für veränderte Rahmenbedingungen entwickelt, wird in kürzester Zeit untergehen oder vom Markt verschluckt worden sein. Daher war Kreativität und Innovationskraft wohl nie wichtiger als jetzt.

Eines dürfte sicher sein. Wenn man sich in 5 Jahren die deutsche Fondsszene erneut anschaut, dürfte sich die Landschaft dramatisch verändert haben. Doch wie immer – wo Risiken sind, da sind auch enorme Chancen für die Häuser, die diesen Selektionsprozess als Herausforderung verstehen und annehmen.

Der Gewinner steht fest
Bei aller berechtigter Sorge um die Fondsanbieter, so kann man dem pfiffigen Fondsanleger jedoch nur gratulieren. Wohl nie konnte sie oder er so preisgünstig so qualitativ hochwertige Investments tätigen. Nie waren die Fondsthemen so modern und innovativ. Nie die Depotverwahrung so digital und preiswert. Nie die Produktvielfalt so groß.

Und auch in der Beraterlandschaft hat der Konsolidierungsprozess bereits Verbesserungen gebracht. Nur echte Spezialisten leisten sich noch die Erlaubnis zur Fondsberatung. Die vermeintlichen Allrounder mit eher rudimentärem Fondswissen hat die Entwicklung überwiegend schon aus dem Markt gespült. Das Beratungslevel hat sich dadurch zum Wohle der Verbraucher eindeutig erhöht.

Fazit
Es ist also nicht alles schlecht. Schon gar nicht aus Anlegersicht. Auch wenn sich die jahrelang verwöhnten Fondsgesellschaften nun tatsächlich einmal mächtig strecken müssen. Viele werden es nach zahlreichen, fetten Jahren überleben und nach einer notwendigen Neustrukturierung wieder mit neuem Elan und Energie aus dieser Krise hervorgehen. Mal schauen, auf welche innovativen Neuerungen wir alle uns dann freuen dürfen …

Ein Fonds, wie die DNA eines Unternehmens

Oder – was bedeutet GESS?

Treue performer-Leser wissen längst, dass Mediolanum International Funds für ihre Finanzkonzepte stets einen Multi-Manager-Ansatz verfolgt und vermutlich DER europäische Spezialist darin ist, attraktive Investmentboutiquen zu entdecken und für die hauseigenen Fonds als Manager zu mandatieren. Dabei wird nie alles auf eine Karte bzw. einen Manager gesetzt, sondern stets eine Kombination von kompetenten Managern für ein jeweiliges Mandat bevorzugt.

Immerhin stattliche 55 Mrd. € AuM verteilt über ca. 70 verschiedene Fonds verwalten die „europäischen Saurens" mit diesem Ansatz seit knapp 27 Jahren mit stetig wachsendem Erfolg. Der Herr über diesen Bereich ist Giorgio Carlino, Head of Multi-Management des Hauses Mediolanum International Funds.

Die ganze Handschrift des Mediolanum Multi-Manager-Teams in einem Konzept

Wenn man Carlino fragt, an welchem Mediolanum-Fonds der hauseigene Ansatz am besten abzulesen ist, geht ein Strahlen über sein Gesicht und die Antwort ist eindeutig: „Am GESS".

Vermutlich lässt Sie diese Antwort als Leser zunächst genauso ratlos zurück wie anfänglich auch unsere Redaktion. Daher sei hier kurz aufgeklärt, dass „GESS" der Spitzname für den Mediolanum Best Brands Global Equity Style Selection (WKN: A3D6SD) ist, ein internationaler Aktienfonds, den Mediolanum vor knapp 1,5 Jahren aufgelegt hat. Und zwar exakt aus dem Grund unserer Frage. Denn auch viele Anleger erkundigten sich beim Multi-Manager-Haus immer wieder, ob es nicht quasi einen puren „Best-of-Mediolanum-Expertise" Ansatz in nur einem Fonds gäbe.

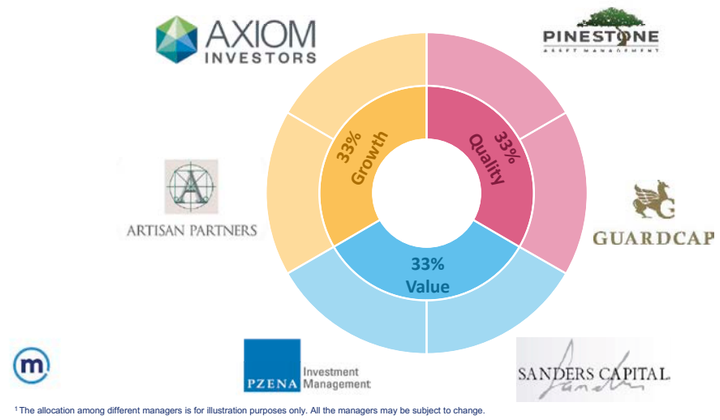
Diesem häufigen Kundenwunsch haben sich die Mediolanum-Experten gestellt und genau dafür den „GESS" entwickelt, auf den man heute verständlicherweise sehr stolz ist, da er reine „Mediolanum-DNA" darstellt.

Was verbirgt sich hinter dem Mediolanum Best Brands Global Equity Style Selection?

Zunächst hat man sich überlegt, innerhalb welchen Settings man diese „Mediolanum-Multi-Manager-DNA" am allerbesten umsetzen kann. Denn grundsätzlich gibt es ja in jeder Assetklasse gute Drittmanager. Aber das Optimum an Rahmenbedingungen bietet mit Sicherheit ein internationaler Aktienfonds, um eine Vielzahl an Möglichkeiten nutzen zu können.

Doch der „GESS" ist kein internationaler Aktienfonds wie jeder andere! Mediolanum hat in dem weltweiten Aktienfonds sechs ihrer besten und aktuell favorisierten Boutiquenmanager zu je einem Sechstel für das Management der Kundengelder zusammengeführt. Diese stehen im Rahmen der Aktienselektion jeweils zu zweit für die Stilrichtungen „Growth", „Value" und „Quality", positioniert nach ihren jeweiligen, absoluten, hauseigenen Stärken.

GRAFIK 1 **Managementaufteilung innerhalb des "GESS"**



[1] The allocation among different managers is for illustration purposes only. All the managers may be subject to change.

Allein an den in Deutschland bisher wenig bekannten Namen kann man schon erahnen, welche Rosinen sich hinter den Häusern Axiom Investors, Artisan Partners, Pzena Investment Managers, Pinestone Asset Management, Guardcap und Sanders Capital verbergen. Alle Adressen sind natürlich auf weltweite Aktienanlagen spezialisiert, ansonsten sind die Ansätze, Aufstellungen und Historie der Häuser aber sehr unterschiedlich. Vier amerikanische Häuser, kombiniert mit der kanadischen Adresse Pinestone, sowie der englischen Gesellschaft Guardcap, bilden die regionale Herkunft der Manager ab. Keine der Gesellschaften ist älter als 30 Jahre (Artisan). Das jüngste Haus (Pinestone) ist erst 3 Jahre am Markt und von einem seit 2009 zuvor im Angestelltenverhältnis befindlichen, exzellenten Investmentteam neu gegründet worden. Ein gutes Beispiel, wie wichtig es ist, solche attraktiven Adressen frühzeitig zu finden.

Apropos „Boutiquen"

Begründet aus der mangelnden Bekanntheit in Deutschland heraus, spricht man automatisch gerne von „Investmentboutiquen", welche da von Mediolanum zusammen allokiert wurden. Nach der Definition des jährlich in Deutschland für besonders erfolgreiche kleine Fondsgesellschaften vergebenen „Boutiquen-Award", wären dies Investmenthäuser unter 1 Mrd. € Assets under Management. Diesen Wert haben die Mediolanum-Managerfavoriten im GESS allerdings alle längst überschritten. So verwaltet beispielsweise Sanders Capital knapp 96 Mrd. $, Guardcap knapp 14 Mrd. € oder Pzena rund 48 Mrd. $. Viele der Häuser haben zusätzlich auch ganz besondere Geschichten. So wurde Sanders Capital vor gut 20 Jahren beispielsweise vom ehemaligen CEO von Alliance Bernstein gegründet, der auch heute noch das Unternehmen führt.

Dies stellt natürlich eine absolute Top-Referenz dar.

Zahlreiche Vorteile für Berater

Die geringe Überschneidung in Sachen Managementkompetenz der sechs im GESS integrierten Investmenthäuser mit bereits bestehenden Finanzlösungen in Deutschland, ist natürlich ein besonderer Mehrwert für jeden Berater. Neue Manager liefern neue Geschichten für Kunden und korrelieren nebenbei nicht mit den bereits allokierten, sonstigen Finanzlösungen.

Dazu zahlt Mediolanum bei allen Konzepten stets eine besonders attraktive Bestandsprovision von gut 1% auf Beraterebene. So auch beim GESS.

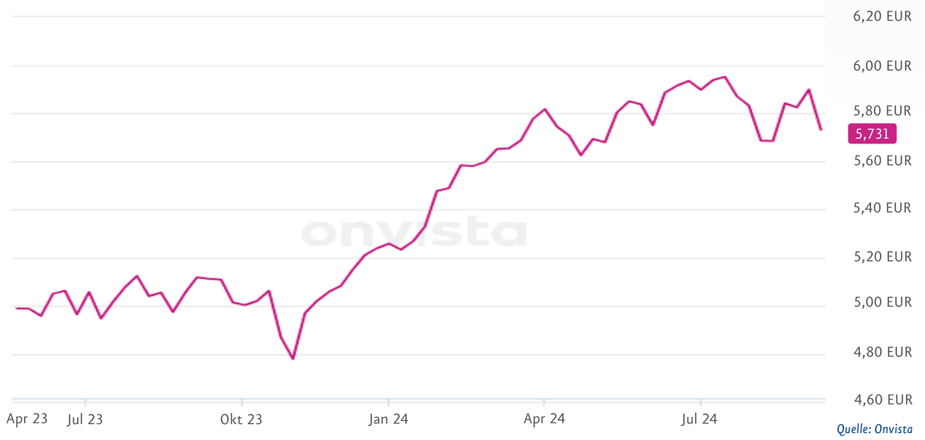
Kommt der GESS-Ansatz auch an?

Diese Frage kann man wohl zweifach mit JA beantworten. Zum einen über das Kundenvertrauen. Bereits nach 16 Monaten (Stand 10.9.24) hat der innovative Fondsansatz 325 Mio. € an Anlegervolumen eingesammelt, was für die Attraktivität und Akzeptanz der Investmentidee spricht. Zum anderen hat die Performance bisher die Erwartungen absolut erfüllt, wie die Grafik zeigt.

Mit gut 14,62% Performance nach laufenden Spesen in nur 16 Monaten hat sich die viele Arbeit des Mediolanum-Teams ausgezahlt und der Fondsansatz sich bereits mehr als bewährt.

Nach dieser ersten gemeisterten Bewährungsprobe seit Fondsauflage somit offensichtlich nun allerhöchste Zeit, sich über den GESS auch ein wenig „Mediolanum-DNA" für das eigene Depot zu sichern …

GRAFIK 2 **Wertentwicklung des "GESS" seit Auflage**



Quelle: Onvista



Vier Jahre Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service in Deutschland

Haben sich alle Erwartungen erfüllt?

Die Zeit rast. Gerade im Vertrieb. So ist es schon wieder vier Jahre her, dass wir über die Markteinführung Englands erfolgreichster Fondsvermögensverwaltung im freien Vertrieb in Deutschland berichtet haben. Patriarch hatte damals das Konzept in England entdeckt und mühsam durch den BREXIT hindurch über die Fondsdepot Bank im Oktober 2020 an den deutschen Vertriebsmarkt gebracht. Zur Erinnerung sei hier der Aufbau der 22 verfügbaren Strategien nochmal grafisch dargestellt.



Quelle: Liontrust

Investmentstrategie nach Risikostufen	1	2	3	4	5	6	7	8
Erwartete Volatilität (5 Jahre)	2,2% - 4,1%	3,1% - 5,9%	3,9% - 7,7%	5,7% - 10,0%	6,7% - 12,2%	7,7% - 14,9%	9,1% - 17,7%	10,1% - 20,6%
Erwartete Volatilität (10 Jahre)	3-5%	5-7%	7-9%	9-11%	11-13%	13-15%	15-17%	17-19%
MPS-PORTFOLIOS WACHSTUM	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
MPS-PORTFOLIOS EINKOMMEN	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
MPS-PORTFOLIOS DYNAMIC BETA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Quelle: Liontrust

Die 22 wählbaren Strategien unterteilen sich in die Segmente „Growth“, „Income“ und „Dynamic Beta“. Frei übersetzt kann so jede/r Investor oder Investorin zunächst wählen, ob seine bzw. ihre Grundtendenz eher auf dem Thema „Aktienwachstumsstrategien“, „Ausschüttungen“ oder „kostengünstige, passive ETFs“ liegt. Danach stehen in jedem Segment verschiedene Risikoklassen von 1 – 8 (bei Income nur 1 - 6) zur Verfügung, die nach maximalen Volatilitätskennziffern ausgerichtet sind.

Apropos Volatilität

Der Erfolg des englischen Originals der Patriarch Liontrust Managed Depots liegt exakt darin, dass es sich um ein volatilitätsgesteuertes Modell handelt. Es wird also nicht eine bestimmte Zielrendite angestrebt, sondern eine maximale Risikobereitschaft des Investors als Ausgangslage bestimmt, aus welcher sich über die bestmögliche Allokation dann das finale Ergebnis ergeben wird. Daher hat performer auch als erstes interessiert, ob alle Volatilitätsvorgaben in den schwankungsintensiven letzten vier Jahren jederzeit eingehalten wurden.

Hier können wir nach Überprüfung für alle 22 Strategien grünes Licht geben. Trotz schwieriger und schwankungsintensiver Phasen wie z.B. dem Jahr 2022, wurden die gesetzten Risikowerte nie überschritten. Somit schon einmal von der Risikokontrolle ein sehr pflichtbewusster und verlässlicher Ansatz.

Ein Ansatz, den auch andere schätzen

Dieser volatilitätsgesteuerte Ansatz ist aber nicht nur für das Fondsvermögensverwaltungs-Direktgeschäft reizvoll. Auch andere Bereiche schätzen es sehr, wenn dortige Geldanlagen nur begrenzten Schwankungen unterliegen. Klassisch natürlich der Personenversicherungsbereich oder kennen Sie einen Versicherten, der es besonders liebt, wenn der Rückkaufswert seiner Versicherungspolice von extremen Berg- und Talfahrten gekennzeichnet ist?

Daher ist es kein Wunder, dass kurze Zeit nach Markteinführung der Patriarch Liontrust Managed Depots die AXA für das Fondsuniversum ihrer innovativen A&A Superfonds-Police bei den neu eingeführten Strategien zugeschlagen hat. Seit fast zwei Jahren sind dort die kostengünstigen und offensiv ausgerichteten Strategien „Dynamik Beta 5 und 7“ als optionaler Policenmotor für Sparprozesse in allen drei Schichten hinterlegt. Eine nachvollziehbare Entscheidung und mal wieder ein exklusiver Mehrwert der A&A Superfonds-Police, über den keine andere Versicherungslösung in Deutschland verfügt.

Auch für Firmenkunden ist der Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service traditionell ein spannender Ansatz. Im Unterschied zu vielen anderen Finanzlösungen sind die 22 Strategien für jede juristische Rechtsform erwerbbar. Und Firmenkunden haben in Sachen Kapitalanlagen häufig gar kein anderes Anforderungsprofil als eine Privatperson.

Sehr spezielle Zielfondsauswahl

Was die Liontrust-Strategien zusätzlich stark unterscheidet und zu ihrer Beliebtheit beiträgt, ist die stark abweichende Zielfondsauswahl zu herkömmlichen anderen Lösungen. Diese vom Fondsberater Liontrust verantwortete Allokation ist stark „englisch“ geprägt, sodass sich hier viele Fondslösungen finden, die in der sonstigen deutschen Fondslandschaft eher weniger vertreten sind. Beispiele hierfür sind Zielfonds aus den Häusern L&G, MAN, Artemis, Aberdeen (abrdn) und vielen mehr. Darüber entsteht kaum eine Korrelation zu evtl. anderen weiteren Fondsfavoriten des Anlegers, was viele Investoren sehr schätzen.

Ergebnisse haben noch Luft nach oben

Der letzte Blick gehört natürlich immer den finalen Renditen nach laufenden Spesen. Ohne mit allen 22 Resultaten langweilen zu wollen, zeigt sich hier eine deutliche Spreizung. Alle defensiveren Strategien

(also die Risikoklassen 1 – 3 in den jeweiligen Stilrichtungen) konnten in den ersten vier Jahren bisher nicht komplett überzeugen und hatten zwischendurch große Probleme. Insbesondere die starken Zinssteigerungen im Jahr 2022 haben die rentenlastigen Strategien doch stark zurückgeworfen, was erst mühsam wieder aufgeholt werden konnte. Die Nettorenditen p.a. (Stichtag: 31.7.2024) liegen hier durch die Bank alle nur mäßig über der Nulllinie – i.d.R. so zwischen 0,5% - 1% p.a.. Eine einzige Strategie, das Patriarch Liontrust Managed Depot „Wachstum 1“, liegt sogar noch ganz knapp im Minus.

Natürlich ist unserer Redaktion bewusst, dass dies bei rentenlastigen Strategien über die letzten 4 Jahre nicht die Ausnahme, sondern die Regel darstellt. Dennoch blieben die defensiven Strategien des Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service damit klar hinter dem eigenen Anspruch zurück.

Deutlich erfreulicher sind die Ergebnisse bei den „Balanced“-Strategien bis hin zu den offensivsten Lösungen unter der Fondsberatung von Liontrust. Hier liegen die Nettorenditen p.a. seit Auflage vor 4 Jahren zum selben Stichtag in einer Range zwischen +4,5% - 7% p.a. und sind für den volatilitätsgesteuerten Ansatz absolut in Ordnung. Somit werden auch alle Versicherungskunden innerhalb der A&A Superfonds-Police, die auf die Liontrust-Strategien gesetzt haben, durchweg zufrieden sein. Denn im Versicherungsbereich sind ja nur die beiden offensiveren Lösungen „Dynamic Beta 5 + 7“ einsetzbar. Hier liegen wir bei 5% bzw. 6,6% p.a., was exakt zu den Erwartungen passt.

Die Probleme von Strategieberater Liontrust lagen also im bisherigen 4-Jahreszeitraum eindeutig auf der Rentenseite.

Und gegenüber den Mitbewerbern?

Bleibt die Frage, wie die Ergebnisse der Liontrust-Strategien seit Auflage im Wettbewerbsvergleich da stehen? Gar nicht so einfach zu beantworten, denn mit welchem Ansatz will man das besondere Konzept fair vergleichen?

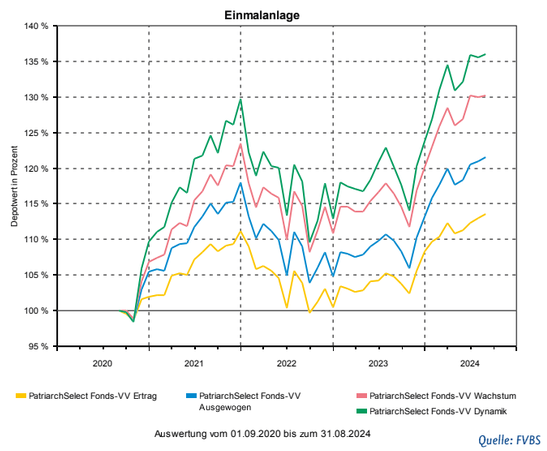
performer hat sich am Ende für die von der DJE Kapital AG beratene PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung als „Benchmark“ entschieden. Dieser Ansatz ist zwar nicht volatilitätsgesteuert, arbeitet aber ebenfalls nur mit Zielfonds und unterschiedlichen Risikoneigungen. Bei der Analyse hilft uns ein Blick auf Grafik 1.

Wie schon zuvor erarbeitet, sieht man schnell einen deutlichen Unterschied zu den Liontrust-Ergebnissen, wenn man sich insbesondere die defensivste Patriarch-Strategie „Ertrag“ ansieht. Hier liegt die Rendite p.a. im deckungsgleichen Zeitraum nicht bei 0,5% - 1% pro Jahr, sondern bei 3,25% p.a. (!). Hier erkennt man deutlich die Underperformance der rentenlastigen Strategien in der Liontrust-Welt.

Im Segment mit mittlerer und hoher Risikoneigung nähern sich die Ergebnisse dagegen schon deutlich an. Dennoch liegen auch hier die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsstrategien im Schnitt ca. 0,5% - 1,5% p.a. besser als die Liontrust-Strategien über die letzten 4 Jahre. Diese Differenz ist aber absolut zu tolerieren und kann in anderen Marktphasen auch genau umgekehrt auslaufen. Es zeigt eher, wie stark die PatriarchSelect-Strategien in den letzten Jahren performt haben.

Als Fazit unseres kleinen 4-Jahres-Rückblicks kann man von Seiten performer final festhalten, dass der Markteintritt und die Vertriebsstory des Patriarch Liontrust Managed Portfolio Services absolut gelungen sind, die Performance aber noch leichtes Steigerungspotential hat. Man darf also mit Spannung abwarten, was die nächsten Jahre bringen werden.

GRAFIK 1 **Ergebnisse der anderen Patriarch-FVV-Strategien außerhalb Liontrust im Vergleich seit Auflage vor 4 Jahren**



Quelle: FVBS



Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien jetzt auch bei blau direkt online investierbar

Der Wachstumsprimus unter den Pools setzt auf die Kompetenz der Frankfurter Produktkreateure

Der Markt für freie Finanzberater ist permanent im Umbruch. Einer der klaren Gewinner der letzten Jahre hieraus ist der Lübecker Pool blau direkt. Mit seinen ausgemachten Stärken, insbesondere in der elektronischen Kundenverwaltung und seiner hohen Kompetenz im Versicherungsbereich, ist blau direkt seit Jahren auf enormem Wachstumskurs.

Noch Potential im Fondsgeschäft

Das Angebot auf der Fondsseite ist dagegen bei blau direkt weiter ausbaufähig. Dazu hat man bereits vor knapp 4 Jahren Geschäftsführer und Chief Business Development Officer Oliver Lang an Bord geholt, welcher sukzessive diesen Bereich mit den richtigen Tools und Partnerschaften nach vorne bringt. blau direkt ist mittlerweile der einzige Maklerpool mit zwei Investmentlösungen.

Auf die richtigen Partner kommt es an

Doch blau direkt wäre nicht blau direkt, wenn der Anspruch an den Fondsvermögensverwaltungsbereich nicht eine komplette Onlineberatungsstrecke für die kooperierenden Vermittler wäre. Der richtige Anbieter dazu war mit der Firma fundsaccess schnell

gefunden und die notwendige Technik zügig komplett in die hauseigene Systemwelt "INVESTIFANT powered by fundsaccess" integriert.

Bleibt nur noch die Frage, welchem weiteren Fondsvermögensverwaltungsangebot blau direkt nun zusätzliches Vertrauen schenkt? Die Entscheidung fiel auf acht unterschiedliche Managed Depots aus dem Hause Patriarch. performer wollte wissen, warum der Zuschlag an die Finanzlösungen der Frankfurter Produktschmiede fiel und hat nachgehört bei blau direkt Geschäftsführer und CBDO Oliver Lang:

performer: Herr Lang, was gab den Ausschlag, dass blau direkt sich im Fondsvermögensverwaltungssegment für die Patriarch Managed Depot Lösungen entschieden hat?

Oliver Lang: Da kommt eine ganze Vielfalt von positiven Faktoren zusammen. Zunächst einmal kennen sich die handelnden Personen aus beiden Häusern schon über zahlreiche frühere, erfolgreiche Projekte. Auch bereits vor meiner Zeit bei blau direkt. Und Vertrauen ist die wichtigste Währung in unserer Branche und einfach unersetzbar.

Dazu sind aber auch die von Patriarch offerierten Strategien genau das, was wir für unsere Kunden gesucht haben. Einen echten „Best-Advice-Ansatz“ mit einer fairen Kostenstruktur für Fund-of-funds-Modelle, die überwiegend auf aktive Zielfonds setzen. Daraus natürlich auch eine faire Vergütung für unsere Partner. Zudem sind auch noch unterschiedliche Ansätze wählbar wie klassische buy-and-hold-Strategien mit festen Aktienfondsquoten oder alternativ Strategien mit Timingansätzen, die temporäre Desinvestitionsmöglichkeiten nutzen. Somit ist für jeden unserer Partner mit Sicherheit das richtige Modell dabei. Eine enorme Cross-Selling-Möglichkeit gibt es on top, denn alle Patriarch-Strategien sind ebenso in unserer blau direkt Versicherungswelt im Rahmen der AXA-Fondspolicenoffensive innerhalb der neuen JustInvest als „Policenmotor“ nutzbar. Das wären eigentlich schon genug Argumente.

performer: Eigentlich? Bedeutet, es gab noch weitere, ausschlaggebende Punkte?

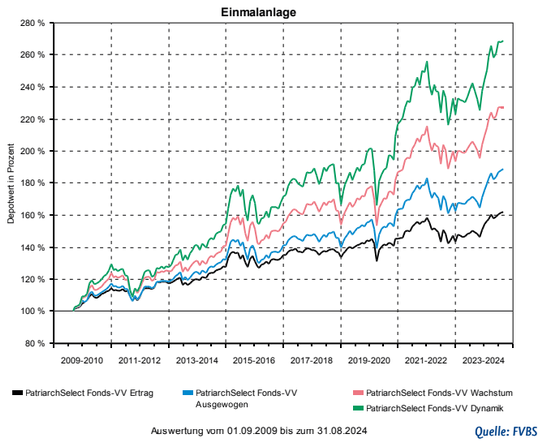
Oliver Lang: Oh ja, denn so ist es Patriarch bei ihren Strategien im Unterschied zu ganz vielen anderen im Markt gelungen, die FNZ als verwahrende Bank für alle Strategien, insbesondere mit Blick auf alle MIFID-Anforderungen, als zuständigen haftenden Vermögensverwalter zu verpflichten. Da uns die Haftung unserer Partner natürlich besonders am Herzen liegt, ein ganz wichtiger und entscheidender Faktor für uns.

performer: Verständlich, Herr Lang. War auch das Thema Historie bzw. Produktstabilität ein Entscheidungsfaktor?

Oliver Lang: Vielleicht war das sogar der wichtigste Aspekt von allen. Denn, wir wollen für unsere Partner keine Experimente. Mit den Patriarch-Strategien liefern wir unseren Kunden den längsten Trackrekord in diesem Segment im freien deutschen Markt. Und der ist dazu noch sehr gut.

Schaut man sich beispielsweise mal exemplarisch anhand der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungsfamilie die Entwicklung der letzten 15 Jahre an, so können die über uns agierenden Vermittler je nach Risikoneigung des Kunden mit echten Renditen nach laufenden Spesen zwischen 3,28% - 6,81% p.a. (Stichtag 31.8.24) werben. Egal, ob von einer potentiellen Einmalanlage, einem Entnahmeplan oder einem Sparplan die Rede ist. Und diese Ergebnisse über Krisen wie Corona oder den Ukraine-Krieg hinweg, das halte ich schon für einen enormen Wettbewerbsvorteil, den die Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien mit sich bringen.

GRAFIK 1 **Entwicklung PatriarchSelect- Fondsvermögensverwaltungen über die letzten 15 Jahre**



performer: Vermutlich war die vollelektronische Beratungsstrecke bei einem der Technikmarktführer unter den Pools, wie blau direkt, aber eine ebenso klare Bedingung, oder Herr Lang?

Oliver Lang: Davon können Sie ausgehen. Darum war die Partnerschaft mit fundsaccess, die das alles kurzfristig und perfekt in unserem INVESTIFANT powered by fundsaccess“ als Basis für die Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien aufsetzen konnten, eine unumstößliche Bedingung für uns. In dieser Kombination haben unsere Kunden nicht nur eine fantastische Finanzlösung für ihre Kunden, sondern profitieren von der gewohnt bequemen und modernen Abwicklung über blau direkt. Vermittlerherz, was willst du mehr?

performer: Abschließend gefragt, entnehmen wir Ihren Aussagen, dass Sie auch große Umsatzerwartungen mit dem neuen Konzept verbinden, Herr Lang. Was macht Sie hier so sicher?

Oliver Lang: Mit meiner gebündelten Marktexpertise der letzten drei Jahrzehnte bin ich felsenfest davon überzeugt, dass die Zukunft des freien Fondsgeschäftes u. a. auch die Fondsvermögensverwaltung sein kann. Über dieses Segment ist Fondsgeschäft zukünftig noch effizienter, haftungs- und dokumentationsärmer und konditionell lukrativ für Vermittler und Kunden darstellbar.

Wenn ich damit richtig liege, bleibt ja nur noch die Frage, über welches Finanzkonzept man sich als Berater diesen Markt erschließt. Mit den Patriarch-Strategien bieten wir bei blau direkt on top noch die Einsatzmöglichkeit über verschiedene Vertriebswege. Im Fondsdirektgeschäft oder im AXA-Policenmantel für die Vermittler, die nur über die Erlaubnis nach §34d GewO verfügen, aber dennoch vernünftige Anlagekonzepte bieten möchten.

Mit diesen bewährten Managed Depots in vollelektronischer Abwicklung über blau direkt bin ich mir sicher, dass wir über eines der lukrativsten Angebote im Gesamtmarkt verfügen. Bei all den aufgezeigten Vorteilen, wüsste ich wirklich beim besten Willen nicht, warum dieses Konzept nicht vertrieblich fliegen sollte?

performer: Herr Lang, wir bedanken uns bei Ihnen für dieses interessante Gespräch und wünschen für die neue Produktpartnerschaft alles Gute!

blaudirekt

OLIVER LANG



Geschäftsführer blau direkt



Ein Dividendenfonds der anderen Art

Dividendenstabilität, ohne zusätzliche Kurschancen liegen zu lassen

Dividendenfonds sind allgemein als Langweiler unter den Aktienfonds bekannt. Bei dieser Fondsart geht es schließlich normalerweise nicht darum, das letzte Prozent an Gewinnmöglichkeit auszureizen, sondern das Dividendenversprechen gegenüber den Kunden zu halten und darüber einen kleinen Risikopuffer innerhalb des Aktienengagements eines Depots zu liefern.

Doch es geht auch anders

Demzufolge haben Dividendenfonds in der Regel auch einen recht geringen Umschlagsfaktor innerhalb ihrer Fondsallokation.

Sind lukrative Dividendenwerte einmal vom Fondsmanagement identifiziert worden, so werden diese gekauft und meist langfristig unverändert als stabile Einnahmegeneratoren gehalten.

Dies geschieht relativ unabhängig von deren kurzfristigen Kurschancen oder derzeitigen Bewertungen.

Fabian Förtsch als Fondsberater des Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6R) verfolgt jedoch mit seinem Dividendenfonds einen stark abweichenden Ansatz. Sein Fonds zeichnet sich neben der seit Fondsauflage vor 10,5 Jahren ununterbrochen konstanten Ausschüttung von 4% p.a., bzw. 1% pro Quartal (der Fonds schüttet vierteljährlich aus), über einen sehr hohen Umschlagsfaktor aus. Das bedeutet, dass seine Aktien-Dividendenfavoriten im Fonds ständig in Bewegung sind.

Eine Sondersituation, die besondere Chancen bietet

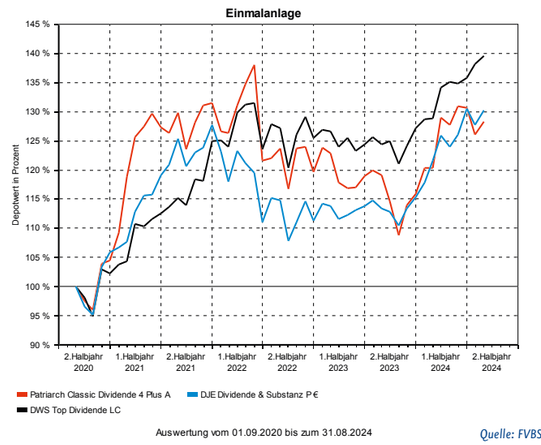
Das wirft zunächst die Frage auf, wodurch dieser andere Dividendenansatz zustande kommt. performer hat dazu bei Fabian Förtsch nachgefragt:

„Das ist eigentlich gar nicht so schwer zu erklären. Viele ihrer Leser wissen ja sicherlich, dass ich neben dem Patriarch Classic Dividende 4 Plus ebenfalls den Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q) berate, welcher zwar auch im Teich der internationalen Aktien fischt, jedoch nach einem völlig unterschiedlichen Ansatz“, so Förtsch. „Das Computersystem des TSI-Fonds wirft mir täglich aus den 220 Aktien, die sich im H-DAX und im Nasdaq 100 befinden, die 50 trendstärksten Aktien aus. Innerhalb dieser attraktiven Nebenwerte befinden sich auch immer wieder Werte, die zusätzlich zu ihren potenziellen Kurschancen auch eine lukrative Dividende zahlen. Somit kommen sie grundsätzlich für beide Fonds in Frage. Da die quantitative Fondsselektion über die 10,5 Jahre seit Fondsauflage des TSI-Fonds eine sagenhafte Trefferquote von 80% hatte, würde ich als Fondsberater ja geradezu fahrlässig handeln, wenn ich diese mir zugänglichen Informationen und Möglichkeiten für den Dividende 4 Plus ignorieren würde. Schließlich freuen sich unsere Kunden ja noch mehr, wenn sie zusätzlich zu den 4% jährlicher Ausschüttung auch noch einen Kursgewinn on top erzielen können.“

Doch einen kleinen Haken hat das Ganze

Einen Wermutstropfen muss Förtsch jedoch bei den zusätzlichen Dividendenideen aus dem TSI-Fondsuniversum in Kauf nehmen und das ist eben der Umschlagsfaktor. Da die trendstarken Favoriten im TSI ständig in Bewegung sind, muss er auch bei den für den Dividende 4 Plus identifizierten Dividendenfavoriten natürlich ebenso stets am Ball bleiben. Schließlich möchte er ja immer nur die aktuell trendstärksten Dividendenfavoriten aus dem TSI-Universum in seinem Dividendenfonds als Kursturbo nutzen.

GRAFIK 1 **Patriarch Classic Dividende 4 Plus vs. populäre Mitbewerber über die letzten 4 Jahre**



Quelle: FVBS

Langfristig konstante Dividendenaristokratenaktien außerhalb des TSI-Universum kennt er sonst ohnehin zur Genüge. So gilt es, diese TSI-Dividendenfavoriten innerhalb des Patriarch Classic Dividende 4 Plus eben auch dort immer wieder zu aktualisieren, was den Umschlagsfaktor des Fonds logischerweise erhöht.

Ergebnisse, die die Strategie bestätigen

Der Ansatz scheint zu funktionieren, wie performer anhand der jüngsten, guten Börsenjahre überprüft hat. So konnte der Patriarch Classic Dividende 4 Plus beispielsweise im Jahr 2021 neben der 4% Ausschüttung noch 22% zusätzlichen Kursgewinn erzielen. Ebenso konnte der Fonds auch dieses Jahr neben der erfolgten 2% Halbjahresausschüttung bereits wieder 8,5% Kursgewinn on top für die investierten Anleger einfahren (Stichtag 31.8.24). In schwachen Börsenjahren wie 2022 dagegen, rettet ein solcher Ansatz einen internationalen Aktienfonds natürlich auch nur bedingt. Doch selbst da ist der Patriarch Classic Dividende 4 Plus mit einem Minus von nur 9% mit einem blauen Auge davongekommen. Der MSCI World lag im Vergleich mit -20% im Jahr 2022 bei mehr als dem doppelten Verlust! So, wie man es sich von einem guten Dividendenfonds erhofft.

Rechnen sich die Mehrkosten?

Der Ansatz scheint also spannend zu sein. Ein mehr an Trading bedeutet aber logischerweise auch ein mehr an Tradingkosten. Diese sind zwar während der letzten Jahre über den vorgeschriebenen „Best-Execution-Ansatz“ überall auf ein minimales Niveau gefallen, dennoch summieren sich viele Trades natürlich. Förtsch kann hier jedoch beruhigen. „Zum einen sind ja alle Ergebnisse des Fonds NACH Tradingkosten, sodass diese Komponente in jeden Vergleich bereits eingeflossen ist. Zum anderen haben wir im letzten Jahr genau diesen Punkt nochmal intensiv mit unser KVG Hauck & Aufhäuser Lampe nachverhandelt und konnten die ohnehin überschaubaren Tradingkosten zusätzlich um gut ein Drittel senken.“

Und gegenüber der Konkurrenz?

Isoliert betrachtet ist der Fonds also eine klare Erfolgsstory. Doch kann der innovative Dividendenansatz auch mit den Lieblingen des Marktes mithalten? performer hat dazu den Patriarch Classic Dividende 4 Plus über die wechselhaften und anspruchsvollen letzten 4 Jahre mit den Maklerlieblingen aus den Häusern DWS und DJE verglichen (siehe Grafik 1).

Da gibt es absolut nichts zu meckern. Im Gegenteil. Der Patriarch-Dividendenfonds ist seit Jahren mit den Branchenprimussen absolut auf Augenhöhe unterwegs. Wer gerade vorne liegt, ist stets eine Stichtagsbetrachtung.

Ist der Patriarch Classic Dividende 4 Plus nun eine Kopie des Patriarch Classic TSI?

Bleibt noch eine letzte Frage. Wie stark hat sich der Patriarch-Dividendenfonds denn dem Patriarch Classic TSI genähert, wenn er anteilig in dessen Universum fischt?

Auch dieser Frage hat sich unsere Redaktion gestellt und kann hier beruhigen.

Einen ersten Hinweis liefert bereits das Basisinformationsblatt (BIB) zu beiden Fonds, welches den TSI in die Risikoklasse 5 von 7 packt und den Dividende 4 Plus lediglich in die Klasse 4. Auch bei der Ausschüttungsstrategie sieht man einen weiteren Unterschied. Während der Dividendenfonds der Patriarch seit Jahren 4% p.a. in vierteljährlichen Zahlungen ausschüttet, zahlt der TSI einmal jährlich ungefähr 2% und verfolgt einen ganz anderen Schwerpunkt.

Bei der Schnittmenge der Top 10 Werte beider Fonds (Stichtag 30.6.24) ist eine Gleichheit von 50% der Werte zwar gegeben, aber zu einer viel niedrigeren Gewichtung im Dividende 4 Plus. Will heißen, so nutzt der Dividendenfonds zwar auch 5 Werte aus den Top 10 des TSI-Fonds, diese stellen in Summe aber nur 16% des Fondsvolumens des Dividendenfonds dar und spielen bei insgesamt über 40 Titeln auch keine dominierende Rolle.

Besonders klar wird es jedoch, wenn man die Kursverläufe beider Fonds ebenfalls über die letzten 4 Jahre übereinanderlegt, wie Grafik 2 zeigt.

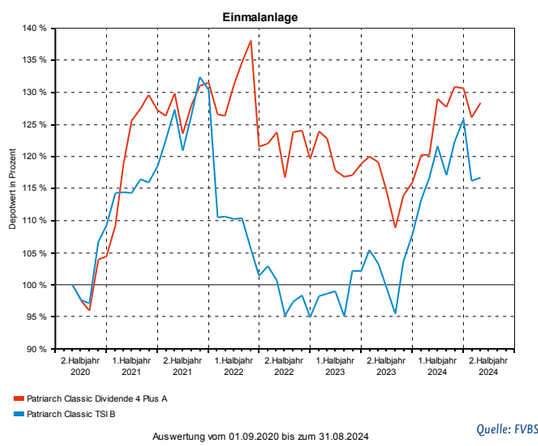
In den letzten vier Jahren (Stichtag 31.8.24) konnte der konservativere Dividendenfonds den offensiveren TSI-Fonds dabei sogar schlagen. Und dies mit einer um 2% niedrigeren Volatilität. Sicherlich eine Stichtagsbetrachtung, die in der langfristigeren Betrachtung anders ausieht. Aber dennoch sehr beachtlich!

Zurückkommend auf Fabian Förtsch´s Zielvorgabe (4% Ausschüttung p.a. + x% Kursgewinn p.a.), kann man hier über die letzten 4 Jahre von einer klaren Erfolgsstory des innovativen Dividendenansatzes sprechen. Gut 2,5% Kursgewinn pro Jahr kamen in den letzten 4 Jahren auf die 4% Ausschüttung oben drauf. Wohl gemerkt, nach allen laufenden Spesen inkl. Tradingspesen. Eine sehr starke Bilanz.

In der Frage des Vergleichs beider Fonds zueinander kann man wohl eher nur eine Kombination beider Fonds empfehlen. In Börsenhaussephasen dürfte der TSI-Fonds in der Regel die Nase vorn haben, während der Dividende 4 Plus eher für die Stabilität und Konstanz im Depot zuständig ist, was speziell in schwierigen Börsenzeiten helfen dürfte. Aber, dank Fabian Förtsch´s speziellem Dividendenansatz, ohne Kurschancen in guten Marktphasen liegen zu lassen.

Div4Plus

GRAFIK 2 **Patriarch Classic Dividende 4 Plus vs. Patriarch Classic TSI über die letzten 4 Jahre**



Quelle: FVBS



Patriarch Select Dachfondsfamilie ist nun endlich grün

Frankfurter Fondsboutique setzt ein wichtiges Zeichen für die Zukunft

Eine nachhaltige Unternehmens- und Produktaufstellung sollte wohl für alle Firmen mittlerweile eine Pflicht-, und hoffentlich auch Herzensangelegenheit, sein. Bei der Frankfurter Fondsboutique Patriarch ist das in jedem Fall so.

Ein klarer aber herausfordernder Weg

„Auch wenn das Thema ESG für manche Marktteilnehmer aktuell nicht mehr ganz so dringlich und attraktiv erscheint, sind wir uns bei der Patriarch unserer Verantwortung gegenüber den folgenden Generation für diesen Planeten sehr bewusst und arbeiten daher stetig daran unsere Produktpalette immer nachhaltiger aufzustellen“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer gegenüber unserer Redaktion. „Denn wir sind uns bewusst, dass Nachhaltigkeit kein Modetrend ist, sondern ein alternativloser Prozess. Insbesondere auch in der Geldanlage. Uns ist es aber ebenso wichtig, dies kontrollierbar, transparent und nachvollziehbar für alle Marktteilnehmer umzusetzen. Wir distanzieren uns hier ausdrücklich von jedem hektischen und marketingorientierten Green-Washing-Ansatz, wie er teilweise in unserer Branche schon offensichtlich wurde. Daher dauern Prozesse und Anpassungen bei uns auch manchmal länger, da wir gerade bei Fund-of-funds-Strategien über enorm komplexe Abstimmungsprozesse reden“ erläutert Fischer weiter.

Die Patriarch Dachfonds folgen dem Vorbild der Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien

Vor zwei Jahren sorgte die Patriarch schon für ein Aufhorchen am Markt, als sie alle acht Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien auf einen ESG-Ansatz gemäß Artikel 8 Transparenzverordnung (TVO) umstellen konnte. Unabhängig davon, ob innerhalb der Strategie mit aktiven oder passiven Fonds gearbeitet wird. Und ebenso unabhängig davon, ob der mandatierte Berater der Strategien DJE Kapital AG oder Greiff capital management AG heißt. „Die damalige Abstimmung zwischen den beiden Beratern und dem haftenden Vermögensverwalter, der FNZ Bank, war schon ein echter Husarenritt, denn alle drei Firmen arbeiten mit unterschiedlichen Nachhaltigkeitsanalysequellen. Und nur, wenn alle Häuser sich bei einer

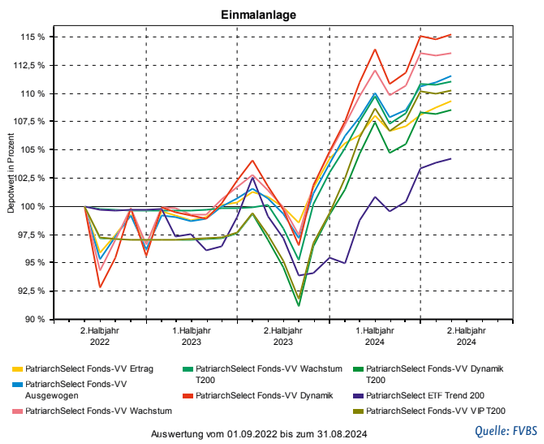
Allokation über sämtliche, verschiedenen ESG-Analysesysteme hinweg einig sind, dass die finale Allokation eindeutig dem Anspruch von Artikel 8 TVO auf Gesamtebene entspricht UND inhaltlich AUSNAHMSLOS Artikel 8 oder 9 TVO Zielfonds enthält, wird die Allokation umgesetzt“, zeigt Fischer auf. „Da wir neben den ESG-Kriterien ja auch weitere Qualitätskriterien wie Fondsgröße, konstanter Managementansatz, Kostenstruktur, Fondsvolumen, historische Ergebnisse usw. zusätzlich berücksichtigen, kann man sich vorstellen, wie anspruchsvoll die Allokationsaufstellung für die Strategieberater final ist“.

Kostet der Patriarch ESG-Ansatz Rendite?

So lobenswert der Ansatz der Patriarch ist, interessiert uns natürlich mindestens genauso, ob damit für die investierten Kunden nach wie vor ausreichend Rendite zu erzielen ist? Daher haben wir uns die acht Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien seit Umstellung per 1.9.2022 mal im Verlauf nach laufenden Spesen angesehen. (Siehe Grafik 1).

Das Ergebnis kann sich wirklich sehr sehen lassen. Über die 24 Monate seit Nachhaltigkeitsumstellung (Stichtag 31.8.24) erzielten sieben Strategien nach laufenden Spesen je nach Risikoneigung/Aktienfondsquote einen Gesamtwertzuwachs zwischen 8,51% - 15,20% bzw. eine Rendite p.a. zwischen 4,17% - 7,33%. Und dies mit einer Volatilitätskennziffer von lediglich 6 - 11. Unabhängig davon, ob wir dabei die Patriarch buy-and-hold-Ansätze betrachten, die ihre Aktienquoten stets konstant halten, oder die Patriarch-Timingkonzepte unter den Strategien, die zwischen Investment und Desinvestment nach den Signalen der 200-Tage-Linie wechseln. Für Modelle, die zunächst einmal die breite Streuung und die Risikokontrolle im Blick haben müssen, wirklich extrem starke Zahlen. Hier ist absolut kein „ESG-Renditeabrieb“ zu erkennen – eher im Gegenteil. Diese Erkenntnis stützt ja auch bereits seit einigen Jahren die Wissenschaft, die in vielfachen Studien bestätigt, dass eine ESG-Ausrichtung keine Rendite kostet.

GRAFIK 1 **Entwicklung der Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien über die letzten 2 Jahre**



Kleiner Engpass bei Umstellung

Einzige, leichte Ausnahme bildet aus unserer Sicht das Patriarch Managed Depot ETF Trend 200. Hier liegt der Zuwachs nur bei 4,23% über die betrachteten 24 Monate seit Nachhaltigkeitsumstellung. Was auf den ersten Blick überrascht, erklärt sich aber auf Nachfrage dann doch schnell.

„Das Angebot an grünen ETF-Lösungen hat erst etwas zeitversetzt zu den aktiven Fondslösungen angezogen, sodass die Greiff capital management AG zu Beginn der Umstellung nur auf ein kleineres ESG-Zielfondsuniversum zugreifen konnte.

Dieser anfängliche Engpass gehört aber längst der Vergangenheit an und seit knapp 12 Monaten kann man auch in der Entwicklung aller Strategien in diesem Punkt keinen Unterschied mehr feststellen, da das Angebot an grünen ETFs mittlerweile mächtig nachgezogen hat“, erläutert Fischer. „Die ETF-Strategie war aber auch in einem Nicht-ESG-Thema stärker betroffen als alle anderen Strategien. Hier wird aufgrund des spezifischen Ansatzes immer die höchste Quote an Schwellenländer-Aktienfondsinvestments getätigt. Das war in den letzten 24 Monaten - der China-Problematik geschuldet - leider kein Performancetreiber“.

Jetzt also die Patriarch Select Dachfondsfamilie

Nun folgt der Fondsvermögensverwaltung mit der Patriarch Select Dachfondsfamilie auch der verbliebene Fund-of-funds-Zweig des Hauses Patriarch in die Nachhaltigkeitswelt gemäß Artikel 8 der TVO. Warum aber erst fast zwei Jahre später?

Dazu erläutert der Patriarch Geschäftsführer: „Wie schon dargestellt, muss der ESG-Selektions- und Beurteilungsprozess zwischen dem Produktberater (bei der Patriarch Select Dachfondsfamilie ist das die DJE Kapital AG), und der KVG (hier Hauck & Aufhäuser Lampe), streng abgestimmt werden. Und auch bei dieser Kombination aus Beteiligten, trafen wir auf zwei unterschiedliche ESG-Analyseansätze, die aber weniger gut harmonierten als im Fondsvermögensverwaltungsbereich. Hier war deutlich mehr Abstimmungsbedarf nötig, um die finale Artikel 8 TVO-Allokation permanent sicherzustellen. Außerdem sind hier alle Details auch zusätzlich in den Verkaufsprospekten der Fonds zu hinterlegen, was auch nochmal deutlich zeitaufwendiger ist. Da es uns aber um Verlässlichkeit und Konstanz für die Kundschaft geht, ging uns in dem Sachverhalt "Präzision vor Schnelligkeit“, so Fischer.

Nur noch „offiziell“ eine neue Story

Da die Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien und die namensgleichen Dachfonds seit eh und je quasi als geklonte Ansätze von der DJE Kapital AG beraten werden, sind alle drei Patriarch Select Dachfonds INHALTLICH von der Zielfondsebene her ohnehin bereits vor 21 Monaten parallel zur Patriarch Fondsvermögensverwaltung umgestellt worden. „Somit haben wir den grünen Prozess gemäß Artikel 8 der TVO auch in den Dachfonds schon seit langem gelebt. Nun dürfen wir seit der offiziellen Prospekteintragung es endlich aber auch offiziell so benennen“, führt Fischer aus.

Ist der ESG-Status eines Finanzproduktes wirklich noch ein Mehrwert für Investoren?

Bleibt die Frage, wie wichtig ist Anlegern so ein ESG-Status? Die Sicht der Patriarch Geschäftsführung hierzu ist eindeutig: „Ich bin felsenfest davon überzeugt, dass Menschen gerne Gutes tun. Auch mit ihrem Kapital. Insbesondere, wenn es ihnen keine (Rendite-)Nachteile bringt bzw. sie keinen sonstigen Mehraufwand dadurch haben.

Und auch, wenn das Thema zuletzt vielleicht ein wenig überstrapaziert war, ist es keine Frage für mich, dass ein solcher ESG-Status in Zukunft die Standardanforderung bei einer Kapitalanlage sein wird. Da dies bei Fund-of-funds-Ansätzen besonders schwierig umzusetzen ist, denke ich, dass dies im generellen Entscheidungsprozess bei der Beratung den finalen Ausschlag geben wird“, so Fischer.

Um ein konkretes Beispiel gebeten, verweist Fischer exemplarisch auf das Flaggschiff der Patriarch, den Patriarch Select Wachstum (WKN: A0JKXX). Nimmt man die letzten 15 Jahre (Stichtag 31.8.24), bietet der Fonds einen konstanten Verlauf wie ein Uhrwerk und für ein Balancedmandat mit einer sehr ordentlichen Rendite von 4,5% p.a. nach laufenden Spesen.

Dazu passen auch die anderen Faktoren wie ein unveränderter, konstanter Fondsberater über die komplette Laufzeit und Ergebnisse, die 30% oberhalb der Peergroup liegen. (Siehe Grafik 2).

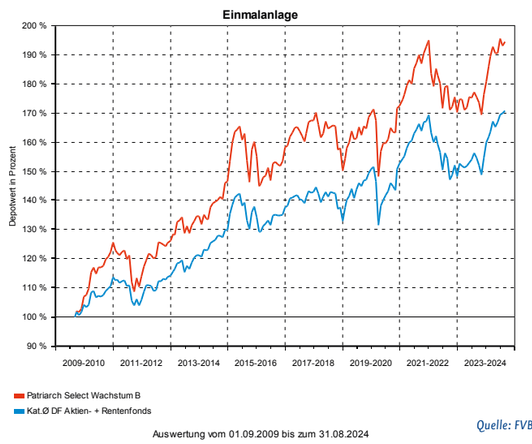
Was fehlte also noch?

Genau, das gute Gewissen bei der Kapitalanlage für den Kunden, dass mit seinem Geld auch nachhaltig vernünftig gearbeitet wird.

„Das können wir nun auch noch on top sicherstellen und zusätzlich bieten. Unser ganzes Team ist überzeugt, dass immer mehr Berater und Kunden dies zu schätzen wissen. Unabhängig davon, dass wir dies eh aus Eigenantrieb tun, wird dies Top-Produkten wie dem Patriarch Select Wachstum beispielsweise, definitiv nochmal Rückenwind im Vertrieb geben, denn welcher Finanzexperte lässt im Beratungsprozess seinen Kunden gegenüber schon solch zugkräftige Argumente freiwillig liegen?“, meint Fischer.

Da kann man abschließend auch von Seiten der performer-Redaktion allen Patriarch Select Dachfonds Alt- und potentiellen Neukunden zu diesem zusätzlichen Wohlfühleffekt über den nun verbrieften Nachhaltigkeitsstatus ihrer Kapitalanlage wohl einfach nur gratulieren …

GRAFIK 2 **Patriarch Select Wachstum vs. Peergroup mit deutlicher Outperformance über die letzten 15 Jahre**







Entdecken Sie Mediolanum!

Eine Bildungsreise innerhalb Deutschlands oder ins europäische Ausland nach Mailand

Wenn man in fremden Märkten bekannter werden will, bietet sich immer ein Blick hinter die eigenen Kulissen an. Denn Transparenz schafft Vertrauen und gibt die Möglichkeit, die eigenen Stärken und Kompetenzen besser darzustellen.

Das hat sich offensichtlich auch die italienische Mediolanum International gedacht und über die Patriarch Multi-Manager GmbH gebeten, im Namen ihrer beiden irischen Töchter, Mediolanum International Funds und Mediolanum International Life, zwei Bildungsreisen für Kunden zu offerieren, wie performer erfuhr.

Vorbild Patriarch Beratersymposium

Analog zur Teilnehmerlogik beim Patriarch Beratersymposium nimmt Patriarch für Mediolanum International dabei zunächst die Bewerbung von interessierten Finanzberatern an. Da man die besondere Besuchsoption natürlich gerne guten Bestandskunden ermöglichen möchte, wird es ebenfalls nach dem bewährten Beratersymposium-Lotteriesystem Lose für die üblichen Umsatzgrößen in Mediolanum-Fonds und Mediolanum-Versicherungsprodukten geben. Jedes einzelne, generierte Los kann gewinnen bzw. die Teilnahme sichern, aber mit der Anzahl der Lose steigt natürlich die Wahrscheinlichkeit, auch final gezogen zu werden. Dieser faire und neutrale Aufbau funktioniert beim Patriarch Beratersymposium bereits seit Jahren tadellos.

Was ist neu?

Mediolanum möchte den über Patriarch registrierten Vermittlern verschiedene Einblicke ermöglichen. So wird für das Losverfahren vom 1.9.2024 – 31.12.24 zweigleisig gefahren.

Zunächst kommen alle registrierten Teilnehmer mit ihren erworbenen Losen in den Lostopf für die Deutschland-Bildungsreise ins schöne Allgäu. Zur Umsetzung im Frühjahr 2025 werden dann 15 glückliche Gewinner dort zwei tolle, organisierte Tage, garniert mit spannendem und abwechslungsreichen Rahmenprogramm und gemeinsamen Aktivitäten erleben.

Ab einer Anzahl von mindestens 12 Losen (entspricht 360.000€ Fonds- oder Versicherungsumsatz – auch gemischt möglich zu erreichen) kommen die Teilnehmer, die dies erreicht haben, in einen weiteren Lostopf für das Auslands-Informationsformat von Mediolanum in Mailand, dem Sitz der Zentrale von Mediolanum. Die Umsetzung dieser Bildungsreise wird ebenfalls im Frühjahr 2025 erfolgen und auch über zwei Tage mit attraktivem Rahmenprogramm stattfinden.

Hier stehen insgesamt 10 potenzielle Teilnehmerplätze zur Verfügung.

Dabei gilt, so teilte man performer mit, „Mailand sticht Allgäu“. Eine Vermittlerin bzw. ein Vermittler, welche/r für die Teilnahme nach Mailand gezogen wurde, scheidet damit für die parallele Teilnahme am deutschen Informationsformat aus. Mediolanum International möchte einfach möglichst vielen Finanzberatern die Gelegenheit zur Teilnahme ermöglichen.

Das Allgäu oder Mailand – beides gleichermaßen verlockend!

Das Allgäu zählt eindeutig zu den schönsten Landschaften Deutschlands. Mailand wiederum ist das Herz der Banca Mediolanum, einer der größten Banken Italiens. Das an der Mailänder Börse notierte Unternehmen betreut 1,7 Mio. Kunden mit einem verwalteten Vermögen von fast 130 Mrd. €. Es wird für Finanzberater mit Sicherheit spannend sein, Mediolanum auf ihrem Heimatmarkt zu erleben und Ideen mit erfolgreichen, italienischen Finanzberatern auszutauschen und diese bei ihrer Arbeitsweise zu beobachten.

Kulturell beides extrem reizvoll

Über den Wissenstransfer hinaus, welcher mit einem hochkarätigen Fachprogramm und informativen Workshops gegeben ist, genießen die Teilnehmer an beiden Standorten reichhaltige, kulturelle Einblicke und zahlreiche Aktivitäten. Der Charme des Allgäus punktet beispielsweise mit einem Besuch in der spektakulären Iglu-Lodge auf dem Nebelhorn und einer zünftigen Hüttenolympiade. Aber auch Mailand bietet einzigartige Attraktionen wie den Mailänder Dom, die Mailänder Scala, das San-Siro-Stadion, das Fresko des letzten Abendmahls von Leonardo da Vinci und natürlich die exquisite, lokale Küche. Auf geht´s!

Wenn Sie also schon immer mehr über die Mediolanum Konzepte, sowohl aus dem Versicherungs- als auch aus dem Fondsbereich erfahren möchten, oder bereits eh ein Fan dieser Finanzlösungen sind, sollten Sie sich diese Gelegenheit, einen Blick hinter die Kulissen des Anbieters zu erhalten, nicht entgehen lassen. Mediolanum legt Wert auf Transparenz und Partnerschaften mit unabhängigen Beratern, was dies für Berater zu einer einzigartigen Chance macht, Kontakte zu knüpfen und sich ein tolles Netzwerk aufzubauen.

performer gratuliert zu dieser Initiative, drückt allen teilnehmenden Beratern die Daumen und wünscht viel Erfolg!

mediolanum INTERNATIONAL FUNDS

mediolanum INTERNATIONAL LIFE







RLC Global Dynamic

Der Gewinner des Deutschen Fondspreises 2024 macht da weiter, wo er 2023 aufgehört hat

Wenn man als erfahrener Berater von einer sehr guten Performance eines Fonds innerhalb seiner Peergroup hört, nimmt man das erstmal nur zur Kenntnis und denkt sich „Glück gehabt, gutes Timing“. Gewinnt dieser Fonds unter mehr als 2.600 Mitbewerbern den „Deutschen Fondspreis 2024“ fällt es schon zunehmend schwerer, an eine Eintagsfliege zu glauben. Wenn aber dieser besagte Fonds ein Halbjahresergebnis von 23,35% per 30.06.24 einfährt, so sollte nun auch der letzte Profi die Ohren spitzen.

Genau dies hat der RLC Global Dynamic (WPK A1XBKZ) geschafft.



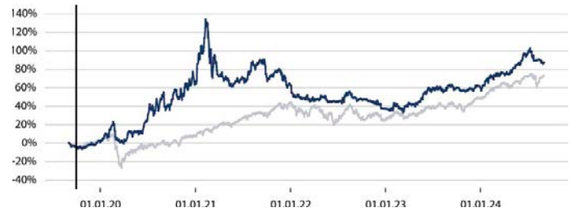
Die Portfolio-Manager des RLC Global Dynamic Andreas Langer und Marcus Mößinger von der Bad Sodener Vermögensverwaltung Rosenberger, Langer & Cie. können für das Jahr 2024 bereits hervorragende 15,9% (Stand 2.9.24) Performance verbuchen, bei einer Volatilität von 12,82%. Und dies nach stolzen 17,83% Performance im Jahr 2023! Da muss der Erfolg schon Methode sein.

Will heißen, da muss eine Strategie doch so richtig gut funktionieren!

Was also steckt dahinter?

Der RLC Global Dynamic-Fonds ist ein flexibler, globaler Mischfonds mit Fokus auf technologielastigen Aktien von Unternehmen weltweit. Ziel des Fonds ist die Erreichung eines möglichst hohen Wertzuwachses unter Berücksichtigung einer aktiven Risikosteuerung. Die Netto-Aktienquote kann zwischen 0% und 100% betragen. Beruhigend zu wissen, da nicht ganz grundlos in Teilen des Technologie-Universums von einer ungesunden Konzentration auf nur wenige Werte gesprochen wird. Zur Erreichung der Ziele investiert der Fonds bis zu 85% seines Volumens in Aktien des NASDAQ-100 als sogenanntes Kerninvestment, das Stabilität und Kontinuität bringen soll. Zusätzlich kann bis zu ca. 15 Prozent in Werte der NASDAQ Next Generation 100 investiert werden. Dies sind innovative Werte, die den Sprung in die NASDAQ-100 erreichen wollen. Werte wie beispielsweise Netflix oder Tesla waren vor gut 10 Jahren genau solche Aufsteiger. Zur Vermeidung übergroßer Drawdowns wird eine Absicherungsstrategie verfolgt. Dabei werden Derivate als Sicherungsoverlay für Kurs- und Währungsrisiken eingesetzt. Im Gegensatz zu manchem Wettbewerber, dessen Fondsmanagement diese Absicherung gern mit dem Wirken einer im Hintergrund befindlichen Künstlichen Intelligenz begründet, kommt in diesem Fall „solide Handarbeit“ zur Ausführung. Und wie „solide“ diese Handarbeit ist, zeigte sich im August. Zu Beginn des Monats gab es beim NASDAQ 100 ein charttechnisches Warnsignal und prompt wurde die Investitionsquote des Fonds von 85% auf 0% heruntergefahren. Wie sich herausstellte gerade rechtzeitig, denn am folgenden Montag brachen die Märkte in Asien - insbesondere Japan -kräftig ein und ein Kursbeben rollte über den Globus. Zum Redaktionsschluss war die Investitionsquote bereits wieder bei ca. 85%, was exemplarisch die Handlungsschnelligkeit des Fondsmanagements beweist. Wenn wir uns vor Augen führen, in welch schnelllebiger Welt wir uns befinden, kann eine solche Möglichkeit der Substanzsicherung nur von Vorteil sein.

GRAFIK 1 **Der Verlauf des RLC Global Dynamic vs. MSCI World über die letzten 4,5 Jahre**



Quelle: FVBS

Seit Strategieumstellung per 1.10.2019 hat sich diese Strategie aber schon mehrfach bewährt.

Der NASDAQ 100 gilt allgemein als Technologie-Index. Mit ca. 80% ist der Technologieanteil auch entsprechend hoch, allerdings auch beeinflusst durch die höher gewichtete Marktkapitalisierung von Werten wie Microsoft, Apple und Nvidia als Beispiel.

Daneben sind aber auch hochspannende Werte aus den Bereichen Pharma, Bio- und Medizintechnik, Handel, Konsum und Nahrungsmittel, um nur einige Branchen zu nennen, zu finden. Hinter diesen Branchen verbergen sich Namen wie Amgen, Vertex, Intuitive Surgical, Lululemon, Monster Beverage usw. Somit bietet der NASDAQ 100 ein breit gestreutes Universum an attraktiven Unternehmen aus den unterschiedlichsten Marktbereichen. Dass nicht nur in Technologie-Werte investiert wird, sehen Sie an nachfolgender Grafik, entnommen dem aktuellen Factsheet.

Branchenaufteilung

Technologie	34,91%
Regierung	20,94%
Kommunikation	11,67%
Gebrauchsgüter	7,31%
Sonstiges	3,80%
Basiskonsumgüter	2,79%
Gesundheitswesen	2,18%
Rohstoffe	1,03%

Quelle: RLC

TiAM FundResearch hat im Juli 2024 mit Hilfe der Investment-Software FVBS analysiert, welche UCITS-Mischfonds im Jahr 2024 bislang am besten abgeschnitten haben. Der RLC Global Dynamic kam in dieser Rangliste auf einen fantastischen 2. Platz. Nur einen Wimpernschlag besser war ein Mischfonds, dessen Fokus auf Goldminenwerten liegt. Also eine ganz andere Herangehensweise und somit nicht vergleichbar.

Zum Herbst hin wird man Rosenberger, Langer & Cie. verstärkt in den sozialen Medien finden. Mit ihrer Kampagne #FollowTheYellowCube wollen sie Investoren auch auf diesem Weg auf dem Laufenden halten.

Wenn Sie in einer von Technologie getriebenen Welt für Ihre Kunden unterwegs sein, dabei aber ein aktives und regelbasiertes Risikomanagement nicht missen wollen, so ist der RLC Global Dynamic (WPK A1XBKZ) jeden Blick wert!

Der RLC Global Dynamic Fonds ist nach Artikel 8+ der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SDFR) zertifiziert.

Dieser QR-Code führt Sie zur Landingpage!

RLC Global Dynamic

Aktiver Managementansatz zahlt sich aus

Zielfonds im Mediolanum Life Plan drei Jahre nach Produkteinführung voll im Soll

Kann man mit einer Fondspolice ausreichend Rendite für die Versicherten erwirtschaften? Natürlich, wenn zum einen die Policenkosten vertretbar sind und zum anderen die beinhalteten Fonds als „Policenmotor“ renditetechnisch einen guten Job machen.

Fokus auf den Mediolanum Life Plan zum Datencheck

Drei Jahre nach Markteinführung des Mediolanum Life Plans sind daher ein guter Zeitpunkt, einmal genauer hinzuschauen, ob die Anleger beim irischen Versicherer auf ihre Kosten gekommen sind. Der „Kostenpunkt“ ist hierbei direkt und schnell beantwortet. Mit einer „Effektivkostenquote“ (Gesamtkosten der Police = Versicherungskosten + Zielfondskosten) von ca. 2% p.a. liegt die innovative Einmalbeitragspolice im Wettbewerbsvergleich äußerst fair im Markt. Heißt also analog zur BVI-Methode bei offenen Fonds, dass unberücksichtigt der einmaligen Abschlusskosten der Police (denn diese können ja zu 100% rabattiert werden), das Jahresergebnis der in der Police angewählten Zielfonds abzüglich von 2% Kosten p.a. voll an die Policeninhaber fließt.

Fondsergebnisse, die sich sehen lassen können

Kenner wissen, dass im speziellen System des Mediolanum Life Plans ausschließlich vier Fonds zum Tragen kommen, um die einzigartige Intelligent Investment Strategy (IIS) darstellen zu können. Das macht uns die Analyse besonders einfach. Zunächst der sogenannte „Starterfonds“, welcher sich aus zwei Euro-Geldmarktfonds zusammensetzt, und die anfängliche Entnahmebasis innerhalb des IIS darstellt, aus derer die drei optionalen Aktienzielfonds gespeist werden. Deshalb gilt beim Starterfonds Sicherheit vor Rendite. Hier geht es nur um Stabilität. Innerhalb der drei anwählbaren Aktienbaskets steht der „Global Perspektive“ eher für ein Aktienbasisinvestment. Der „Global Discovery“ dagegen setzt auf die speziellen Aktienthemen „Asien und Technology“. Der „Global Thematic“ schließlich favorisiert überwiegend grüne Aktieninvestments. Hier steht also das Thema Nachhaltigkeit voll im Fokus.

Da wir bis zum Redaktionsschluss dieses performers die Ergebnisse per Ende des dritten Quartals 2024 (und damit die 3-Jahres-Resultate) nicht abwarten konnten, bemühen wir für unsere Betrachtung die Ergebnisse per 31.8.24, die die nachfolgende Grafik zeigt.

GRAFIK 1 **Performance der Zielfondsbaskets**

		Lfd. Jahr	1 Jahr
Life Plan Starter Fund	31/8/2024	1,83%	3,10%
Life Plan Global Perspective	31/8/2024	13,18%	16,78%
Life Plan Global Discovery	31/8/2024	14,26%	16,92%
Life Plan Global Thematic Focus	31/8/2024	13,53%	17,45%

Quelle: MFL 30/06/2024, alle Angaben ohne Gewähr; BVI Methode.
Die angegebenen Zahlen beziehen sich auf die Wertentwicklung in der Vergangenheit. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Renditen. Die Märkte können sich in Zukunft anders entwickeln. Die Wertentwicklung wird nach Abzug der laufenden Kosten ausgewiesen.

Alle Resultate sind bereits NACH laufenden Fondsspesen, sodass alle Policeninhaber sich über hervorragende Rückkaufswerte freuen dürfen. Die Aktieninvestments haben stark gepunktet und der Starterfonds im Rahmen der defensiven Möglichkeiten sogar noch eine auskömmliche Rendite zusätzlich beigesteuert.

Doch Rendite ist nur die eine Seite der Medaille. Mindestens genauso wichtig ist, mit wie viel Risiko diese erzielt wurde. Mit einer niedrigen Volatilität zwischen 7 – 9% lassen alle drei Aktienbaskets direkt noch einmal positiv aufhorchen.

Ergebnisse, hinter denen ein aktiver Ansatz steckt

Spannend ist auch, WIE Mediolanum International Funds diese Resultate für die Versicherten erwirtschaftet hat. Nur allzu häufig wird Fondsbaskets innerhalb von Versicherungshüllen ja vorgeworfen, dass diese ungemanagt passiv vor sich hindümpeln würden. Ein Blick in die Fondsquartalsberichte und auf die Factsheets der betrachteten Fonds zeigt, dass dies für die Fondsoptionen innerhalb des Mediolanum Life Plans absolut nicht der Fall ist. So wurde beispielsweise für den „Global Perspektive“ in Q2 2024 das vorherige Value-Übergewicht über eine Reduktion von vier Zielpositionen abgebaut, gleichzeitig wurden dagegen vier andere Nicht-Value-Zielfondspositionen stärker gewichtet bzw. konsequenterweise erhöht. Im „Global Discovery“ wurden in Q2 2024 sogar Positionen komplett getauscht. Namentlich der Federated Hermes EM in den MSCI EM ETF, sowie der Determine/Intermede Global Equity in den Artisan Global Value. Und auch im „Global Thematic“ wurde in Q2 2024 einiges verändert, um den Wachstumsanteil innerhalb der Aktienpositionen zu erhöhen. So wurden drei Positionen komplett verkauft und fünf andere dagegen neu eingegangen.

Das zweite Quartal 2024 stellt dabei übrigens keine Ausnahme, sondern die Regel dar. Die Kapitalanlagen der Versicherten sind bei Mediolanum in ständiger Beobachtung und Optimierung. Der Erfolg der Fondsbaskets ist also definitiv kein Zufall!

Das Sahnehäubchen bleibt jedoch die IIS-Systematik

Bis hierhin könnte jedoch vielleicht das alternative Fondsuniversum des einen oder anderen Versicherers noch mithalten. Doch nur der Mediolanum Life Plan kann jetzt noch mit der Intelligent Investment Strategy die Glättung des Einmalbeitrags-Timingrisikos on top bieten!

Um für unsere Leser besser zu verdeutlichen, wie das IIS sich auswirkt, haben wir uns einmal einen exemplarischen Einzelvertrag herangezogen und die konkreten Auswirkungen der Systematik daran dargestellt. In diesen realen Vertrag wurden im März 2022 100.000€ in den Starterfonds investiert. Die IIS-Vorgabe war, dass das Guthaben über 36 Monate in die drei Aktienbaskets übergehen soll (Aufteilung 40/40/20 Prozent). Schauen wir uns nun in der Grafik auf der Folgeseite den Verlauf bis zum 30.6.2024 an.

Die auf den ersten Blick etwas unübersichtlich wirkende Grafik zeigt den Verlauf des IIS des Mustervertrages. Die „Regelumschichtung“ entspricht monatlich 2.777,78€ aus dem Starterfonds in die 3 Aktienbaskets (100.000€ geteilt durch 36 Monate). In Rot sind nun alle „zusätzlichen Aktienkäufe“ der Künstlichen Intelligenz der IIS-Systematik hervorgehoben. Wie gewünscht, immer dann (in drei verschiedenen Monaten im Jahr 2022), als der Aktienmarkt besonders einbrach und bestimmte Level nach unten durchschlug. Zur Erinnerung – die Künstliche Intelligenz des IIS handelt, ohne dass Berater und Beraterinnen oder Kunden und Kundinnen etwas dafür tun müssen. Quasi „positiver Zwangs-Cost-Average“ auf vorherigem Wunsch!

Im Jahr 2023 steigt der Markt danach durchgängig, daher fanden keine zusätzlichen Aktienkäufe mehr statt, sondern nur die Regelumschichtungen. Im Jahr 2024 läuft der Aktienmarkt nun langsam heiß und die ersten Gewinnsicherungen erfolgen (Step-outs). Das gesicherte Kapital wird wieder in den Starterfonds zurückgeführt. Dies geschieht erneut ohne irgendein Zutun von Berater und Beraterinnen oder Kunden und Kundinnen

Das Ergebnis beeindruckt

Nicht nur, dass man am dargestellten Musterkunden erkennt, wie gut das IIS funktioniert, auch das Ergebnis ist beeindruckend. Der betrachtete Vertrag wurde mit vollen Abschlusskosten von 5% vermittelt. Somit zunächst einmal mit einem lukrativen, stornofreien Verdienst für den Berater, welchen der Kunde aber ohnehin in den Jahren 6 bis 15 der Vertragslaufzeit über den Treuebonus der Mediolanum International Life in den Vertrag zurückerstattet erhält. Gestartet ist der Vertrag aber dadurch mit netto 95.000€. Nach den betrachteten 2,25 Jahren und der dargestellten IIS-Systematik stehen für den Kunden bereits 110.000€ zu Buche! Das entspricht einer NETTORENDITE nach den zusätzlichen 2% Effektivkosten p.a. von satten 6,75% p.a.! Das ist für eine Fondspolice wirklich ein bärenstarkes Ergebnis. IIS macht es möglich.

GRAFIK 2 **Neukunde im MLP aus 03.2022 (100.000 via IIS, 36 Mon., 3 Zielfonds)**

Stand 30.6.24:
110.000€

(Spesen verdient und Rendite gemacht) bei 81% Investitionsquote

Mit einer Fondspolice bei vollen Kosten nach 2,25 Jahren!

Operations	Betrag	DISinvestment Preisdatum	INVestment Preis	Fonds
Planned Conversion	2.777,78	11.04.2022	11.04.2022	
Planned Conversion	2.777,78	10.05.2022	10.05.2022	
Step IN	1.111,11	10.05.2022	10.05.2022	301
Step IN	1.111,11	10.05.2022	10.05.2022	303
Planned Conversion	2.777,78	09.06.2022	09.06.2022	
Planned Conversion	2.777,78	11.07.2022	11.07.2022	
Planned Conversion	2.777,78	09.08.2022	09.08.2022	
Planned Conversion	2.777,78	09.09.2022	09.09.2022	
Planned Conversion	2.777,78	11.10.2022	11.10.2022	
Step IN	1.111,11	11.10.2022	11.10.2022	301
Step IN	555,56	11.10.2022	11.10.2022	302
Step IN	1.111,11	11.10.2022	11.10.2022	303
Planned Conversion	2.777,78	09.11.2022	09.11.2022	
Step IN	555,56	09.11.2022	09.11.2022	302
Planned Conversion	2.777,78	09.12.2022	09.12.2022	
Planned Conversion	2.777,78	10.01.2023	10.01.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.02.2023	09.02.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.03.2023	09.03.2023	
Planned Conversion	2.777,78	12.04.2023	12.04.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.05.2023	09.05.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.06.2023	09.06.2023	
Planned Conversion	2.777,78	11.07.2023	11.07.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.08.2023	09.08.2023	
Planned Conversion	2.777,78	11.09.2023	11.09.2023	
Planned Conversion	2.777,78	10.10.2023	10.10.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.11.2023	09.11.2023	
Planned Conversion	2.777,78	11.12.2023	11.12.2023	
Planned Conversion	2.777,78	09.01.2024	09.01.2024	
Step OUT	2.735,12	24.01.2024	24.01.2024	301
Step OUT	1.336,11	24.01.2024	24.01.2024	302
Step OUT	2.841,75	24.01.2024	24.01.2024	303
Planned Conversion	2.777,78	09.02.2024	09.02.2024	
Planned Conversion	2.777,78	11.03.2024	11.03.2024	
Planned Conversion	2.777,78	09.04.2024	09.04.2024	
Planned Conversion	2.777,78	09.05.2024	09.05.2024	
Step OUT	1.552,63	17.05.2024	17.05.2024	302
Step OUT	3.085,36	29.05.2024	29.05.2024	303
Planned Conversion	2.777,78	11.06.2024	11.06.2024	
Step OUT	3.241,35	12.06.2024	12.06.2024	301

Quelle: Mediolanum International Life

Natürlich ist der Verlauf jeder Police mit IIS anders. Jede Marktphase ist ja auch anders. Aber mit der IIS-Systematik positioniert sich die Police eben immer, wie es für den Versicherten von Seiten des Cost-Average-Effektes maximal effizient ist.

Kein Wunder daher, dass immer mehr Berater auf den Mediolanum Life Plan setzen. Das System ist eben einzigartig am deutschen Markt und macht Einmalbeitrags-Kapitalanlage im Policenmantel einfach so effizient.

Kapitalanlage im Policenmantel lohnt sich

Damit zurück zur Ausgangsfrage, ob sich eine Kapitalanlage in einer Fondspolice wirklich lohnt. Mit dem System und der Fondsqualität von Mediolanum International Life in jedem Fall! Und dabei haben wir in unserer Betrachtung alle zusätzlichen, steuerlichen Vorteile wie die hälftige Gewinnbesteuerung oder die erbschaftsteuerfreie Auszahlung noch völlig außen vor gelassen. Doch nicht nur der Kunde ist zufrieden, auch der Berater. Er hat einen glücklichen Kunden und einen attraktiven, einmaligen Verdienst, sowie eine kleine, zusätzliche, jährliche Vergütung aus dem Fondsvermögen dauerhaft on top.

Aus unserer Sicht stellt dies tatsächlich eine echte Win-win-Situation für alle Beteiligten dar. So macht modernes und innovatives Fondspolicengeschäft absolut Sinn und bringt auch die gewünschte Rendite.

TSI Fonds

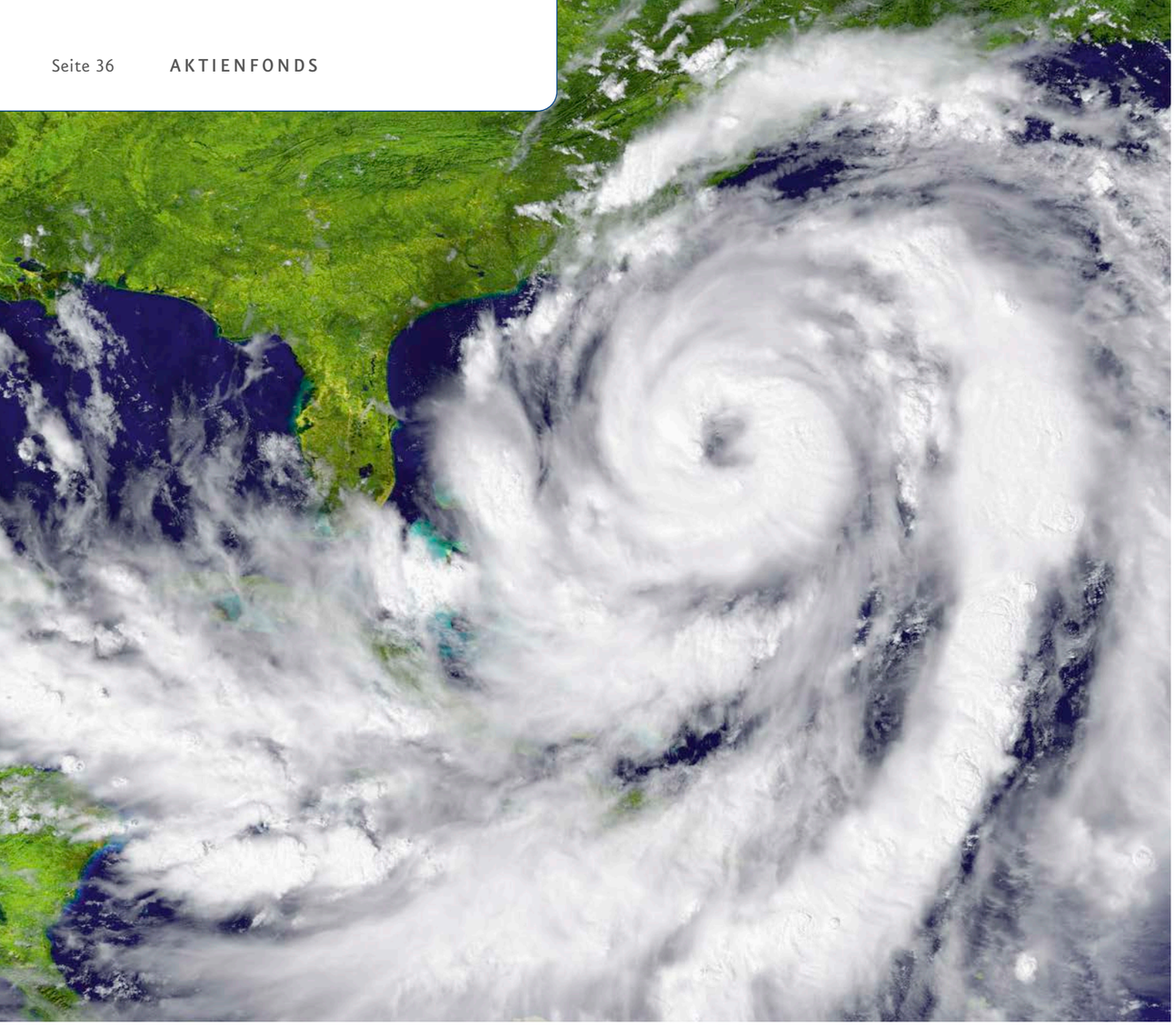
EINFACH.
TRENDSTARK.
MIT SYSTEM.

Technologie als Treiber,
Performance als Ziel.

Fabian Förtsch,
Aktienstratege
des TSI Fonds



WKN: HAFX6Q
www.tsi-fonds.de



Im Auge des Sturms

„Wir neigen dazu, die kurzfristigen Effekte einer Technik zu überschätzen und ihre langfristigen Auswirkungen zu unterschätzen“, so Roy Charles Amara, Mitgründer des Institute for the Future in Palo Alto vor vielen Jahren. Diese Aussage, auch als „Gesetz von Amara“ bekannt, hat sich schon häufig bewahrheitet. Und sie gilt auch sicherlich für die Entwicklung, die KI erleben wird.

Als ChatGPT 3.5 im November 2022 bekannt wurde, war dies der „Hallo-Wach-Moment“ für die breite Öffentlichkeit. So langsam sickerte damals ins Bewusstsein, was da auf uns zukommen könnte. Aber wie immer wurde die Wucht der Entwicklung nicht erkannt. Es dauerte nicht lange, bis eine stetig wachsende Zahl an YouTube-Tutorials auftauchte, in denen „Experten“ die Nutzbarkeit dieser Technologie veranschaulichten. Dies beschleunigte sich mit dem Update von ChatGPT 4 im April 2023, einer schon deutlich verbesserten Version. Jetzt wurde auch dem letzten Firmenchef klar, dass er sich um potenzielle Auswirkungen von KI auf sein eigenes Geschäftsmodell machen musste. Wenn er es nicht tat, tat es sein Mitbewerber. In der Technologie-Branche meldeten sich die CEOs zu Wort, um der Öffentlichkeit mitzuteilen, dass auch ihre Firma am „Projekt KI“ arbeite und auf einem guten Weg sei.
Der parallel stark ansteigende, unfassbare Absatzerfolg der GPU-Chips von Nvidia zeigte schließlich mehr als deutlich auf, dass die Branche die Zeichen der Zeit erkannt hatte und massiv in Rechenzentren investierte und dies in unvermindertem Tempo weiter tut. Die Angst, zu spät zu kommen und vom Leben (sprich Mitbewerber) bestraft zu werden, ist hier sicherlich die Triebfeder schlechthin. Dabei befinden wir uns mit großer Wahrscheinlichkeit erst am Anfang eines dauerhaften Prozesses. Die tatsächlichen, nutzbaren Anwendungsmöglichkeiten sind derzeit gerade erst in ersten Zügen erkennbar. In der Breite liegen sie noch jenseits des Horizonts, aber der dreht sich uns schnell näher.

Ergo: Wir sind im Auge des Sturms!

Das bedeutet, dass es noch längst nicht zu spät ist, den Fuß in die Tür zu setzen! Der Technologie-Bereich konsolidiert, sammelt sich derzeit neu.

Erinnern wir uns an das Ende der 90ziger Jahre und den Beginn des Internet-Zeitalters. Die Ahnung, dass sich etwas Großes anbahnte, führte zu einem Hype in allem, was man glaubte, mit Internet in Verbindung bringen zu können. Die Kurse der Aktien stiegen gen Orbit, in keinster Weise durch Cashflow unterlegt. Der Zusammenbruch musste kommen und er kam. Wer allerdings danach „den Kopf in den Sand steckte“ und nie mehr was mit Internet/Technologie zu tun haben wollte, machte wohl den größten Anlage-Fehler seines Lebens.

Im Unterschied zu damals verdienen die größten KI-Investoren heutzutage massiv Geld und wenn man sich die Cash-Quellen dieser Unternehmen genau anschaut, ist auch kein Einbruch zu erwarten. Genauso wie das Internet seinen Siegeszug begann, wird auch KI seinen Weg gehen.

Aktuell stellen sich Marktteilnehmer die Frage, ob die extrem hohen Investitionen in KI sich überhaupt irgendwann einmal rentieren werden. Um dies beantworten zu können, müsste der Betrachter hellseherische Fähigkeiten haben. Mark Zuckerberg sagte dazu: „Zum jetzigen Zeitpunkt würde ich lieber riskieren, mehr KI-Rechenkapazitäten als nötig aufzubauen, als zu spät dran zu sein“. Bei dem vorhandenen Potenzial von KI die mit großer Wahrscheinlichkeit richtige Einstellung. Wenn wir uns vor Augen führen, was aus den Anfängen des Internets bis heute entstanden ist, so wird KI sich sicherlich nicht minder entwickeln. Schließlich sind Rechen- und Speicherkapazitäten als Basisvoraussetzung erheblich gewachsen und in ihrer Entwicklung keineswegs am Ende. Das Stichwort „Quantencomputer“ lassen wir an dieser Stelle einfach mal ohne weiteren Kommentar fallen.

Wer dies nachvollziehen kann, begreift die Jahrhundertchance.

Der AI Leaders Fund (WPK A2P37J) bietet Ihnen eine hervorragende Möglichkeit, diesen Weg zu begleiten.

Einerseits besetzen Sie dieses branchenübergreifende, epochenschreibende Thema und andererseits tun Sie dies mit kontrollierter Offensive. Warum?

Weil mit TOPAS eine KI im Hintergrund dafür da ist, etwaige Kursrückschläge deutlich zu reduzieren. Und das funktioniert! TOPAS steuert das definierte Risiko-Ertragsprofil. TOPAS berechnet täglich das optimale Portfolio mittels Umschichtungs- und Allokationsvorschlägen.

32,93% im Jahr 2023, ytd per 31.8.24 12,04% in der Retail-Tranche. Auch eine Insti-Tranche ist verfügbar.

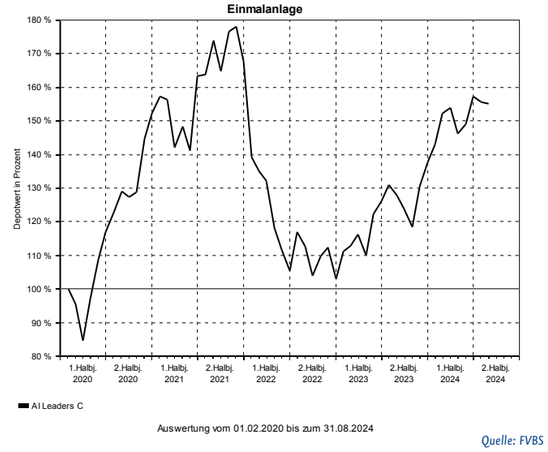
Der Fonds ist mit über 160 Aktienpositionen äußerst breit aufgestellt, auch dies trägt zur Reduzierung der Volatilität bei.

KI wird Geschichte schreiben!

Es herrscht Goldgräberstimmung! Zeit in Schaufel und Sieb zu investieren!

AI LEADERS

GRAFIK 1 **AI Leaders Fund seit Auflage**



Quelle: FVBS

ELTIF 2.0:

So können Privatinvestoren in Europas aufstrebende Startups investieren

Ein Gastbeitrag von Julian Kappus und Falk Schäfers

Hohe Renditen und Wachstumschancen

45 Milliarden US Dollar – Das ist die jüngste Bewertung der britischen Online Bank Revolut, die das Unternehmen zum wertvollsten Startup Europas macht. Revolut ist damit ein weiteres Beispiel für die zunehmende Reife des globalen Startup Ökosystems und vor allem ein Zeichen für die bedeutende Rolle von Venture Capital (VC), welche sich über die letzten fünf Jahrzehnte zu einer der lukrativsten Anlageklassen etabliert hat.

Konkrete Zahlen verdeutlichen das Potenzial: Laut dem Beratungshaus Cambridge Associates erzielten US-amerikanische VC Fonds der 1990er Jahre durchschnittliche jährliche Renditen von über 30%. Selbst nach der Dotcom-Blase lagen die durchschnittlichen Renditen noch bei etwa 15% – weit über denen traditioneller Anlageklassen wie Aktien oder Anleihen.

Erfolgsbeispiele wie Facebook, Uber und Airbnb beweisen eindrücklich die Wirkungskraft dieser Anlageklasse. Facebook erhielt seine erste Finanzierung von 500.000 US Dollar durch Peter Thiel und wurde beim Börsengang 2012 mit über 100 Milliarden US Dollar bewertet. Auch Uber und Airbnb erreichten bei ihren Börsengängen 2019 und 2020 jeweils eine Bewertung von über 70 Milliarden und ca. 40 Milliarden US Dollar.

Verschiebung der Wertschöpfung

Immer mehr Unternehmen bleiben länger in privater Hand, wodurch ein großer Teil der Wertschöpfung abseits der Börse stattfindet. Dieser Trend macht es für Investoren ohne Zugang zu den privaten Anlagemärkten zunehmend schwerer, von den lukrativsten Wachstumsphasen dieser Unternehmen zu profitieren.

Laut dem Datenanbieter Pitchbook ist die durchschnittliche Bewertung von Unternehmen bei ihrem Börsengang in den letzten zehn Jahren stark gestiegen. 2020 lag die durchschnittliche Bewertung bei rund 3,7 Milliarden US Dollar, verglichen mit nur 500 Millionen US Dollar im Jahr 2010. Somit ist klar: Private Kapitalmärkte gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Ein weiteres Beispiel ist der Online Zahlungsanbieter Stripe, der 2021 in einer privaten Finanzierungsrunde mit stolzen 95 Milliarden US Dollar bewertet wurde. Stripe ist dabei kein Einzelfall: Seit 2014 hat sich die Anzahl der "Unicorns" – also private Unternehmen mit einer Bewertung von über einer Milliarde US Dollar – in den USA um das 11-fache erhöht.

Zunehmende, private Finanzierungsmöglichkeiten

Die wachsende Bedeutung privater Kapitalmärkte hat VC zu einer unverzichtbaren Anlageklasse für den langfristigen Vermögensaufbau aufsteigen lassen. Private Märkte gewinnen zunehmend an Einfluss, was traditionelle Aktienmärkte potenziell weniger relevant erscheinen lässt. Jamie Dimon, CEO von JPMorgan Chase & Co., stellte bereits im Wirtschaftsblatt The Economist die Frage: „Is the stock market disappearing?“ und betonte in diesem Zusammenhang: „Das Verschwinden des Aktienmarktes ist ein Nebeneffekt von etwas viel Positiverem für Unternehmensgründer: Sie haben einfach mehr Möglichkeiten.“

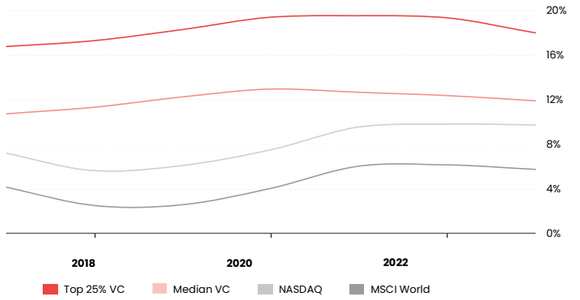
Die Präferenz, länger privat zu bleiben, zeigt sich auch darin, dass die Zahl börsennotierter Unternehmen in den letzten zehn Jahren nahezu unverändert blieb, während sich die Zahl privater Unternehmen laut S&P Capital IQ vervierfacht hat. Ein Bericht des Beratungshauses McKinsey & Company unterstreicht, dass sich das verwaltete Vermögen in globalen privaten Kapitalmärkten zum ersten Halbjahr 2023 auf rund 13,1 Billionen US Dollar belief und seit 2018 um fast 20% pro Jahr gewachsen ist. Auch das Investmentvolumen in Europäische Startups ist von 2013 bis 2023 durchschnittlich um satte 21% pro Jahr gestiegen.

Das Bild des Garagen-Tüftlers ist einem ausgereiften Startup Ökosystem gewichen und bildet heutzutage eine globale, institutionelle Anlageklasse. Staatliche Förderprogramme im Milliardenbereich unterstützen ebenfalls das Wachstum. Und die Renditen sind beeindruckend: VC erzielt auf einer rollierenden 20-Jahresbasis deutlich bessere Renditen als globale Aktien.

Wie der ELTIF 2.0 den Zugang zu VC erleichtert

Die Struktur des European Long Term Investment Funds (ELTIF) wurde 2015 von der EU eingeführt, um langfristige Investments in die europäische

GRAFIK 1 VC liefert nachhaltige Outperformance



Performance dargestellt als gleitender Durchschnitt. VC Daten der globalen Pitchbook-Benchmarks, Top 25% der globalen VC-Daten für 2023 aufgrund Nichtverfügbarkeit ersetzt durch die median VC-Daten.

Wirtschaft zu fördern und den Zugang zu illiquiden Anlageklassen wie Infrastruktur, Immobilien und privaten Unternehmen zu erweitern. Mit der ELTIF 2.0 Reform im Januar 2024 wurden nun nochmals bedeutende Anpassungen vorgenommen, die es möglich machen, eine breitere Investorenbasis anzusprechen.

Denn, eine der zentralen Fähigkeiten des ELTIF ist es, auch semi-professionellen Investoren und Kleinanlegern Zugang zu illiquiden Anlageklassen zu ermöglichen. Traditionell waren solche Investments aufgrund der hohen Mindestbeträge institutionellen Anlegern oder sehr vermögenden Privatpersonen vorbehalten.

Zudem wird ermöglicht, mit einem gebündelten Investmentprodukt adäquat diversifiziert in eine Vielzahl von Startups zu investieren. Dies ist besonders relevant, da die Renditen im VC von wenigen äußerst erfolgreichen Unternehmen getrieben werden, die die Verluste vieler weniger erfolgreicher Startups überkompensieren. Um ein optimales Rendite-Risiko-Verhältnis zu erzielen, wird empfohlen, das Kapital auf rund 300 Startups zu streuen. Das kann allein mit einem Dachfonds erreicht werden, wozu der ELTIF sich bestens eignet.

Durch Diversifikation und Fondselektion haben VC Dachfonds laut dem Datenanbieter Pitchbook mit einer durchschnittlichen jährlichen Rendite (IRR) von über 15% in den letzten 15 Jahren bis zum 31.12.2023 erhebliche Überrendite erzielt. Nicht nur im Vergleich zur breiten Assetklasse Venture Capital, sondern auch gegenüber dem S&P500 oder dem MSCI World Small Cap Index.

Fazit

Investments in den vorbörslich wachstumsstarken Jahren innovativer Unternehmen haben in der Vergangenheit außergewöhnliche Renditen erzielt. Angesichts der zunehmenden Verschiebung der Wertschöpfung hin zu privaten Märkten und der wachsenden Bedeutung privater Kapitalmärkte wird der breite Zugang zu diesen Märkten immer wichtiger. Der ELTIF bietet eine innovative und regulierte Möglichkeit, allen Anlegern die Teilnahme an dieser spannenden Anlageklasse zu ermöglichen, was bisher institutionellen und sehr vermögenden Investoren vorbehalten war. So wird die Anlageklasse VC in den kommenden Jahren weiter geöffnet und ihr Wachstumspotenzial erheblich gesteigert.

JULIAN KAPPUS UND FALK SCHÄFERS



Die Co-CEOs der Heliad AG.

Die Heliad AG, eine börsennotierte Beteiligungsgesellschaft aus Frankfurt, investiert in marktführende Unternehmen, um deren Wachstumsphasen zu fördern. In den letzten zehn Jahren hat sich der Nettoinventarwert je Aktie der Heliad mehr als verdreifacht, dabei hat die Heliad ein erfolgreiches Portfolio im deutschen Growth Stage Segment aufgebaut. Um die vorbörsliche Wertsteigerung der breiten Investorenbasis zugänglich zu machen, plant Heliad, ihr Produktangebot zu erweitern und Zugang zu Europas führenden VC Fonds zu ermöglichen.

Heliad AG (WPK 121806/ISIN DE0001218063)

HELIAD®

Patriarch Beratersymposium 2024 überzeugt auf ganzer Linie

Valencia legt die Messlatte für das Jahr 2025 qualitativ sehr hoch







Nach jeder jährlichen Premium-Informationsveranstaltung der Patriarch hinterfragt die performer-Redaktion bei Veranstalter, Referenten und Teilnehmern, was dieses Mal besonders beeindruckt hat und in Erinnerung bleiben wird. Selten war die Antwort so einheitlich:

Das breite Spektrum der Vortragsthemen sowie Valencia als Veranstaltungsort!

Extrem steile Lernkurve

Von Seiten der Teilnehmer wurde insbesondere die Vielfalt und gute Abstimmung der Vortragsthemen sehr gelobt. So konnte man sich mit der alleinigen Teilnahme am Patriarch Beratersymposium fachlich gleich den Besuch einer Vielzahl von alternativen Veranstaltungen ersparen. Schnell nachvollziehbar für unsere Redaktion, wenn man sich die Vortragsinhalte im Einzelnen ansieht:

- Künstliche Intelligenz (AI Leaders Fund)
- Genereller Marktausblick (DJE Kapital AG)
- Kostenthematik bei Fondspolicen (AXA)
- Steuerliche Vorteile bei Verpackung von Kapitalanlagen in Fondspolicen (Mediolanum International Life)
- Rohstoffe (Commodity Capital)
- Nachhaltigkeit (Prima Fonds)
- Kapitalanlageform Wasser (BNP Paribas)
- Quantitatives Fondsmanagement (Patriarch)
- Innovative Mischfondsstrategien (Rosenberger & Langer sowie Prometheus)
- Chancen von Technologiefonds (Franklin Templeton)
- Die Marktmacht von führenden Marken als Investment nutzen (Morgan Stanley)

Valencia als Standort hinterließ einen bleibenden Eindruck

Doch damit nicht genug, denn auch zum Veranstaltungsort selbst war das Feedback ebenso euphorisch. Auch das Lernumfeld beeinflusst schließlich ganz eindeutig den Erfolg eines Wissensevents. „Wir bemühen uns stets, neben der reinen Wissensvermittlung einen möglichst spannenden, aufstrebenden, europäischen Investmentstandort den Teilnehmern näher zu bringen“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Valencia als drittgrößte Stadt Spaniens war uns insbesondere dadurch aufgefallen, dass hier am 13. und 14. Juni diesen Jahres die renommierte „Rankia Funds Experience Europe“ stattfinden würde. Damit war uns klar, hier tut sich einiges im Investmentbereich. Doch der Vor-Ort-Eindruck, speziell rund um die Architektonik des Messe-, Kultur-, Museums- und Veranstaltungsbereichs, hat selbst unsere Erwartungen noch erheblich übertroffen“.

Zur Erläuterung für unsere Leser sei zu Fischers Aussage ergänzt, dass bei der erwähnten „Rankia Funds Experience Europe“ mit Gesellschaften wie Aberdeen, HSBC, Lazard, Nomura und vielen weiteren, alles aufläuft, was in Spanien Rang und Namen hat.

In Sachen Architektur befinden sich die Teilnehmer des Patriarch Beratersymposiums im Übrigen in guter Gesellschaft. Insbesondere die neun hypermodernen, futuristischen und einzigartigen Bauten des aus Valencia stammenden Architekten Santiago Calatrava ziehen seit Jahren enorm viele Touristen nach Valencia, da diese im völligen Kontrast zum sonstigen Stadtbild, welches aus wunderschön erhaltenen Jugendstilhäusern besteht, stehen. Verständlich also, dass bei so viel Input für den Geist über das Patriarch Beratersymposium diese parallel tollen Eindrücke für das Auge als perfekte Rahmenbedingungen empfunden wurden.

Und um das passende kulinarische Ambiente muss man sich in Spanien ohnehin keine Sorgen machen. Dazu ist man in Valencia auch noch in der Geburtsstadt der Paella. Somit kann man die Teilnehmer des Patriarch Beratersymposiums nur zu gut verstehen.

Was kommt nach Valencia?

Da nach dem Beratersymposium bekanntlich vor dem nächsten Beratersymposium ist, stellt sich bei einer so großen Begeisterung für Valencia die logische Anschlussfrage, was für 2025 der Plan sein könnte? „Zunächst einmal geht es uns nie darum, stets das vorherige Format zu toppen, sondern neue Eindrücke und Einblicke zu vermitteln. Ganz besonders in Regionen und Bereichen, die für viele Finanzberater eher nicht sofort mit dem Thema Kapitalanlage in Verbindung gebracht werden. Zu London, Genf, Hongkong oder New York als Finanzzentren der Welt, haben die Fondsexperten sich ja bereits ihr Bild gemacht“, erläutert Fischer. „Aktuell schwebt uns für 2015 ein wenig mehr Einblick in die Investmentmöglichkeiten vor, die uns die Natur selbst bietet. Gemeint sind Solar-, Wasser- oder Holzinvestments. Dazu liebäugeln wir mit einer Verlagerung unseres Premium-Wissensevents in eine sehr naturbelassene Region. Wir waren schon einmal zum Thema Geothermie in Island, was vielen Partnern auch bleibend in Erinnerung geblieben ist.“

„Für die erwähnten, angedachten Themen beschäftigen wir uns aktuell mit Tagungsstandorten wie möglicherweise Slowenien oder Montenegro. Aber das ist noch nicht in Stein gemeißelt, sondern lediglich eine erste Idee, deren tatsächliche Umsetzung natürlich noch zu prüfen ist“.

Verständlich, dass die Patriarch hier in ihrer Planung so sorgfältig und akribisch vorgeht, denn jeder Teilnehmer muss ja seine An- und Abreise finanziell selbst bestreiten. Und wie offensichtlich Valencia eindeutig gelehrt hat, isst trotz aller gebotenen Wissenshighlights eindeutig auch „das Auge mit“. Daher wünscht die performer-Redaktion der Patriarch ein gutes Händchen bei der Auswahl des finalen Standortes für das Patriarch Beratersymposium 2025.



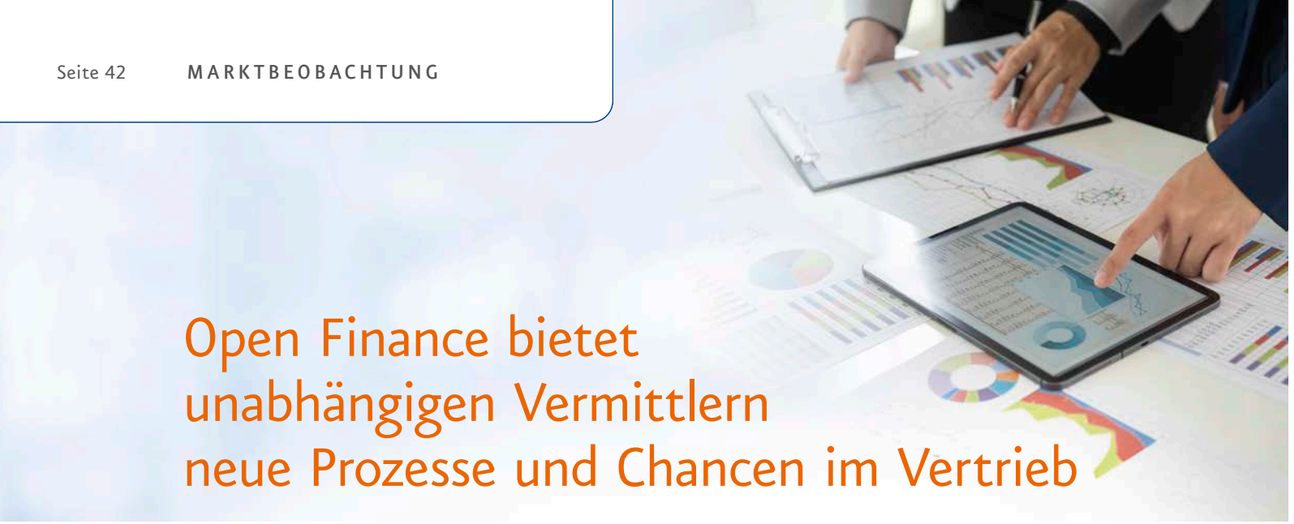












Open Finance bietet unabhängigen Vermittlern neue Prozesse und Chancen im Vertrieb

Gastbeitrag von Thorsten Schrieber, Mitglied des Vorstands, DJE

Die Vertriebsstrukturen in der Finanzwelt befinden sich im Wandel. Das Konzept von Open Finance steht im Zentrum dieser Transformation. Für unabhängige Vermittler von Finanzprodukten birgt Open Finance nicht nur Herausforderungen, sondern auch immense Chancen. Gewähren Kunden den Datenzugriff auf Basis technischer Zugangsschnittstellen, ist es möglich, Geschäftsmodelle neu auszurichten und innovative Vertriebsansätze zu entwickeln.

Im Folgenden werden vier Beispiele vorgestellt, die zeigen, wie unabhängige Vermittler diese neuen Möglichkeiten nutzen können, um ihre Marktposition zu stärken.

Cockpit-Apps als zentrale Steuerungsplattformen

Ein innovativer Ansatz, der in der Praxis bereits an Bedeutung gewonnen hat, ist die Entwicklung von Cockpit-Apps (Dashboards). Diese Anwendungen dienen als zentrale Steuerungsplattformen, über die Vermittler sämtliche Finanzdaten ihrer Kunden einsehen und verwalten können. Der Schlüssel zum Erfolg liegt hierbei in der nahtlosen Integration aller relevanten Informationen. Durch die Verknüpfung von Kontodaten, Investmentportfolios, Versicherungsverträgen und weiteren Finanzprodukten erhalten Vermittler einen umfassenden Überblick über die finanzielle Situation ihrer Kunden.

Ein praktisches Beispiel ist eine App, die es ermöglicht, Veränderungen in den Einkommens- oder Vermögensverhältnissen eines Kunden sofort zu erkennen. Dadurch können Vermittler proaktiv auf Veränderungen reagieren und ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten, sei es durch die Anpassung von Sparplänen, das Angebot neuer Anlageprodukte oder die Beratung zu steuerlichen Optimierungen. Diese Cockpit-Apps werten die Rolle des Vermittlers auf vom Produktverkäufer zum umfassenden Finanzberater, der alle finanziellen Aspekte seiner Kunden im Blick hat.

Kooperationen

Ein weiterer, wichtiger Trend ist die Entwicklung von vernetzten Ökosystemen durch strategische Kooperationen. Wer bisher auf das Fondsgeschäft konzentriert war, könnte überlegen, im Fondsangebot weitere Assetklassen hinzuzunehmen, Versicherungen oder Immobilienkredite anzubieten. Dies ermöglicht Vermittlern, ihren Kunden ein ganzheitliches Finanzangebot zu unterbreiten und sich zugleich als zentraler Ansprechpartner für alle finanziellen Belange zu positionieren, was wiederum die Bindung der Kunden an den Vermittler stärkt.

Personalisierte Kundenansprache durch Datenanalyse

Die Nutzung von Datenanalysen zur Personalisierung der Kundenansprache ist ein weiterer, innovativer Vertriebsansatz, der in der Open-Finance-Ära immer wichtiger wird. Dank des Zugangs zu umfangreichen Finanzdaten können Vermittler das Verhalten und die Bedürfnisse ihrer Kunden genauer analysieren und auf dieser Basis individualisierte Angebote erstellen.

Ein Praxisbeispiel ist die Anwendung von Algorithmen, die das Ausgabeverhalten eines Kunden analysieren und darauf basierend Optimierungsvorschläge unterbreiten. Ein Vermittler könnte beispielsweise erkennen, dass ein Kunde überdurchschnittlich hohe Ausgaben für Versicherungen hat und ihm daraufhin eine günstigere, aber dennoch adäquate Alternative vorschlagen. Ebenso könnten Sparpotenziale in anderen Bereichen identifiziert und dem Kunden entsprechende Maßnahmen empfohlen werden. Diese personalisierte Ansprache steigert die Relevanz der Beratung und erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsabschlusses.

Automatisierte Beratung und digitale Vertriebswege

Schließlich gewinnt die automatisierte Beratung über digitale Vertriebswege zunehmend an Bedeutung. Robo-Advisor-Angebote und andere digitale Beratungsplattformen haben in den letzten Jahren einen enormen Zulauf

erfahren, da sie kosteneffiziente und skalierbare Lösungen für die Vermögensberatung bieten. Denn viele Kunden schätzen heute die Kombination einer klassischen Vermögensverwaltung mit einer aktiven Verwaltung von Einzeltiteln auf digitaler Basis. Sie profitieren hierbei von einem unkomplizierten Anmeldeprozess ganz ohne Papier. Für unabhängige Vermittler bedeutet dies, dass sie ihre Dienstleistungen um automatisierte Beratungstools erweitern können, um ein breiteres Publikum zu erreichen. Ein konkretes Beispiel ist die Integration eines Robo-Advisors in das eigene Dienstleistungsportfolio. Ein solcher Robo-Advisor kann auf Basis der vom Kunden bereitgestellten Finanzdaten automatisch Anlagevorschläge machen, die den individuellen Bedürfnissen und Risikoprofilen des Kunden entsprechen.

Aus Sicht unabhängiger Berater ist es auch wichtig, ihre Kunden auf die verschiedenen Arbeitsweisen der beliebten Plattformen hinzuweisen: Am Markt gibt es sowohl Anbieter, deren Investmententscheidungen von einem Algorithmus vorgegeben werden, als auch Angebote, wo Kapitalmarktexpertinnen und –experten diese Aufgabe übernehmen. Der Vermittler kann schließlich deren Vorschläge validieren und gegebenenfalls anpassen. Dies ermöglicht es, auch Kunden mit geringeren Anlagebeträgen eine hochwertige Beratung anzubieten, die bislang vielleicht nicht wirtschaftlich gewesen wäre.

Fazit

Die Entwicklungen im Bereich Open Finance bieten unabhängigen Vermittlern von Finanzprodukten zahlreiche neue Möglichkeiten, ihre Vertriebsansätze zu innovieren und auszubauen. Wichtig ist dabei, in Bezug auf die regulatorischen Entwicklungen auf dem Laufenden zu bleiben. Denn einen umfassenden Rechtsrahmen, ähnlich dem, der durch die Zweite Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Services Directive 2 - PSD2) geschaffen wurde, gibt es aktuell noch nicht.

Aber gerade die PSD2 zeigt, wohin die Reise geht: Beliebte Vergleichsportale sehen in Zeiten von Open Banking die Zahlungsvorgänge ihrer Kunden und sind in der Lage, ihnen attraktive Produktalternativen anzubieten. Kommt es zum Abschluss, ist dieser Bestand für den Vermittler des ursprünglichen Vertrages verloren.

Deshalb ist bereits heute klar: Open Finance wird grundsätzlich den Anbieterwechsel weiter vereinfachen und in der Folge zu einer noch viel höheren Wechselbereitschaft führen als heute. Vermittler sind deshalb gut beraten, die oben skizzierten Möglichkeiten auf Basis der EU-Initiative zu nutzen, um ihre Geschäftsmodelle zu überarbeiten, sich neu zu positionieren und in der komplett offenen Finanzwelt zu den Profiteuren zu zählen.

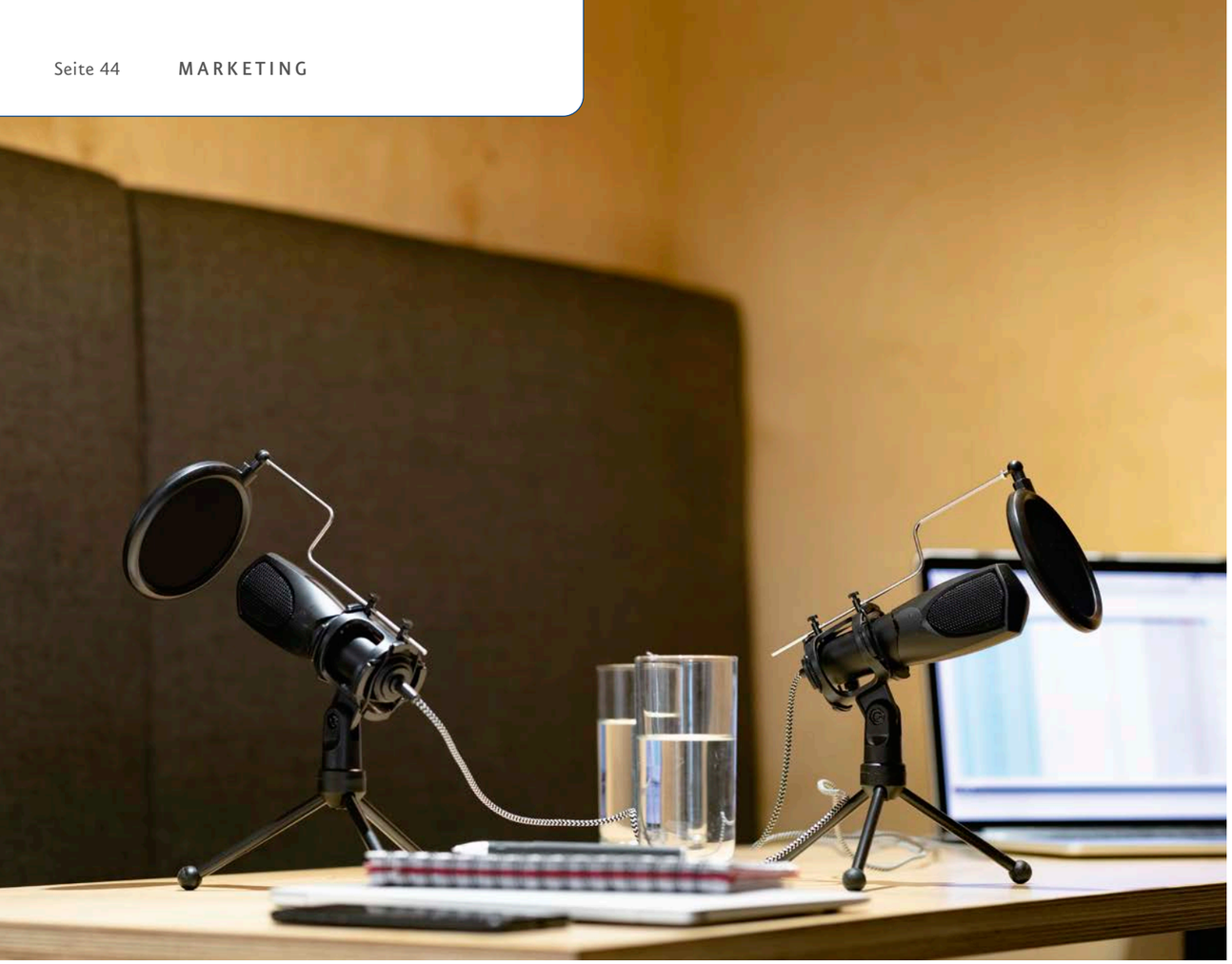
Die Vorschläge der EU-Kommission für ihre Open-Finance-Initiative liegen dazu bereits auf dem Tisch - inklusive der Verordnung mit Namen "Framework for Financial Data Access Regulation", kurz FIDA. Wir gehen aktuell davon aus, dass das Regelwerk 2027 in Kraft treten und Open Finance für den Vertrieb im positiven Sinne einen disruptiven Charakter haben wird.

Hinweis: Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das Basisinformationsblatt (PRIIPs KID), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. 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. Die in dieser Marketing-Anzeige beschriebenen Fonds können in verschiedenen EU-Mitgliedsstaaten zum Vertrieb angezeigt worden sein. Anleger werden drauf hingewiesen, dass die jeweilige Verwaltungsgesellschaft beschließen kann, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Anteile Ihrer Fonds getroffen hat, gemäß der Richtlinie 2009/65/EG und Art. 32 a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Alleinige verbindliche Grundlage für den Erwerb des betreffenden Fonds sind die o.g. Unterlagen in Verbindung mit dem dazugehörigen Jahresbericht und/oder dem Halbjahresbericht. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der DJE Kapital AG wieder. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit, ohne vorherige Ankündigung, ändern. Alle Angaben dieser Übersicht sind mit Sorgfalt entsprechend dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung gemacht worden. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch keine Gewähr und keine Haftung übernommen werden.

THORSTEN SCHRIEBER



Thorsten Schrieber ist seit 2018 Mitglied im Vorstand der DJE Kapital AG und verantwortet die Bereiche Vertrieb (Institutional, Wholesale, Retail), Sales Support sowie Marketing und PR und Investment Operations. Bereits zwischen 2001 und 2007 war er für die DJE Kapital AG sowie die DJE Investment S.A. als Vorstand für Vertrieb und Marketing tätig.



Patriarch Power Podcast

Gebündeltes Expertenwissen in unter 15 Minuten

Ein Gastbeitrag von Thore Ziebell



Seit über einem Jahr gibt es das Podcastformat „PPP - Patriarch Power Podcast“ bei Spotify und in der Apple Podcast App zum kostenfreien Download oder Stream, sowie auf der Website der Patriarch Multi-Manager GmbH.

Zielgruppe sind Makler, Finanzberater und Fondsstrategen, die auf dem neuesten Stand der Finanzmärkte bleiben möchten und nach neuen Ansätzen für die Beratung ihrer Kunden suchen, und dabei ihre Zuhörer mit fundierten Informationen und praxisnahen Tipps im Bereich der Finanzen versorgen wollen.

Einmal im Monat sprechen Martin Evers von der Patriarch Multi-Manager GmbH und Moderator Thore Ziebell über aktuelle Themen am Finanzmarkt. Was ist im letzten Monat Spannendes und Erwähnenswertes an den Börsen passiert? Womit rechnen die erfahrenen Marktteilnehmer im Folgemonat? Und was sind aktuell besonders empfehlenswerte, intelligente und zeitgemäße Anlageformen?

In knackigen, maximal 15 Minuten sprechen die beiden Nordlichter miteinander und schalten regelmäßig Fachfrauen und Fachmänner aus ganz Europa als Gäste, die ihre Expertise zu den behandelten Episodenthemen einbringen, per Telefon dazu.

In den letzten Folgen wurde beispielsweise das Thema ELTIF 2.0 von Björn Drescher erläutert, eine Software für Früherkennung von Börsentrends von Fabian Förtsch präsentiert, oder ausführlich über die aktuellen Rohstofftrends mit Dana Kallasch gesprochen.

Auch Einblicke in die regulatorische Zukunft werden von Fachleuten präsentiert und deren Auswirkungen beleuchtet. Ulrich Harmssen, von der Com-4Finance, hat dazu die derzeitigen Pläne der EU-Kommission zur „Retail Investment Strategy“ erläutert, welche den Beratern voraussichtlich ab 2025 ins Haus steht.

Der Patriarch-Power-Podcast hat sich erfolgreich als eine wertvolle Informationsquelle für Finanzinteressierte etabliert. Die Kombination aus fundiertem Fachwissen und kontinuierlicher Themenaktualisierung hat dazu beigetragen, die Reichweite und das Interesse des Podcast stetig zu vergrößern.

Für die kommenden Monate ist geplant, die Strategie weiter zu verfeinern und die Interaktion mit den Zuhörern zu erhöhen, um deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen.

Sie kannten den Patriarch Power Podcast bisher gar nicht? Dann ist es allerhöchste Zeit nun endlich mal reinzuhören. Es lohnt sich garantiert!

Haben auch Sie Themenwünsche, die Martin Evers und Thore Ziebell in ihr Podcastformat „PPP“ aufnehmen dürfen? Dann lassen Sie es die Beiden wissen. Sie freuen sich über Ihre Ideen und Kontaktaufnahme hierzu unter: info@patriarch-fonds.de

Patriarch Power Podcast

THORE ZIEBELL



Thore Ziebell ist gelernter Bankkaufmann, studierter Journalist, hospitiert u.a. bei Markus Lanz und ist seit fünf Jahren Moderator auf Messen, Veranstaltungen und in Podcasts. Mittlerweile betreut er 6 verschiedene Podcastformate als technischer Host oder Moderator und hat mit seinem eigenen Podcast "Thores Tea Time Tour" bereits 200 Interviewfolgen produziert - mit u.a. Joey Kelly, Daniel Günther oder Philipp Westermeyer von OMR.

MARTIN EVERS



Vertriebsleiter
Patriarch Multi-Manager GmbH



Lithium:

Zwischen Schlüsselrohstoff und Kontroversen

Ein Gastbeitrag von Dana Kallasch

Lithium ist ein zentraler Rohstoff für die Energiewende, den technologischen Fortschritt und das industrielle Wachstum. Seine Gewinnung ist jedoch umstritten, da sie erhebliche ökologische und soziale Fragen aufwirft. Der Abbau aus hartem Gestein oder Sole geht oft mit hohem Wasserverbrauch, Landnutzungskonflikten und dem Einsatz schädlicher Chemikalien einher. Dies verdeutlicht die dringende Notwendigkeit, nachhaltigere Abbaumethoden zu entwickeln.

Trotz der großen Bedeutung für die Zukunftstechnologien hat der Lithiumsektor in den letzten Monaten erhebliche Verluste verzeichnet, und die Aktien von Lithiumunternehmen sind stark gefallen. Interessanterweise geschah dies trotz eines Mangels an negativen Nachrichten aus der Industrie, was darauf hindeutet, dass Investoren den Sektor momentan meiden. Dennoch zeigen Brancheninformationen, dass weiterhin langfristige Lieferverträge abgeschlossen werden, und chinesische Unternehmen kaufen auch minderwertiges Lithium.

Ein zentrales Problem ist die Diskrepanz zwischen der Wahrnehmung der Investoren und der tatsächlichen Marktlage. Die Zurückhaltung der Investoren könnte durch die Kommunikationsstrategien der Automobilhersteller in Europa und den USA beeinflusst sein. Während in Europa der Umstieg auf Elektrofahrzeuge durch Hybridfahrzeuge verzögert wird, hat China bereits weitgehend auf Elektromobilität umgestellt und eine marktbeherrschende Position erreicht. Unternehmen wie BYD und Xpeng führen den Markt an, während europäische Hersteller Schwierigkeiten haben, diesen Vorsprung aufzuholen. Strafzölle auf chinesische E-Autos werden wenig daran ändern.

China dominiert nicht nur den Markt für Elektrofahrzeuge, sondern hat auch technologisch und strategisch die Nase vorn. Die Verfügbarkeit standardisierter Teile, umfassende Vernetzung und Datensammlung, in der nur Tesla mithalten kann, verschaffen China erhebliche Vorteile. Zudem liegt China in der Batterietechnologie und beim Zugang zu Rohstoffen weit vorne. Europäische Autobauer scheinen ihre Zukunft zu verschlafen, während China sich langfristig günstiges Lithium sichert.

Trotz der aktuellen negativen Marktstimmung wird erwartet, dass die Nachfrage nach Lithium bis 2030 stark ansteigt. Die Versorgung bleibt jedoch unklar, da neue Quellen schwer zu erschließen sind. Dies führt zu der Frage: Lassen sich Rohstoffabbau und Nachhaltigkeit überhaupt in Einklang bringen?

Der Gedanke an Rohstoffabbau weckt oft Assoziationen von Umweltzerstörung, Kinderarbeit und Ausbeutung. Diese Bedenken sind nicht unbegründet und haben zu einem schlechten Image der Rohstoffförderung beigetragen. Während Rohstoffabbau immer ein Eingriff in die Natur ist, möchten die Menschen dennoch nicht auf moderne Güter wie Smartphones, Laptops und Elektroautos verzichten. Die Herausforderung besteht darin, den eigenen Nutzen mit dem Schutz der Umwelt in Einklang zu bringen.

Ist nachhaltiger Rohstoffabbau also möglich? Bei den Minengesellschaften, in die der Structured Solutions Next Generation Resources Fund investiert, lautet die Antwort: Ja. Für die Commodity Capital AG als Asset Managerin ist dies sogar Pflicht. Die Firma hat die Principles for Responsible Investment (PRI) der UN unterzeichnet und investiert nur in Unternehmen, die ethische und ökologische Standards einhalten. Dabei spielen Besichtigungen vor Ort und gründliche Recherchen eine entscheidende Rolle. Die Fondsmanager überzeugen sich persönlich von den Bedingungen und prüfen, ob sich die Minenbetreiber in der Region engagieren und positiv auf die lokale Bevölkerung einwirken, etwa durch die Schaffung von Arbeitsplätzen, Verbesserungen der Wasserversorgung oder Unterstützung im medizinischen Bereich.

Nachhaltiges Investieren im Rohstoffsektor kann eine Win-Win-Situation schaffen, da es sich direkt auf die Wirtschaftlichkeit der Minen auswirkt. Ein positives Verhältnis zur lokalen Bevölkerung kann Streiks und andere Betriebsstörungen verhindern, wodurch der Minenbetrieb reibungsloser verläuft. Umweltstandards, die eine möglichst geringe Wasser- und Bodenkontamination sicherstellen, sind ebenfalls von großer Bedeutung. Ein auf Nachhaltigkeit ausgerichtetes Konzept sichert den langfristigen Erfolg einer Mine und gewährleistet eine harmonische Koexistenz mit der Umwelt und der Bevölkerung.

Interessanterweise können Eingriffe in die Natur auch positive Effekte haben, etwa durch die Renaturierung der Landschaft nach dem Abbau, was Wasserspeicher schafft, die sowohl der lokalen Tierwelt als auch der Landwirtschaft zugutekommen. Rohstoffförderung bleibt unerlässlich für die Sicherung und Verbesserung der Lebensstandards, sie ist aber auch wirtschaftlich attraktiv. Die Experten der Commodity Capital AG prüfen deshalb nicht nur die ökologischen und sozialen Aspekte, sondern auch die wirtschaftliche Nachhaltigkeit der Minen, um die besten Investitionsmöglichkeiten zu identifizieren.

Der Structured Solutions Next Generation Resources Fund (WKN HAFX4V) setzt auf regionale Diversifizierung und investiert in verschiedene Stadien des Minenbetriebs. Das frühe Engagement in aussichtsreiche Unternehmen kann besonders lukrativ sein, da sich das Rendite-Risiko-Verhältnis über die Zeit positiv entwickelt. Gründliche Prüfung der ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Kriterien ist dabei unerlässlich.

Für antizyklische Investoren könnte die aktuelle Marktsituation eine seltene Gelegenheit darstellen, von der Diskrepanz zwischen Marktstimmung und tatsächlicher Lage zu profitieren. Die langfristigen Aussichten für den Lithiumsektor sind positiv, und es ist nur eine Frage der Zeit, bis sich dies auch in den Aktienkursen widerspiegelt.

DANA KALLASCH



Gründerin und CEO Commodity Capital AG

commoditycapital
invest in real assets



Fünf Eisen im Feuer –
gelingt der finale Coup?

Alljährlich im September wirft die große Cash.Gala rund um die Vergabe der beliebten Financial Advisors Awards ihre Schatten voraus. Auch im Jahr 2024 mit sehr erfreulichen Vorboten für die Patriarch Multi-Manager GmbH. Gleich fünf (!) Finanzkonzepte aus dem von der Frankfurter Fondsboutique verantworteten Produktuniversum haben den Sprung unter die letzten Nominierten in ihrer jeweiligen Produktklasse geschafft. Was für ein durchgängiger Qualitätsbeweis für die Patriarch-Ideen durch die Award-Fachjury.

In der Klasse Investmentfonds beinahe „unter sich"

Ein ziemliches Novum dürfte die Patriarch dabei in ihrer Paradedisziplin und Kernkompetenz, der Rubrik „Investmentfonds", an den Tag legen. Aus den vielen Tausend Investmentfonds in Deutschland stellt die Patriarch-Produktfamilie sage und schreibe 3 von 5 Finalisten! Das dürfte wohl auch über alle Vorjahre hinweg ziemlich einzigartig und ein echtes Ausrufezeichen sein. Mitnominierte außerhalb der „Patriarch-Welt" sind zwei Konzepte aus den Häusern Acatis und Carmignac.

Ausgewählt wurde zum einen der Mediolanum Best Brands India Opportunities (A3D8BB). Ein Fonds zur richtigen Zeit, der die Wachablösung Chinas durch Indien begleitet. Mit Goldman Sachs und 360One teilen sich das Management der erfolgreichste bisherige Manager für indische Aktien sowie der beste lokale indische Vermögensverwalter. Ein Power-Duo, welches auch im laufenden Jahr nach nur 8 Monaten schon wieder 22% Plus für die zahlreichen investierten Anleger generiert hat. Für Kapitalanleger gilt – Indien ist zu bedeutend und groß, um nicht dabei zu sein. Gilt das für die Cash-Jury auch?

Nr. 2 ist der Patriarch Classic TSI Fonds (HAFX6Q), der zu seiner Auflage vor über 10 Jahren mit der Übergabe des Fondsmanagements an das quantitative TSI-System in Sachen „Künstliche Intelligenz" eindeutig seiner Zeit voraus war. Damals Vision, heute bewiesene Erfolgsstory mit beeindruckenden Ergebnissen. Alle in der Behavioral Finance beschriebenen menschlichen Schwächen wie Gier, Angst usw. eliminiert der TSI-Fonds mit seinem klar strukturierten Ansatz, wie 80% Trefferquote aus über 3400 Aktientrades eindeutig belegen. Anderer reden über KI – der Patriarch Classic TSI IST seit Jahren angewandte KI!

Und auch der dritte Nominierte kommt mit dem RLC Global Dynamic (WKN: A1XBKZ) aus der Familie der Patriarch-Mandatspartner. Auch dieser offensive Mischfonds hat sich seine Nominierung mehr als verdient, denn wie wäre es mit einem Fonds, der per Stichtag 31.8.2024 sowohl im Jahresvergleich, als auch im 2- und 5-Jahresvergleich, immer konstant herausragende Renditen für seine Anleger erwirtschaftet hat? Damit zählte der Fonds auch immer konstant zu den besten 5% seiner gesamten Peergroup. Er erwirtschaftete dabei in der 5-Jahresperformance das 4fache des Mittelwertes seiner Mitbewerber in derselben Peergroup über 5 Jahre an Rendite. Das glauben Sie nicht? Dann wird es allerhöchste Zeit, dass Sie sich den Fonds aus dem Hause Rosenberger, Langer & Cie. einmal näher anschauen. Nicht umsonst hat der Fonds in den letzten Jahren gleich drei goldene Bullen erhalten. Und beim Cash. Financial Advisors Awards ist der Fonds bereits zum zweiten Mal nominiert. Eine Leistung, die aus der Patriarch-Welt ansonsten nur der TSI-Fonds bereits geschafft hat.

Ein viertes Ass in der Rubrik der „Themenfonds" im Rennen

Und nochmal Mediolanum. Auch der grüne Vorzeigefonds des Multi-Manager-Hauses, der Mediolanum Best Brands Future Sustainable Nutrition Fund (A3D8BD) hat es in die elitäre Vorauswahl im Bereich „Themenfonds" geschafft. Der innovative Fonds gemäß Artikel 9 der Transparenzverordnung hat sich komplett einer der größten Herausforderungen der Zukunft verschrieben. Nämlich, wie man es schafft, über sinnvolle Investments den Hunger in der Welt zu bekämpfen, die stetig wachsende Weltbevölkerung verlässlich zu ernähren und dabei den Austausch an Treibhausgasen merklich zu reduzieren. Ein Jahrhundertprojekt – daher kein Wunder, dass der Cash-Jury dieser Fondsansatz besonders imponiert hat. Der Fonds tritt an gegen zwei weitere Konzepte der Gesellschaften Ökoworld und Swisscanto.

Wer macht das Rennen?

Wir trauen uns nicht zu, eine Tendenz abzugeben, welchem der vier Konzepte wohl der finale Coup gelingen könnte. Alle Investmentstrategien sind absolut außergewöhnlich und alle vier Finanzkonzepte sind erfolgreich für ihre Investoren. Eine wirklich schwierige Entscheidung. Daher ist es ein wenig schade, dass sich die Patriarch-Konzepte teilweise nun selbst Konkurrenz machen müssen wie in der Rubrik „Investmentfonds". Dafür haben sie aber immerhin eine 60% Chance, für die Frankfurter Fondsboutique den Award in genau dieser stets so umkämpften Klasse am Ende verdienter Maßen entgegen nehmen zu dürfen und damit sogar aus dem Vorjahr zu verteidigen! Schließlich gewann im Jahr 2023 der Mediolanum Best Brands Circular Economy Fund (A3C9ZT) den Titel des besten Investmentfonds 2023!



Das Sahnehäubchen kommt von der Versicherungsseite

Komplett rund macht das Bild noch eine zusätzliche Nominierung auf der Versicherungsseite. In dieser Sparte hat es mit der JustInvest der AXA (im Patriarch-Universum namentlich die A&A Superfonds-Police) abermals ein Patriarch-Produktkoffer-Konzept in die Endauswahl der letzten Vier geschafft, welches gerade erst 5 Monate in der neuen Tarifaufstellung am deutschen Markt ist! Eigentlich aber keine echte Überraschung, denn das extrem flexible Konzept der JustInvest-Police wurde in der Konzeptionsphase intensiv von Vermittlerseite beraten und begleitet, und setzt insbesondere kostenseitig und vom Fondsuniversum her ein Ausrufezeichen am deutschen Versicherungsmarkt. Den Beleg erhält man insbesondere, wenn man durch die üblichen Tarifvergleichsportale scrollt. Dort findet sich der neue Tarif bei jedem Portal immer unter den Top 5 bei gleichzeitig bestätigter, herausragender Produktqualität. Und so viele Innovationen hat der Fondspolicenmarkt ja in den letzten Jahren eher nicht hervorgebracht. Somit eine schöne, externe Bestätigung für das zweite Versicherungs-Herzblut-Projekt der Patriarch neben dem Mediolanum Life Plan. Mit im „Verlosungstopf" in der Kategorie „Fondspolicen" sind Versicherungslösungen von LV 1871, Swiss Life und DF Deutsche Finance Solution.

Nun gilt es, Daumen zu drücken

Man darf also gespannt sein, wer am 20.9.2024 in Hamburg auf der Cash.Gala am Ende das Rennen gemacht haben wird. Aber mit fünf Eisen im Feuer sollte doch hoffentlich wenigstens einer Finanzlösung der finale Ritterschlag vergönnt sein. Dazu gilt es, der Patriarch kräftig die Daumen zu drücken.

Sei es aber, wie es ist – von der qualitativen Breite über das jeweilige Produktuniversum hat die Patriarch in jedem Fall auch im Jahr 2024 eindeutig wieder Maßstäbe gesetzt. Ein Signal an die Konkurrenz, von welchem selbst viele und deutlich größere Häuser nur träumen können.

Die Turnaround- Story 2023/2024:
Vermögensmanagement mit Stiftungsfokus

Von den Anforderungen einer Stiftung an ein zeitgemäßes Vermögensmanagement bis hin zur konkreten Umsetzung. Dirk Fischer, Klaus Stüllenberg und Markus Kaiser zeigen eindrucksvoll auf, wie eine enge Zusammenarbeit zwischen Produktanbieter, Investor und Fondsberater zum Erfolg führt.

Vor 18 Monaten trafen sich auf Initiative von Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi Manager GmbH, Klaus Stüllenberg, Vorstandsvorsitzender der gleichnamigen gemeinnützigen Stiftung für Kriminalprävention aus Münster, und ETF-Experte Markus Kaiser von der Greiff capital management AG. Anlass war die geplante Neuausrichtung des ETF-Dachfonds Patriarch Vermögensmanagement B (WKN: A0EQ04). Dabei sollten nicht nur die Anforderungen vermögender privater, sondern auch die institutioneller Anleger und von Stiftungen berücksichtigt werden. Die Entwicklung von Finanzprodukten erfolgt am besten im direkten Austausch mit Vertretern der Zielgruppen, da waren sich die Protagonisten schnell einig. Für den Erfolg gilt, zunächst den Bedarf der Investoren zu verstehen, darauf die Managementstrategie auszurichten – und schlussendlich auch abzuliefern!

Konkrete Anforderungen einer Stiftung

Vermögensmanagement bedeutet mehr als eine Zusammenstellung verschiedener Investments, wie es bei vielen Stiftungen heute noch der Fall ist. „Im Idealfall investieren wir in ein global ausgerichtetes, diversifiziertes Portfolio, dessen Investmentprozesse nachvollziehbar regelbasiert aufgesetzt sind, bei dem die Volatilität geringer ist als die des Marktes und die Chancen nicht durch fortlaufendes Absichern begrenzt sind – den Fuß im richtigen Moment von der Bremse zu nehmen, gelingt nämlich nur selten und vor allem nicht kontinuierlich“, beschreibt Klaus Stüllenberg seine Vorstellungen von einem leistungsfähigen Investment. Dabei kann der Stifter auf einen langjährigen Erfahrungsschatz zurückgreifen, schließlich verantwortet er seit mehr als zehn Jahren sehr erfolgreich die Vermögensverwaltung der Körperschaft, handelt für sich und ein Family Office und steht im ständigen Austausch mit Entscheidern in gleicher Position, Fondsgesellschaften und Vermögensverwaltern. „Erstaunlich ist, dass unsere Kernanforderungen nur im aufwendigen Zusammenstellen unserer eigenen Depots realisierbar sind“ berichtet Stüllenberg. „Selbst bei externen Vermögensverwaltern muss ich mich für eine vorgegebene Strategie entscheiden oder für eine individuelle Betreuung so viele Vorgaben setzen und im Prozess Entscheidungen treffen, dass ich es auch gleich wieder selbst machen kann“, so Stüllenberg weiter. „Im Schnitt von 10 Jahren erwarte ich eine Performance von >= 6% p.a., davon >3% ausgeschüttet, den Aufbau einer Ausschüttungsreserve, ein regelbasiertes Rebalancing, möglichst über Gewinnmitnahmen und antizyklisches Reinvesting, im Idealfall ein ergänzendes, regelbasiertes, glättendes, markneutrales Overlay“, konkretisiert der Stifter die Anforderungen an das Kerninvestment seiner Kapitalanlage.

Herausforderung angenommen

Mit mehr als 25 Jahren Investment-Erfahrung gehört Markus Kaiser zu den erfolgreichsten Fondsmanagern und steht wie kein anderer für ETF-basierte Anlagestrategien. Bereits 2007 startete er den ersten ETF-Dachfonds, für dessen Konzeption und Performance er mehrfach ausgezeichnet wurde. Darauf aufbauend folgten zahlreiche Spezialstrategien, auch für Institutionelle Investoren und Pensionskassen, bei denen passive ETFs im Mittelpunkt einer aktiven Anlagestrategie standen. „Die Anforderungen der Stüllenberg-Stiftung passten vom ersten Moment an perfekt zu meiner Investmentphilosophie“ beschreibt Markus Kaiser den Ausgangspunkt der heutigen Zusammenarbeit. „Ich habe zugehört und verstanden. Die gemeinsame Zielsetzung war schließlich Motivation genug, ein leistungsfähiges Anlagekonzept für Stiftungen im Patriarch Vermögensmanagement zu entwickeln und umzusetzen“, so Kaiser weiter.

Positive Bilanz nach 12 Monaten

Im April 2023 nahm der Turnaround seinen Anfang, immerhin schleppt das Patriarch Vermögensmanagement eine unspektakuläre Historie mit sich.

Nach mehr als 16 Monaten kann eine positive Bilanz gezogen werden. Der Turnaround ist gelungen, die Performance seit dem Strategiewechsel beträgt 13,2%, das entspricht 9,7% p.a.. Im November 2023 wurden wie angekündigt 4% ausgeschüttet und die 1-Jahres Volatilität liegt gerade einmal bei 8,5% p.a.!

Die Erfolgsstrategie

Im Kern dominieren die westlichen Industrieländer das Portfolio, doch es wird auch in aufstrebende, wachstumsstarke Schwellenländer investiert, um ganzheitlich von der weltweiten Wirtschaftsleistung zu profitieren. Die Gewichtung in Aktien-, Anleihen- und Geldmarkt-ETFs wird aktiv und dynamisch an der Marktentwicklung ausgerichtet. Neben der Marktstimmung und Volatilität analysiert Kaiser vor allem die Trends in den Anlageklassen und Märkten auf pro- und antizyklische Signale und bewertet diese systematisch. Unter Berücksichtigung eines strikten Risikomanagements, das sich schon in Krisenzeiten, u.a. während der globalen Finanzmarktkrise 2008 bewährte, wird das Portfolio kontinuierlich mit den aussichtsreichsten ETFs bestückt. Darüber hinaus verfügt der Fonds über eine langjährig erprobte, aktive, derivative Handelsstrategie, mit der marktneutral Zusatzerträge erwirtschaftet werden können, die keine Wechselwirkung zum Portfolio oder Aktienmarkt aufweisen. Die dekorrelierte Handelsstrategie basiert auf einer regelbasierten Chancenbewertung durch voneinander sequentiell lernenden Algorithmen, die auf täglicher Basis ausgewertet werden und Kauf-, Verkauf- oder neutrale Signale auf den deutschen Aktienindex DAX generieren.

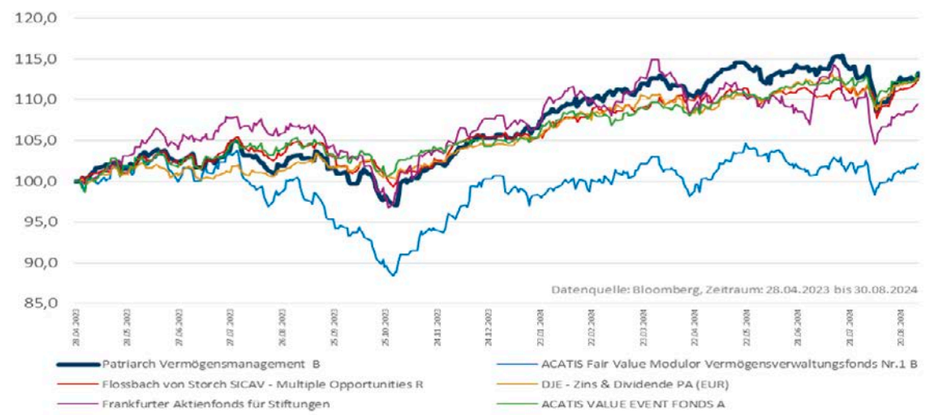
Fazit: Der Patriarch Vermögensmanagement B erfüllt die Anforderungen der Stüllenberg-Stiftung vollends und hat aus dem Stifter Klaus Stüllenberg längst einen überzeugten Investor gemacht. Als Kerninvestment steht der Fonds heute im Mittelpunkt der Vermögensanlage seiner Stiftung. Und auch Dirk Fischer ist überzeugt: „Der Fonds wurde an den Bedürfnissen von Stiftungen ausgerichtet und eignet sich als Basisinvestment für private und institutionelle Anleger, die langfristige Anlageziele verfolgen und neben dem Vermögenszuwachs auch Wert auf einen realen Vermögenserhalt legen. Stabile, jährliche Ausschüttungen aus Dividenden, Zinsen und Kursgewinnen ermöglichen Anlegern, regelmäßig über erwirtschaftete Erträge zu verfügen“.

Patriarch Vermögensmanagement B
ISIN: LU0219307419, WKN:A0EQ04

GRAFIK 1 **Verlauf Patriarch Vermögensmanagement vor und nach Strategieanpassung**



GRAFIK 2 **Patriarch Vermögensmanagement seit Neuaufstellung vs. gängige Mitbewerber**





„Ein Fondspolicenangebot, das nicht wiederzuerkennen ist!“

Ein Interview mit Finanzberater Jürgen Schmautz

In der letzten performer-Ausgabe (Seite 58-59) verwies Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer als Vertriebstipp begeistert auf die per 15.4.2024 gestartete neue Fondspolicengeneration der AXA mit Namen JustInvest. (In der Patriarch-Welt läuft die neue JustInvest wegen des um Patriarch-Fondslösungen erweiterten Fondsuniversums zusätzlich unter dem Namen A&A Superfonds-Police. Ebenfalls in erneuerter Form mit allen Verbesserungen – Anmerkung der Redaktion) Fischer sprach von einer Kampfansage an die Versicherungskonkurrenz.

Aber ist das auch wirklich so? Ein halbes Jahr nach Vertriebsstart hat unsere Redaktion nun ebenfalls mal nachgehört, wie das neue Konzept im Markt ankommt. Und das tun wir natürlich direkt an der Quelle, beim Finanzberater. performer sprach dazu mit Vermittler Jürgen Schmautz (Finanz.Hausse Versicherungsmakler GmbH & Co.KG) aus Pfaffenhofen:

performer: Herr Schmautz, wir haben uns Sie offen gesagt nicht ganz zufällig ausgewählt. Wie wir recherchiert haben, brachten Sie vor etlichen Jahren einiges an Fondspolicengeschäft zur AXA, doch zuletzt einige Jahre nicht mehr. Seit JustInvest am Markt ist, hat sich dieses Bild jedoch wieder deutlich in Richtung AXA gedreht. Was hat sich also durch JustInvest verändert?

Schmautz: Diese Frage ist recht einfach zu beantworten. Zum einen liegt es an der hervorragenden und transparenten Kostenstruktur der neuen JustInvest-Police und den vielen, flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten. Auch hier mit günstigen oder gar keinen Kosten, je nachdem, um welche Vertragsänderung es sich handelt. Zum anderen aber auch, dass für Zuzahlungen nun endlich kein neuer Vertrag mehr vonnöten ist, sondern dass das neue Guthaben direkt dem bestehenden Vertrag zugeordnet wird.

Ebenso ist die Option einer längeren Vertragslaufzeit bis zum 85. Lebensjahr ein wichtiger Faktor. Somit kann man die JustInvest nun fast als Methusalem-Police bezeichnen.

Was mir besonders gut beim neuen AXA-Tarif gegenüber vielen Mitbewerbern gefällt, ist, dass dem Kunden lediglich transparente 0,15% p.a. direkt vom Fondsguthaben (Gammakosten) ohne Rückvergütung entnommen wird. Während andere Anbieter dagegen 0,4% p.a. entnehmen und aus diesen Fondsrückvergütungen dem Kunden dann jedoch einen Teil davon wieder ins Fondsguthaben zurückzahlen, damit sie mit ihrer Solvency II Quote besser dastehen. Hier stört mich, dass die Entnahme aus dem Fondsguthaben vertraglich verankert ist, die positive Rückvergütung an den Kunden jedoch nicht. Somit kann der Versicherer die „Tür“ für den Versicherten jederzeit schließen und muss weder Makler noch Kunden informieren. Auf diese Weise ziehen sich quasi die Anbieter ein kostenloses Darlehen vom Kunden aus dessen Fondsguthaben, ohne aber die Verpflichtung, dieses zurückzahlen zu müssen.

performer: Hat es neben den von Ihnen aufgezeigten Punkten vielleicht auch an der Betreuungsqualität der AXA gelegen?

Schmautz: An dieser Stelle möchte ich tatsächlich mal eine Lanze für Stefan Johannes Schreiber und Dirk Fischer brechen. Über all die Jahre, in denen ich nun kein Geschäft zu AXA, und damit auch in die in der Police beinhalteten Patriarch-Fonds gebracht habe - im direkten Fondsgeschäft tue ich das ja weiterhin rege – beispielsweise in den Patriarch Classic TSI - hat dies unserer freundschaftlichen Beziehung und auch der professionellen Zusammenarbeit und dem Austausch keinerlei Abbruch getan. Die vertrauensvolle und kompetente Verbindung zwischen uns war stets unabhängig davon, ob wir geschäftlich gerade intensiver oder auch mal gar nicht miteinander gearbeitet haben. Und über JustInvest werden beide Ebenen der Beziehung nun ja eh wieder zusammengeführt. Dafür möchte ich mich über die letzten Jahre bei Dirk Fischer und Stefan Johannes Schreiber ausdrücklich bedanken!

performer: Neben der offensichtlichen Hauptverbesserung, der Kostensituation durch JustInvest, hat die AXA aber noch viele weitere Veränderungen bei JustInvest vorgenommen. Was spricht Sie davon zusätzlich besonders an, Herr Schmautz?

Schmautz: Die stark verbesserte und umfangreiche Fonds- und ETF-Auswahl. Es sind aktuell 120 Anlagemöglichkeiten, davon 30 ETFs. Somit ist sogar das Abdecken sämtlicher Branchen über das Fondsuniversum der Police möglich. Was dem Kunden zusätzlich zugutekommt, ist, dass hier ausschließlich sogenannte kostengünstige, institutionelle Fondstranchen zur Auswahl hinterlegt sind, so dass die Gesamtpolicenkosten darüber auch deutlich gesenkt werden. Dies kann man in der Liste der verfügbaren Fonds oder in der Berechnungssoftware sehr transparent nachvollziehen.

Wenn sich ein Vermittler nicht durch das gesamte Fondsuniversum „wuseln“ möchte, steht ihm zusätzlich der Fondsnavigator der AXA zur Verfügung, den er mit dem Kunden durchgehen kann. Oder natürlich alternativ auch die gemanagten Investmentlösungen aus dem Hause Patriarch.

performer: Nun arbeiten Sie ja innerhalb der Firma Finanz.Hausse in einer Maklergemeinschaft im Versicherungsbereich. Dabei tauschen Sie sich zu den Produktvorlieben zwar untereinander aus, doch jeder von Ihnen agiert autark. Sind Sie ein Einzelfall, Herr Schmautz? Oder haben auch die Kollegen eine positive Meinung zu JustInvest und das neue Produkt bereits angenommen?

Schmautz: Das Produkt wurde auch von meinen Kollegen sehr wohlwollend aufgenommen. Da bin ich kein Einzelfall. Die Fakten sprechen einfach überzeugend für sich.

performer: Im Rahmen unserer Recherche haben wir uns mit der Positionierung der neuen JustInvest in allen renommierten Versicherungsvergleichsprogrammen beschäftigt. Durch die Bank taucht die A&A Superfonds-Police bzw. JustInvest immer unter den Top 5 auf. Das war in der vorherigen Tarifwelt noch ganz anders. Daher würde uns interessieren, ob der neue AXA-Tarif auch bei Ihnen andere Anbieter bzw. vorherige Produktfavoriten verdrängt hat? Und wenn ja welche, Herr Schmautz?

Schmautz: Natürlich hat die AXA JustInvest den vorherigen Anbieter verdrängt. Das liegt zum einen daran, dass der andere Versicherer seine Kostenstruktur erhöht hat, während die AXA mit der JustInvest deutlich das Gegenteil getan hat. Zum anderen bin ich als Makler ohnehin in der Pflicht, nach bestem Wissen für meine Kunden zu handeln, da erschließt sich bei vergleichbarer Qualität eh, was zu tun ist.

Über die letzten Jahre war dieser Wettbewerber bei mir überwiegend die Universa, die hier hervorragend platziert war, und dies auch weiterhin ist. Aber das Gesamtpaket JustInvest, bietet dem Kunden einfach deutlich mehr Vorteile. Das wurde von mir auch in aller Transparenz und als Anregung für dortige Verbesserungen gegenüber dem langjährigen Partner Universa selbstverständlich erläutert. So gehört sich das unter geschätzten Geschäftspartnern.

performer: Abschlussfrage, Herr Schmautz. Bringt Ihnen ein solches, verbessertes Finanzkonzept auch echtes Mehrgeschäft über die neuen Argumentationsmöglichkeiten bzw. Kosten- und Ergebnisverbesserungen für die Endkunden? Oder ist es eher lediglich ein Verdrängungsprozess innerhalb Ihrer Produktfavoriten für Ihre Kunden?

Schmautz: Ganz klar ein Verdrängungsprozess, der allerdings dem Kunden zugutekommt. Unsere Verpflichtung als Makler gilt dem Kunden und nicht der Freundschaft zu Geschäftspartnern bzw. Gesellschaften. So professionell müssen wir Makler und auch die Produktgeber sein, was auch schon vorher im Rahmen dieses Interviews von mir aufgezeigt wurde.

performer: Herr Schmautz, wir bedanken uns vielmals für diese Einblicke und das informative Gespräch.

Jürgen Schmautz scheint gemäß unserer breiten Recherche absolut kein Einzelfall zu sein, sondern die neue A&A Superfonds-Police bzw. JustInvest scheint auch in der gesamten Vermittlerbreite und über alle Vertriebswege hinweg einfach sehr gut anzukommen. Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer und das Gros der Finanzberater sind also offensichtlich mal wieder derselben Meinung.

Glückwunsch an die AXA zu dieser Innovation. Schön, wenn dies alle Marktteilnehmer so annehmen und insbesondere die Versicherungsnehmer davon am meisten profitieren. So soll es sein.

JÜRGEN SCHMAUTZ



Co-Geschäftsführer Finanz.Hausse Versicherungsmakler GmbH & Co.KG



IHR BESTER ANLAGEBERATER: SIE SELBST.

Truevest, das vollautomatisierte Selbstberatungstool, das Geldanlegen einfach macht.

Bereits 80 Millionen Euro von Kunden sprechen für sich: **3,25% - 8% p.a. nach Kosten** über die letzten 4 Jahre (Stichtag 31.08.2024)

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

www.truevest.de



truevest. POWERED BY PATRIARCH

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

Kundenservice 2018 GUT 72,1/100 – Im Test: 16 Deutsche Robo-Advisor – www.robo-advisor.de – TEST (02/2018) – robo-advisor.de

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



Beratung leicht gemacht

Die starke Überzeugungskraft von rollierenden Ergebnisbetrachtungen

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

mein heutiger Vertriebstipp ist eigentlich so banal, dass ich beinahe ein wenig Sorge habe, Sie zu langweilen. Mir ist das Thema aber dennoch so wichtig, da ich in der Praxis immer wieder erlebe, welche vertrieblichen Chancen darüber im Kundengespräch völlig unnötig verloren gehen. Es geht mir um die „rollierenden Darstellungen von Vergangenheitsergebnissen".

Nichts Neues, werden Sie jetzt vermutlich denken. Richtig. Doch nutzen wir die damit verbundenen vertrieblichen Möglichkeiten auch wirklich ausreichend?

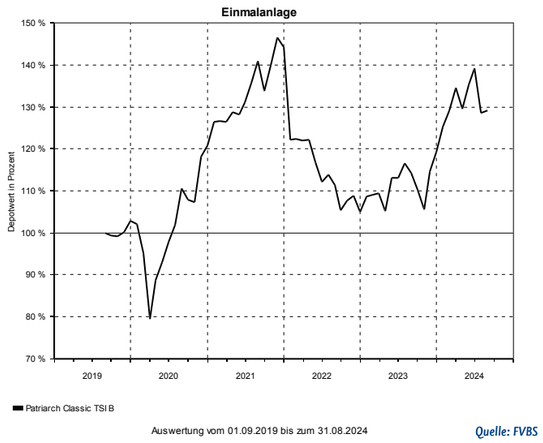
Nicht nur uns Beratern steht ein unendliches Angebot an Anlagemöglichkeiten zur Verfügung. Den Endkunden ebenfalls. Viel Angebot führt aber nicht zu größerer Entscheidungssicherheit. Im Gegenteil. Daher suchen unsere Kunden immer häufiger eine möglichst hohe Absicherung bei ihren zu treffenden Entscheidungen. Gerne auch aus den Resultaten der Vergangenheit heraus.

Natürlich können wir alle den Satz, dass die Renditen der Vergangenheit keine Aussagekraft für die Entwicklung in der Zukunft haben, bereits simultan mitsprechen. Und wir wissen, dass der Blick in den Rückspiegel, beispielsweise bei Trendanalyse, eh nicht immer hilfreich sein muss. Dennoch, in welchem Kundengespräch kommt nicht irgendwann die Frage: „Und wie wäre die empfohlene Anlage gelaufen, wenn ich hier bereits vor X Jahren investiert hätte?"

Die Kundin oder den Kunden nun trotz vorhandener Produkthistorie ohne eine Antwort stehen zu lassen, bringt den Berater sicherlich auch dem Abschluss nicht näher. Also kommt die Historie zurecht auf den Tisch. Doch genau jetzt beginnt aus meiner Sicht das Verbesserungspotential. Denn was zeigt die geneigte Beraterin bzw. der geneigte Berater nun? In der Regel den gefragten Zeitraum des Kunden vom heutigen Tag an rückwärts.

Nehmen wir als Beispiel eine geplante Einmalanlage vor 5 Jahren in den Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q). Dann sehe dies am 1.9.2024 so aus:

GRAFIK 1 **Entwicklung des Patriarch Classic TSI in den letzten 5 Jahren**



Quelle: FVBS

GRAFIK 3 **Ergebnisspanne zwischen allen rollierenden Resultaten**

Zeitraum	Einzahlungen	Depotwert	Wertzuwachs	Wertentwicklung p.a.
bester (05/14-04/19)	-	189.753 EUR	89.753 EUR	13,67 %
schlechtester (10/18-09/23)	-	105.404 EUR	5.404 EUR	1,06 %
durchschnittlich	-	144.888 EUR	44.888 EUR	7,39 %

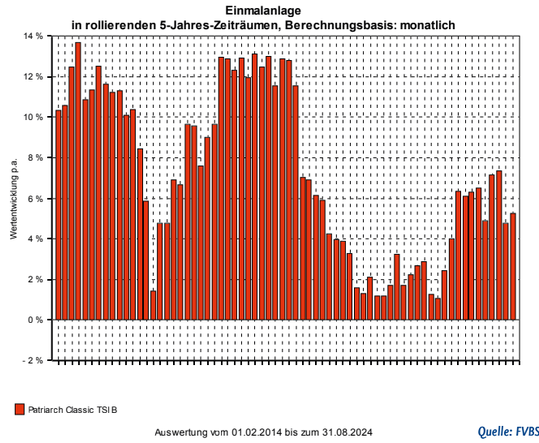
Quelle: FVBS

Beeindruckende 5,23% p.a. netto über diesen Zeitraum wurden erzielt. Schon nicht schlecht. Doch welche Frage stellt die Kundin bzw. der Kunde nun normalerweise nicht, obwohl es sie oder ihn innerlich entscheidend beschäftigt?

„Ist der dargestellte Vergangenheitszeitraum nun einfach nur eine besonders glückliche Phase gewesen oder tatsächlich repräsentativ für meine angedachte Kapitalanlage?"

Ein völlig verständlicher und berechtigter Gedanke. Und dieser wäre mit einer rollierenden Darstellung nun doch so leicht aktiv als Einwandvorwegnahme vom Berater zu entkräften. „Vermutlich fragen Sie sich jetzt, lieber Kunde, ob die letzten 5 Jahre ein besonders glücklicher Zeitraum waren. Mit Recht. Denn es wird ja auch andere 5-Jahres-Perioden in dem über 10jährigen Fondsbestehen des betrachteten Fonds gegeben haben. Daher lassen Sie uns einfach ALLE möglichen 5-Jahres-Perioden einmal ansehen".

GRAFIK 2 **Rollierende Entwicklung des Patriarch Classic TSI über alle bisher möglichen 5-Jahres-Zeiträume**



Quelle: FVBS

„In Summe 69 mögliche Perioden, die Sie als Kunde seit Fondsbestehen hätten treffen können. Das hilft nun viel besser und repräsentativer, mögliche Chancen und Risiken einzuschätzen. Und siehe da, das Ergebnis der letzten 5 Jahre war trotz 5,23% p.a. sogar nur ein durchschnittliches, denn der exakte Mittelwert aller 69 möglichen 5-Jahres-Zeiträume liegt bei 7,39% p.a.! Manche Perioden waren sogar noch deutlich besser bis zum Top-Wert von 13,67% netto p.a. (Mai 2014 – April 2019), andere waren schwächer bis zum niedrigsten Wert von 1,06% p.a. netto (Oktober 2018 – September 2023 - Siehe Grafik 3).

Was sagt uns das nun, lieber Kunde? Zum einen zeigt es, dass eine exakte Renditeprognose bei einem Aktienfonds unmöglich ist und mag er noch so gut sein wie der TSI-Fonds. Zum anderen, dass trotz Aktienrisiko in ALLEN Perioden kein negatives Ergebnis nach Kosten entstanden ist. Selbst im schlechtesten Zeitraum der Vergangenheit erlebte man bei 5 Jahren Haltedauer als Kunde keinen Verlust. Daran sieht man, wie wichtig ein verbindlicher Minimumhorizont von 5 Jahren bei einer Aktienanlage ist. Und last but not least zeigt die Betrachtung, welch enorme Chancen man mit dem TSI-Fonds als Anleger erhält. Oder, wo hat man sonst die Chance auf 7,32% p.a. als durchschnittliches Ergebnis und sogar erheblich mehr in einer positiveren 5-Jahres-Periode, lieber Kunde?"

Damit will ich es gut sein lassen, liebe Kollegen.

Allen von Ihnen die nun sagen: „Das mache ich doch eh so", zolle ich meinen vollen Respekt. Alle anderen unter Ihnen können sich aber nun mit Sicherheit auch vorstellen, dass so eine Betrachtung nicht nur repräsentativer ist, sie ist verständlicher und schafft Vertrauen über die transparente und ehrliche Darstellungsweise. Und aus meiner Sicht hat sie auch eine viel höhere Abschlusschance, da Entscheidungen auf Vertrauen basieren!

Nicht umsonst verlangen die europäischen Werbevorschriften (MaComp) sogar ein jährlich rollierendes Aufzeigen von Renditen in der Darstellung gegenüber dem Verbraucher, beispielsweise auf dem Factsheet eines Fonds.

Der lebende Beweis, wie gut eine solche Visualisierung von rollierenden Vergangenheitsergebnissen im Kundengespräch funktioniert, ist die IIS-Simulationssoftware von Mediolanum International Life. Weiter unten ein Schnappschuss der rollierenden, grafischen Darstellung der Ergebnisse innerhalb der Applikation:

Seit den italienischen Vermittlerkollegen diese rollierend arbeitende Simulationssoftware zur optisch besseren Erläuterung der Wirkweise der Intelligent Investment Strategy zur Verfügung steht, ist der Umsatz in diesem Konzept um nochmal 50% gestiegen. Denn gerade sehr strukturiert denkende Kundengruppen (Architekten, Ingenieure, Lehrer etc.) sind mit dieser speziellen Form der Erläuterung besonders gut zugänglich. Übrigens stellt Ihnen Mediolanum International Life als Berater und Beraterin die Software auch in Deutschland kostenlos zur Verfügung, wenn Sie diese gerne einsetzen mögen.

Zum guten Schluss ein kleines Fazit von meiner Seite: Rollierende Darstellungen von Vergangenheitsverläufen sind ein so enormer Mehrwert im Beratungsgespräch, dass kein Berater es sich leisten sollte, diese zu vernachlässigen. Leider erlebe ich in der Praxis aber oft das genaue Gegenteil, und daher war es mir ein Bedürfnis, Ihnen diesen Tipp unbedingt noch einmal zuzurufen. Auch, wenn er nicht ganz neu sein mag. Sollte der Einsatz bei Ihnen nur daran mangeln, dass Sie dazu keine EDV-Unterstützung haben, dann wenden Sie sich hierzu gerne an Ihr Patriarch-Team. Wir können das problemlos für Sie aufbereiten und unterstützen Sie dabei sehr gerne.

Viel Erfolg mit diesem Vertriebstipp wünscht Ihnen nun

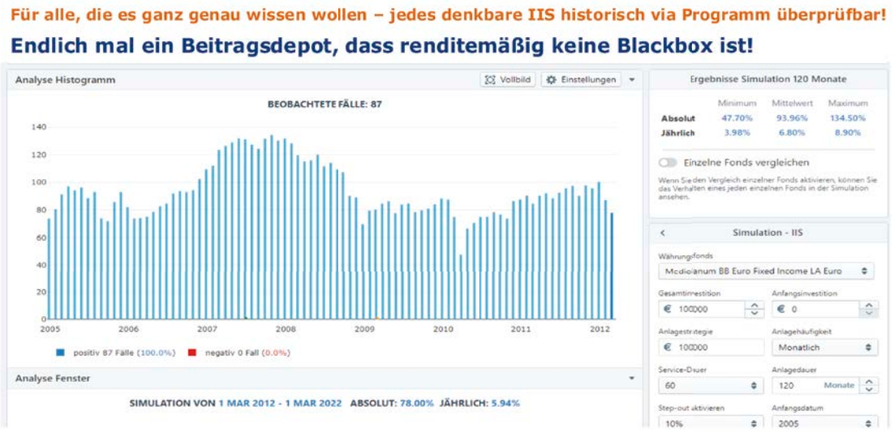
Ihr Dirk Fischer

DIRK FISCHER



Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH

GRAFIK 4 **Die rollierende Darstellungsform beim Mediolanum Life Plan**



Quelle: Empirich Simulationssoftware

Marketing-Anzeige

50 Jahre DJE

Ein halbes Jahrhundert
Kapitalmarkterfahrung

... auch in unserem ausgewogenen
Mischfonds **DJE – Zins & Dividende**

↗ web.dje.de/das-beste-aus-beiden-welten

SCOPE AWARD WINNER 2022 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 und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.

mediolanum
INTERNATIONAL LIFE

Eine gesicherte Zukunft zu planen und mit Zuversicht aufzubauen, hängt von Ihren Entscheidungen ab

Wählen Sie Mediolanum Life Plan

Die Absicherung Ihrer Zukunft und der Ihrer Lieben ist sicherlich eines der wichtigsten Dinge im Leben. Mediolanum Life Plan ist die ideale Lösung für alle, die die Chance auf **eine Vermehrung ihrer Ersparnisse** mit der Möglichkeit verbinden möchten, **das angelegte Kapital** bei einem Generationswechsel **zu schützen**.

Mediolanum Life Plan enthält die **Intelligent Investment Strategy** (IIS), eine **fortgeschrittene** und **progressive** Anlagestrategie durch

1) planmäßige Umwandlungen von einem Geldfonds in einen oder mehrere aktienbasierte Fonds und

2) einen **automatischen Mechanismus** zur Erhöhung des Ratenbetrags (automatischer Step-In) oder zur Konsolidierung der Erträge (automatischer Step-Out) unter bestimmten Marktbedingungen.



Bitte scannen Sie unseren QR-Code für weitere Informationen

Besuchen Sie uns auf der DKM!
Halle 4 Stand E03

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.mifl.ie/ir erhältlich.