



19. Lipper Fund Awards
in Deutschland
Ermittlung und Prämierung
der besten Fonds



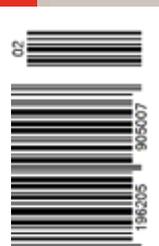
Interview mit
Thomas Richter,
Hauptgeschäftsführer
des BVI

Guided Content
Altersvorsorge
• ASCORE Analyse
• Standard Life
• Canada Life

TITELSTORY

„Rentenfonds sind noch lange kein Auslaufmodell.“

IM INTERVIEW: DR. ELENA CURTILLET, VERANTWORTLICHE TEAMLEITERIN
FÜR DAS RENTENFONDSMANAGEMENT BEI AMPEGA



Dr. Elena Curtillet
verantwortliche Team-
leiterin für das Renten-
fondsmanagement

INTERVIEW

„Rentenfonds sind noch lange kein Auslaufmodell.“

Seit 2013 arbeitet Dr. Elena Curtillet bei Ampega im Rentenbereich, seit 2017 als verantwortliche Teamleiterin für das Rentenfondsmanagement. Im Interview spricht die 37-Jährige über die Herausforderungen der Märkte, die Zukunft von Rentenfonds in Zeiten abgeschaffter Zinsen sowie über den „goldenen“ Geburtstag des Flaggschiffs der Gesellschaft, den Ampega Rendite Rentenfonds.

Frau Dr. Curtillet, Sie sind seit gut sechs Jahren bei Ampega im Rentenbereich tätig, jedoch seit 2007 bereits nah dran an den Geschehnissen der Kapitalmärkte – aufregende Zeiten, oder?

DR. ELENA CURTILLET: Wenn Sie damit auf die Dynamik der Märkte, speziell auch der Rentenmärkte anspielen, kann man es mindestens einmal als spannend bezeichnen. Vor ziemlich genau zehn Jahren kamen wir gerade aus der schwersten Finanzmarktkrise der letzten Jahrzehnte. Und nur kurze Zeit später waren griechische, spanische oder auch portugiesische Staatsanleihen auf Ramschniveau herabgestuft und mussten, um überhaupt Investoren zu finden, mit hohen zweistelligen Renditen locken, wohingegen die als „sichere Häfen“ geltenden Anleihen der Bundesrepublik Deutschland historisch gering und seit einiger Zeit sogar überwiegend negativ rentieren. Und ganz aktuell sorgt das Coronavirus für viel Aufregung an den Märkten. Langweilig wird es einem dabei definitiv nie. »

Lesen Sie weiter auf Seite 36



Wie schaffen Sie es denn dann, attraktive Papiere zu finden, um die Anleger in Ihren Fonds zufrieden zu stellen?

DR. ELENA CURTILLET: In der Tat, die Suche nach attraktiven Anlagepapieren für die Fonds ist bedeutend schwieriger geworden. Nichtsdestotrotz gibt es aber auch in dieser langanhaltenden Niedrigzinsphase noch genügend Chancen, die man ergreifen kann.

Und die wären?

DR. ELENA CURTILLET: Na ja, einen Rentenfonds heute ausschließlich mit Staatsanleihen zu befüllen, ist sicher nicht sinnvoll, zumindest, wenn man – wie wir – überwiegend im Euro-Raum unterwegs ist. Hier bieten teilweise nur sehr lange Laufzeiten noch attraktive Verzinsungen. Das Risiko, bei steigenden Zinsen dann erst mal in ein Loch zu fallen, ist uns einfach zu groß. Stattdessen diversifizieren wir in unseren Fonds sehr breit und mischen bewusst Pfandbriefe und auch Unternehmensanleihen bei. Hier finden sich durchaus noch interessante Anlagemöglichkeiten.

Wo jetzt von einer Abkühlung der wirtschaftlichen Entwicklung oder sogar von Rezession gesprochen wird, ist es da nicht riskant, vermehrt auf Unternehmensanleihen zu setzen?

DR. ELENA CURTILLET: Man muss sich selber disziplinieren, um bei der Jagd nach Rendite die Risiken nicht aus dem Auge zu verlieren. Es ist sicher richtig, dass Anleihen von Unternehmen schneller und stärker auf wirtschaftliche Entwicklungen oder auch branchenspezifische Umstände reagieren und man hier ein wachsames Auge haben muss. Das zeigt sich deutlich gerade jetzt in den letzten Wochen wieder einmal. Bei Ampega werden alle für unsere Portfolien in Frage kommenden Papiere deshalb einem umfangreichen Analyseprozess unterzogen, und zwar regelmäßig. Dies betrifft immerhin ein Universum von rund 400 Emittenten, alleine aus Europa. Um das stemmen zu können, hilft es uns, dass wir als Team in den Rentenbereich der Ampega Asset Management integriert sind. Denn



› Dr. Elena Curtillet blickt mit Stolz auf das Jubiläum ihres ältesten Fonds

Anzeige Bilder: Kaifer

› Südeingang und Skylobby der Ampega Investment GmbH



dadurch profitieren wir vom Know-how und der Erfahrung eines großen Asset Managers, was unseren Kunden natürlich ebenfalls zu Gute kommt. Wir sind stolz darauf, dass wir mit unserem Ansatz seit der Finanzkrise keine Firmenpleiten verzeichnen mussten.

Apropos Stolz. Lassen Sie uns auf das Jubiläum Ihres ältesten Fonds, des Ampega Rendite Rentenfonds, zu sprechen kommen. Wie stolz sind Sie, dieses Jubiläum als verantwortliche Leiterin des Rentenfondsmanagements zu erleben?

DR. ELENA CURTILLET: Es gibt in Deutschland nur wenige Fonds, die dieses Alter überhaupt erreichen, deswegen ist dieses Jubiläum schon etwas ganz Besonderes. Vor allen Dingen aber ist es dem Fonds gelungen, in diesen 50 Jahren eine echte Erfolgsgeschichte zu schreiben. Anleger der ersten Stunde – davon gibt es tatsächlich noch einige wenige – freuen sich über eine Wertentwicklung von über 2.000 Prozent beziehungsweise mehr als sechs Prozent Rendite pro Jahr. Das ist fantastisch!

Diese Zahlen klingen in der heutigen Zeit surreal ...

DR. ELENA CURTILLET: Eine Entwicklung wie oben geschrieben, kann aufgrund der aktuellen Zinssituation in Zukunft natürlich nicht mehr erwartet werden. Allerdings sind Rentenfonds für mich auch kein Auslaufmodell, wie vereinzelt kolportiert wird. Denn gerade in Deutschland suchen viele Anleger bei ihrer Geldanlage ein hohes Maß an Sicherheit. Ein breit gestreuter, aktiv gemanagter Rentenfonds kann hier durchaus ein stabilisierendes Element in den Wertpapierdepots der Kunden sein. Ich zumindest bin froh, aktuell nicht nur in Aktien investiert zu sein.

Bei einem Zinsanstieg kann sich das aber schnell ins Gegenteil verkehren ...

DR. ELENA CURTILLET: Ein schneller, starker Zinsanstieg würde Rentenfonds im Allgemeinen sicherlich erst einmal belasten. Ein solches Szenario schätzen wir jedoch nicht als wahrscheinlich ein. Wir sehen eher eine Seitwärtsbewegung beziehungsweise maximal einen moderaten Anstieg der Zinsen. Hierauf sind wir vorbereitet und glauben, eine solche Herausforderung im Sinne unserer Anleger lösen zu können.

Vielen Dank für das Gespräch.

ampega.
Talanx Investment Group

UNTERNEHMEN

Die Ampega Investment GmbH verantwortet gemeinsam mit der Ampega Asset Management GmbH und der Ampega Real Estate GmbH die Vermögensverwaltung im Talanx-Konzern, der drittgrößten deutschen Versicherungsgruppe.

Gruppe
bestehend aus Ampega Asset Management GmbH, Ampega Investment GmbH und Ampega Real Estate GmbH

Gründung
1968

Hauptsitz
Köln

Mitarbeiter
366

Assets under Management
150,9 Mio. Euro*

Leistungsspektrum
Administration und Management von Publikums- und Spezialfonds sowie Finanzportfolien für institutionelle und private Anleger

Anzahl aufgelegter Publikumsfonds
84

Fondsportfolio
Aktienfonds: 34
Mischfonds: 17
Rentenfonds: 33

* Stand: 31.12.2019

FORUM NACHHALTIGE GELDANLAGEN

Sustainable Finance-Beirat der Bundesregierung veröffentlicht einen Zwischenbericht

Die Rolle der Finanzwirtschaft bei der nachhaltigen Transformation der Wirtschaft

Nach der EU widmet sich nun auch die Bundesregierung dem Thema Sustainable Finance und hat im letzten Jahr eine Multi-Stakeholder-Kommission aus Vertretern der Finanzwirtschaft, Realwirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft, den Sustainable Finance-Beirat, einberufen, um sie bei der Entwicklung einer nationalen Sustainable Finance-Strategie zu beraten. Das dabei ausgegebene, ambitionierte Ziel lautet, Deutschland zu einem führenden Standort für Sustainable Finance zu machen.

Die Finanzwirtschaft hat nicht nur eine wesentliche Lenkungswirkung für die Förderung nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten, sondern eine Finanzwirtschaft, die die Nachhaltigkeitsrisiken vorausschauend managt und die Nachhaltigkeitschancen aktiv ergreift, ist auch ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor für die Bundesrepublik.

SUSTAINABLE FINANCE-BEIRAT

Multi-Stakeholder-Kommission
mit Vertretern aus:
Finanzwirtschaft
Realwirtschaft
Wissenschaft
Zivilgesellschaft

Ziel

DEUTSCHLAND ZU EINEM FÜHRENDEN STANDORT FÜR SUSTAINABLE FINANCE ZU MACHEN

Der Zwischenbericht „Die Bedeutung einer nachhaltigen Finanzwirtschaft für die große Transformation“ zeigt 53 Handlungsansätze auf, die dabei helfen können, Deutschland zu einem führenden Sustainable Finance-Standort zu machen. Die Handlungsansätze sollen in dem im September diesen Jahres erscheinenden Abschlussbericht noch weiter geschärft werden und in konkrete Empfehlungen münden. Bis zum 3. April sind Interessierte eingeladen, sich an einer öffentlichen Konsultation zum Zwischenbericht zu beteiligen.

Doch wie kann und soll der Finanzmarkt die nachhaltige Entwicklung im Sinne der Pariser Klimaziele und der globalen Entwicklungsziele unterstützen? Damit die Transformation gelingen kann, ist ein widerstands- und anpassungsfähiger Finanzsektor unabdingbar. Denn nur so können Risiken in Folge von Klimaveränderungen wie etwa Überflutungen oder regulatorische Änderungen – bekannt als physische und transitorische Risiken – sowie soziale und Governance-Risiken überwunden werden.

Dies erfordert eine standardisierte und verlässliche Datengrundlage für die Risiken und Chancen von Nachhaltigkeitsaspekten. Wichtig ist auch, dass transparent ist, wie verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte von finanzierten Aktivitäten bewertet werden. Nicht zuletzt sind es quantitative Risikomanagementverfahren – wie ein verlässlicher und wirksamer CO₂-Preis –, die Nachhaltigkeitsaspekte als integrale Komponente des Risikomanagements berücksichtigen und hinreichend abbilden.

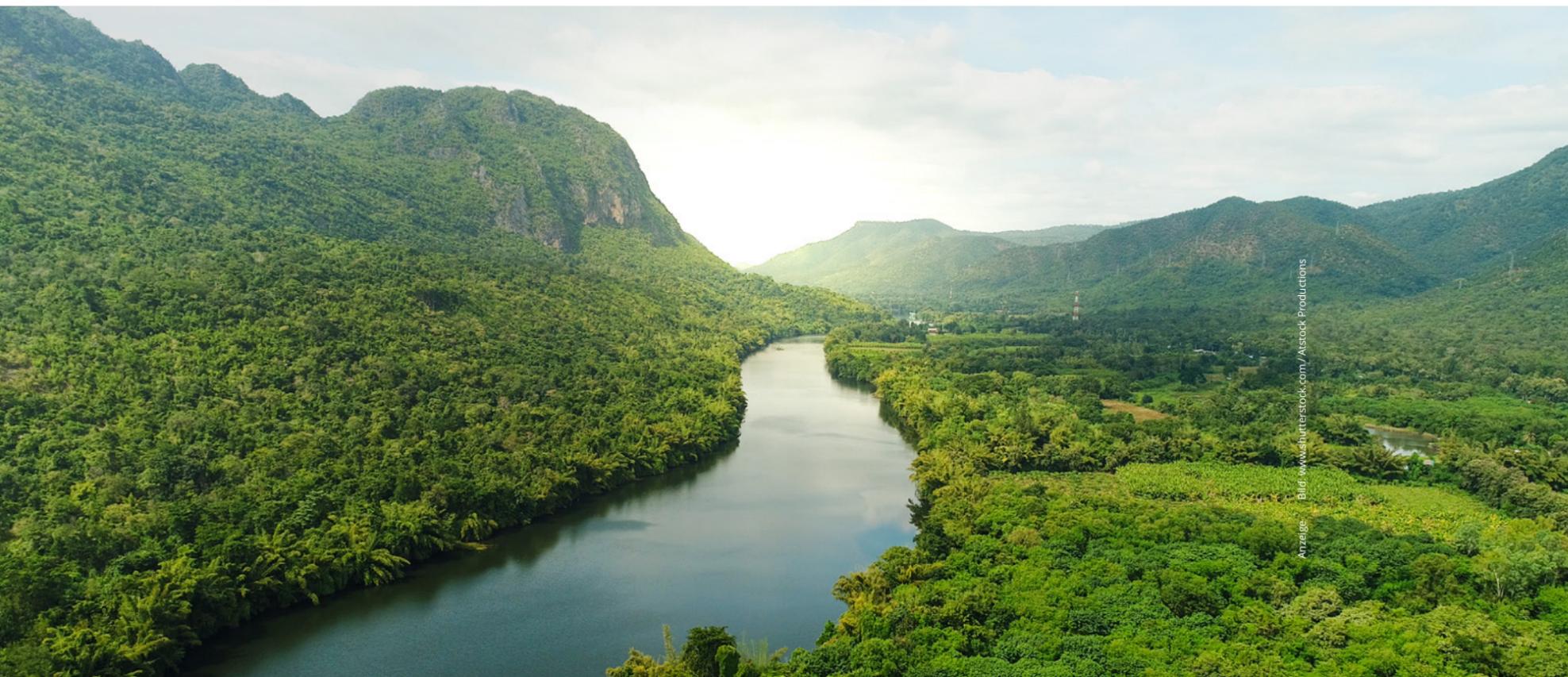
Um das Thema Sustainable Finance in die Breite zu tragen, bedarf es für institutionelle wie private Investoren einer breiten Palette an nachhaltigen Anlageprodukten, das bedeutet nicht nur Investmentprodukte,

sondern auch Bank- und Versicherungsprodukte. Hierbei muss Transparenz bezüglich der Kompatibilität der Produkte mit den globalen Nachhaltigkeitszielen herrschen, welche durch ein entsprechendes Produktklassifizierungssystem geschaffen werden könnte, ähnlich der Energieeffizienzausweisung für Kühlschränke. Darüber hinaus müssen Führungskräfte sowie Kundenberater in der Finanzwirtschaft durch entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen Kenntnisse zum Thema Sustainable Finance aufbauen.

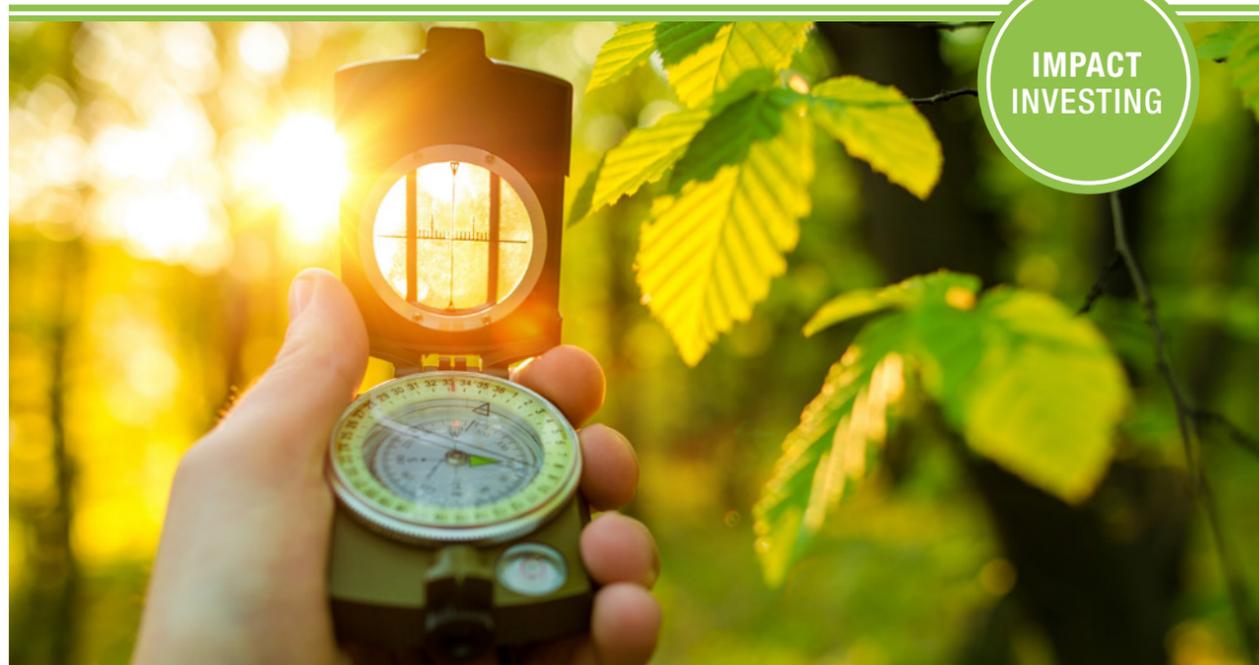
Diese Bedingungen können nur durch entsprechende politische Rahmenbedingungen etabliert werden. Es ist jedoch entscheidend, dass die Bundesregierung sich nicht damit begnügt, einen Rechtsrahmen zu setzen, der für mehr Resilienz förderlich ist oder nachhaltige Investitionsvorhaben attraktiv macht, sondern als ein wesentlicher Finanzmarktteilnehmer seiner Vorbildfunktion gerecht wird. Das bedeutet konkret, dass die öffentliche Hand ihre Haushaltspolitik sowie öffentlich geförderte Produkte wie Rentenversicherungen entschlossen an den selbst gesetzten Nachhaltigkeitszielen ausrichtet.

Das FNG setzt sich seit bald 20 Jahren mit dem gebündelten Wissen seiner über 200 Mitglieder für die Förderung, Transparenz und Qualitätssicherung nachhaltiger Geldanlagen ein und begrüßt das Engagement der Bundesregierung auf diesem Gebiet. Aktuell arbeiten wir an unserem diesjährigen Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen, der am 8. Juni publiziert wird und in dem sich aller Voraussicht nach wieder ein fortsetzendes enormes Wachstum des nachhaltigen und verantwortlichen Anlagemarkts in Deutschland zeigen wird.

ANGELA MCCLELLAN



Anzeige: Bild: www.shutterstock.com / Alstock Productions



IMPACT INVESTING

Sustainable Finance: Deutschland versucht den Befreiungsschlag

Jahrelang agierte Deutschland beim Thema Sustainable Finance eher zurückhaltend. Jetzt will die Bundesregierung es richtig machen und stößt dabei auf Kritik der Finanzwirtschaft

Im internationalen Vergleich steht Deutschland nicht im Ruf, zu den Vorreitern beim Umbau der Finanzwirtschaft in Richtung Nachhaltigkeit zu zählen. Das soll sich ändern. Im Sommer des vergangenen Jahres gab die Bundesregierung mit der Einberufung des Sustainable Finance-Beirats den Startschuss zu einem ehrgeizigen Projekt: Deutschland soll führender Standort in Sachen nachhaltige Finanzwirtschaft werden. Unter dem Vorsitz von Karsten Löffler von der Frankfurt School of Finance & Management war ein 37-köpfiges Expertengremium fortan mit

der Erarbeitung einer Rahmenplanung befasst. Im März legte das Gremium, dem neben Finanzwirtschaft, Realwirtschaft und Wissenschaft auch Vertreter der Zivilgesellschaft angehören, nun einen Zwischenbericht vor. Vorgestellt wurden 53 Handlungsempfehlungen. Die Adressaten: Bundesregierung und öffentliche Hand, die Unternehmen der Realwirtschaft sowie die Akteure am Finanzmarkt. Nach der Auswertung des bis Anfang April dauernden Feedbackprozesses soll der Abschlussbericht voraussichtlich im September veröffentlicht werden.

Deutschland soll führender Standort in Sachen nachhaltige Finanzwirtschaft werden.

„Die Finanzierung des Übergangs in eine nachhaltige Wirtschaft wird einem europäischen Plan folgen.“

Thomas Richter,
Hauptgeschäftsführer BVI

EIN DEUTSCHER SONDERWEG?

Der Zwischenbericht gibt einen ersten Überblick, an welchen Stellschrauben künftig gedreht werden sollte, damit die Finanzströme den Umbau hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft unterstützen. Dabei geben sich die Autoren überaus ambitioniert. Ziel ist es, so heißt es wörtlich, „dass Finanzakteure und Regierungen weltweit die deutsche Sustainable Finance-Strategie als einerseits ehrgeizig in ihren Zielen und andererseits erfolgreich in der Erreichung dieser Ziele bewerten und für ihre eigenen Aktivitäten als handlungsrelevant ansehen.“ Das klingt etwas verklausuliert, heißt aber wohl nichts anderes, als dass Deutschland in Sachen Sustainable Finance zur internationalen Benchmark aufsteigen möchte. Und genau hieran übt die Finanzwirtschaft hierzulande deutlich Kritik. Vor allem mit Blick darauf, dass Deutschland Regelungen anstrebe, die auf EU-Ebene bereits beschlossen, initiiert und schon umgesetzt worden sind. Teilweise gehe Deutschland sogar darüber hinaus, etwa beim Klassifizierungssystem für nachhaltige Anlagen. Der deutsche Fondsverband BVI hält solche Alleingänge für nicht zielführend. Sein Hauptgeschäftsführer, Thomas Richter, wies in einer ersten Stellungnahme darauf hin, dass die deutschen Vorschläge die

bestehenden Regulierungsinitiativen auf EU-Ebene nicht ausreichend berücksichtigen würden. „Die Finanzierung des Übergangs in eine nachhaltige Wirtschaft wird einem europäischen Plan folgen“, zitierte ihn die Börsen-Zeitung.

In die gleiche Kerbe schlug der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. „Als Anbieter nachhaltiger Finanzprodukte müssen wir uns auf einen europaweiten Regelungsrahmen verlassen können. Daher halten wir die Forderung des Sustainable Finance-Beirats für kontraproduktiv, ergänzend zum europäischen Regelwerk zusätzlich nationale Regelungen zu schaffen“, sagte dessen Präsidentin, Marija Kolak, in einem Pressestatement. Ein solches Vorgehen würde den Standort Deutschland im Wettbewerb belasten anstatt zu stärken. Vielmehr sollte sich die Bundesregierung in den europäischen Regulierungsprozess aktiv einbringen und sich für ein praxistaugliches Regelwerk einsetzen. Gelegenheit dazu hat diese jedenfalls, wenn sie in der zweiten Hälfte des Jahres die EU-Ratspräsidentschaft übernimmt. Die Vorbereitungen zur Agenda der deutschen EU-Ratspräsidentschaft sind noch nicht abgeschlossen. Das Programm soll im Juni 2020 veröffentlicht werden, heißt es im Bundeswirtschaftsministerium. »

17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)



Anzeige Bild: www.shutterstock.com / welcomia



^ Jochen Flasbarth als Redner

„Die Entwicklung einer Sustainable Finance-Strategie für Deutschland ist eine zentrale Maßnahme des Klimaschutzprogramms 2030.“

Umweltstaatssekretär Jochen Flasbarth zum Zwischenbericht des Sustainable Finance-Beirats

DER DAX WIRD GRÜN

Derweil ist man bei der Deutschen Börse in Frankfurt schon einen Schritt weiter. Seit März gibt es dort neben dem DAX 30, dem MDAX, dem TecDAX und dem SDAX nun auch den DAX 50 ESG Index. Der neue Index bildet die 50 größten und liquidesten Unternehmen im deutschen Aktienmarkt ab, die nicht in den Geschäftsfeldern kontroverse Waffen, Tabak, Kernenergie, Kraftwerkskohle oder Rüstungsgüter aktiv sind und die vergleichsweise gute ESG-Scores aufweisen. Zu den Gründen für die Erweiterung der DAX-Familie sagte Kristina Jeromin, Head of Group Sustainability, bei der Deutschen Börse: „Die Realwirtschaft steht vor einem Transformationsprozess und es liegt in der Verantwortung des Finanzsektors, diesen zu finanzieren. Indizes wie der DAX 50 ESG bieten dafür eine wichtige Grundlage.“ Die Indexkomponenten werden nach ihrer Marktkapitalisierung gewichtet und die einzelnen Gewichte bei sieben Prozent gekappt. Ein Rebalancing erfolgt vierteljährlich. Der grüne DAX eignet sich als Grundlage für Derivate, strukturierte Produkte und ETFs. Mit ihm möchte die Deutsche Börse einen „Standard für ESG-Investments in Deutschland“ setzen, heißt es dort selbstbewusst.

Ob dies gelingt, wird sich zeigen. Eine gewisse Bedeutung für Unternehmen, die sich den ESG-Kriterien verpflichtet fühlen, dürfte er in jedem Fall haben. Denn in Zeiten des von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen propagierten „Green Deals“ würde der Rauswurf aus dem Green DAX einem Unternehmen öffentlich wohl keine Pluspunkte einbringen. Überbewerten sollte man ein solches Ereignis allerdings auch nicht. Denn der nachhaltige Aktienindex der Deutschen Börse ist nicht der einzige und schon gar nicht der erste seiner Art.

Tatsächlich gibt es für die großen Märkte dieser Welt bereits einige nachhaltig ausgerichtete Indizes verschiedener Anbieter. Je nach angewandter Methodik und Schärfe der Auswahlkriterien kann ein Unternehmen daher in einem Index vorhanden sein, während es aus einem anderen herausfliegt. Nachhaltige Investmentindizes bieten vor diesem Hintergrund immer nur eine erste Orientierung. Je nach individuellen ESG-Präferenzen bleibt den Investoren daher ein zweiter, genauerer Blick nicht erspart. •

MEIN GELD

Bild: BMU / Janine Schmitz



EDMOND
DE ROTHSCHILD

EDMOND DE ROTHSCHILD SICAV EURO SUSTAINABLE GROWTH

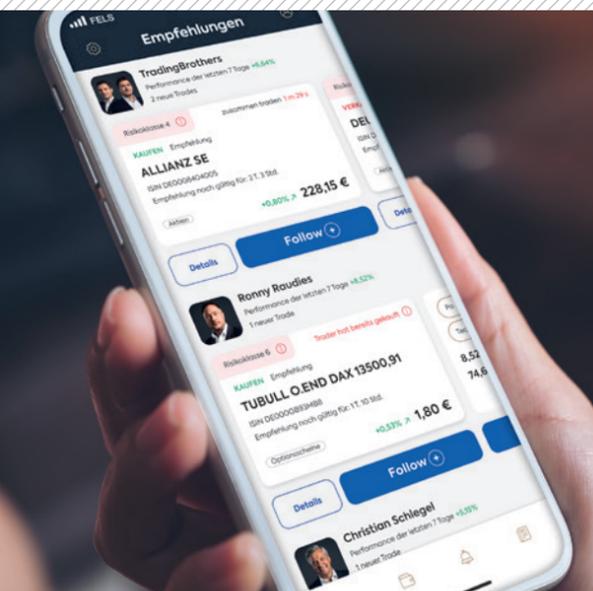
EINE NACHHALTIGE
ZUKUNFT SETZT
MUT VORAUSS.



EDMOND DE ROTHSCHILD, BOLD BUILDERS OF THE FUTURE

edmond-de-rothschild.com

Die Anlagen des Fonds unterliegen den Schwankungen des Aktien- und Zinsmarktes. Der Fonds ist nicht garantiert oder geschützt und stellt daher ein Kapitalverlustrisiko dar. Investoren laufen Gefahr, dass sie möglicherweise weniger als den investierten Betrag zurückerhalten. Es handelt sich um ein nichtvertragliches Dokument, das ausschließlich zu Informationszwecken bestimmt ist. Die Vervielfältigung oder Verwendung ihrer Inhalte ist ohne die Erlaubnis der Edmond de Rothschild Gruppe strengstens verboten. Jede Investition ist mit spezifischen Risiken verbunden. Es wird empfohlen, dass der Anleger sicherstellt, dass jede Investition seiner persönlichen Situation angemessen ist, indem er gegebenenfalls eine unabhängige Beratung in Anspruch nimmt. Außerdem sollte er die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie jedes andere Dokument durchlesen, welches nach örtlicher Rechtslage vorgeschrieben ist und auf der Website <http://funds.edram.com> oder auf Anfrage kostenlos verfügbar ist. FÜR DEN GLOBALEN VERTRIEB UND VERWALTUNG ZUSTÄNDIGE GESELLSCHAFT: EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (FRANCE) 47, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08. Société anonyme governed by an executive board and a supervisory board with capital of 11,033,769 euros. AMF Registration No. GP 04000015 - 332.652.536 R.C.S. Paris. KONTAKT: EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT S.A.(FRANCE), Niederlassung Deutschland, mainBuilding - Taunusanlage 16, 60325 Frankfurt



FOLLOW MYTRADER

Handeln mit den Besten

Mit der neuen Trading-App Follow MyTrader folgen Kunden den Empfehlungen ausgewählter Star-Trader. In Echtzeit und mit einem Klick können sie so von der Performance der Profihändler profitieren

Die Corona-Krise hat zu massiven Kurseinbrüchen in den letzten Wochen geführt. Doch wie jede Wirtschaftskrise zuvor, wird auch diese überwunden werden. Zudem werden die Maßnahmen der Regierungen und Notenbanken bewirken, dass sich die Aktienmärkte wieder stärker erholen. Für Sparer besteht eine günstige Gelegenheit, sich neuen Formen der Geldanlage zu widmen. Denn trotz allem ist das Festgeldkonto in der Ära von Strafzinsen dauerhaft keine Lösung, um sein Vermögen zu sichern. Doch wie werden aus Sparern Investoren? Die FELS Group ist überzeugt, dass eine erfolgreiche Geldanlage einfach und verständlich sein muss. Zudem sollte sie zu günstigen Konditionen für jedermann zugänglich sein. Im Alltag, also mobil oder daheim am Desktop, mit nur einem Klick und bereits ab 100 Euro. Das FinTech-Unternehmen hat nun ein erstes Produkt entwickelt, das diese Ansprüche erfüllen soll: die Trading-App Follow MyTrader.

KLASSE STATT MASSE

Im Unterschied zu anderen Anbietern setzt die App auf Transparenz, Orientierung und Qualität statt Masse: Kunden

folgen einigen der besten Profihändlern Deutschlands – den Star-Tradern – und profitieren von deren Können. Sie wurden nach strengen Kriterien geprüft und ausgesucht, um sicherzustellen, dass die User ausschließlich mit seriösen und erfahrenen Top-Händlern traden. Alle sind BaFin-registriert und nachweislich über Jahrzehnte erfolgreich. Eine „Automatisch verkaufen“-Funktion ermöglicht es auf Wunsch, bei den Verkaufsentscheidungen automatisch mitzugehen und keinen Trade zu verpassen.

MIT GUTEM GEWISSEN

Ein weiterer Pluspunkt der App: Nachhaltigkeit. Weist Follow MyTrader eine negative CO2-Bilanz aus, wird diese von der FELS Group ausgeglichen. Direkte Investitionen in Aktien von Rüstungs- und Tabakkonzernen sowie von Unternehmen, die mit Kinderarbeit oder Tierquälerei auffällig wurden, sind ausgenommen. Davon abgesehen steht nahezu das gesamte Handelsuniversum internationaler Börsen zur Verfügung. Die App zu nutzen ist kostenlos; lediglich die Ordergebühren im Echtgeld-Handel fallen an (zwischen fünf und 49 Euro).

TIM CAPPELMANN

UNTERNEHMEN

Hinter Follow MyTrader steht die FELS Group GmbH. Das FinTech-Unternehmen aus Kelkheim bei Frankfurt ist ein BaFin-lizenzierter, digitaler Vermögensverwalter. Es hat eine Software entwickelt, mit der Kunden einfach und direkt Strategien von externen und unabhängigen Anlageexperten in ihrem eigenen Bankdepot umsetzen können. Dies wird über eine Online-Finanzplattform ermöglicht, auf der ausgewählte Trader und Anlageprofis ihre Strategien und Anlagevorschläge einstellen und transparent erklären. Als erste Partnerbank ist die DAB BNP Paribas angeschlossen.

Follow MyTrader

Handeln mit den Besten.

www.followmytrader.de

FELS Group

www.fels-group.de

„In Deutschland hat Geldanlage leider oft noch einen negativen Touch ...“



INTERVIEW

„Wir wollen Innovationsführer in der digitalen Geldanlage werden.“

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei der Vermögensverwaltung von morgen? Mein Geld im Gespräch mit Jens Labusch, CEO der FELS Group GmbH

Wie kam es dazu, dass Sie die FELS Group gründeten?

JENS LABUSCH: Ich lege seit mehr als 20 Jahren beruflich und privat Geld an und hätte es gern einfacher. Mir fehlen der leichte Zugang und die leichte Bedienbarkeit, mir fehlt Transparenz über Anlageprodukte und wie genau sie zusammengestellt sind. Diese Transparenz in Bezug auf das Thema Nachhaltigkeit vermisste ich auch. Ich wollte also eine digitale Vermögensverwaltung aufbauen, die es besser macht.

Welche Schwerpunkte haben Sie dabei gesetzt?

JENS LABUSCH: Das Wichtigste ist natürlich, Rendite zu erzielen. Das Sparbuch reicht dafür nicht mehr. Ich muss an den Kapitalmarkt gehen. Gleichzeitig

wird Nachhaltigkeit immer wichtiger, ich möchte mit gutem Gewissen investieren. Nicht zuletzt sehe ich eine soziale Komponente. In Deutschland hat Geldanlage leider oft noch einen negativen Touch, nach dem Motto: Nur die Reichen legen an. Dabei ist es für die Altersvorsorge und um soziales Ungleichgewicht zu mildern enorm wichtig, jedem eine einfache Geldanlage zu ermöglichen. Ohne große Zugangshürden oder hohen Zeitaufwand. Gerade in Zeiten der Nullzinspolitik.

Dafür braucht es aber doch mehr als eine Trading-App, oder?

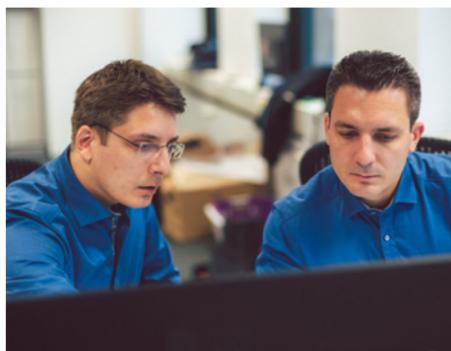
JENS LABUSCH: Follow MyTrader macht den Auftakt für eine Reihe von Angeboten, die am Ende die FELS-Plattform für ein ganzheitliches Wealth Management bilden.



^ Die Star-Trader bei der Arbeit: **Ronny Raudies** (l.) und **Christian Schlegel** (r.)

Im Sommer launchen wir Follow MyInvestor, damit können unsere Kunden aus 30 langfristigen Strategien renommierter Vermögensverwalter eine passende Anlage auswählen. Von ETFs, Fonds und Derivaten bis zu institutionellen Investments oder auch Einzelaktienmandaten. Schon ab 1.000 Euro und alles transparent erklärt, so dass jeder individuell entscheiden kann, wie nachhaltig ein Portfolio zusammengesetzt sein soll.

Und im Winter bringen wir die App Follow MyMoney auf den Markt, eine Art digitales Sparschwein. Mit ihr können unsere Kunden zum Beispiel Beträge an der Supermarktkasse aufrunden und automatisch sparen: der Vermögensaufbau im Alltag. Nach und nach schließen wir weitere Partnerbanken an, so dass unsere Kunden direkt aus ihrem eigenen Depot handeln können. Ein Login für alle Produkte, das ist unser Ziel. Die DAB ist bereits dabei.



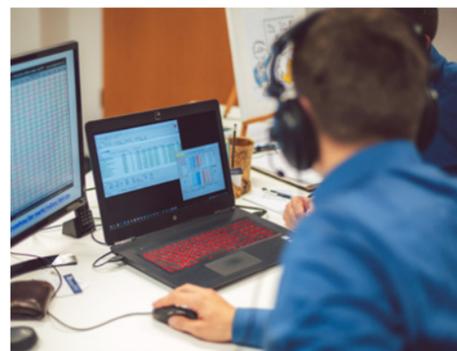
^ Die **TradingBrothers** Falk (l.) und Arne Elsner beim Handeln

Warum glauben Sie, dass Anleger eine FELS-Plattform nutzen werden?

JENS LABUSCH: Aus den unzähligen Anlagemöglichkeiten eine passende zu finden, braucht Zeit und Wissen. Bei FELS habe ich ausgewählte Profis, die mir Strategien transparent erklären. Ich muss nur noch aus wenigen Vorschlägen für mich die richtige aussuchen. Speziell mit Follow MyInvestor kann ich auf Impact Investments und nachhaltige Strategien mit strikten Ausschlusskriterien setzen.

Dabei bleibe ich immer flexibel und kann mit einem Klick jederzeit verkaufen. Und bei Follow MyInvestor verdient der Strategieanbieter erst Geld, wenn auch der Kunde Geld verdient. Das schafft Vertrauen.

„Aus den unzähligen Anlagemöglichkeiten eine passende zu finden, braucht Zeit und Wissen.“



^ **CEO Jens Labusch** ist gern in der Natur, hier im Wald nahe des Firmensitzes in Kelkheim im Taunus

VITA

Jens Labusch
CEO der FELS Group, die er Ende 2018 gründete. Zuvor arbeitete er bei DWS Investment, für die er neue Fonds auflegte und globale Fonds mit Volumen von mehreren Milliarden Euro verwaltete. Nach seinem Wechsel zu Deka Investments, wo er als Leiter für Märkte und Multi-Assetklassen-Fonds tätig war, machte er sich 2017 mit der Fondsboutique FELS Investments selbstständig. Aus dem nach strengen Nachhaltigkeitskriterien aufgestellten Fonds entstand die Idee für die heutige FELS Group.

Anzeige
Bilder: Lucas Körner

Gibt es ähnliche Investmentplattformen auf dem deutschen Markt?

JENS LABUSCH: Nicht in der Kombination einzelner Produkte auf einer Plattform, wie wir sie mittelfristig im Angebot haben werden: Traden, Investieren, Sparen. Also kurzfristige Chancen nutzen mit etwas mehr Risiko, dazu eine solide, auf Jahre angelegte Investmentstrategie, ergänzt durch kontinuierliche, kleine Sparprozesse, die man kaum spürt. Das bringt in meinen Augen langfristig den größten Erfolg.

Wie haben Sie sich aufgestellt, um das umzusetzen?

JENS LABUSCH: Durch erstklassige Technologie verbunden mit menschlichem Know-how. Unser Management-Team

besteht aus erfahrenen Führungskräften aus dem Finanz- und Asset-Management, aber auch aus IT-, Marketing- und PR-Profis. Dazu kommt ein hochkarätiger Beirat, zuletzt verstärkt durch den ehemaligen Pictet-Deutschlandchef Vanyo Walter, der auch als Partner und Investor aktiv ist. Wir haben viel vor!

Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten zwölf Monaten?

Wenn wir es schaffen, aus Sparern Investoren zu machen, sind wir erfolgreich. Wir wollen der Innovationsführer im Bereich der digitalen Geldanlage werden. Und die führende Plattform für nachhaltige Vermögensverwaltung in Deutschland aufbauen. •

Vielen Dank für das Gespräch.



KOLUMNE WERNER ROHMERT

Frisst der Immobilien-Boom jetzt seine Kinder?

Deutschland steht still. Die Finanzkrise hat es gegeben, Corona könnte es wieder nehmen. Die Rede ist vom Immobilienhype. Die Finanzkrise läutete 2009 nach kurzem Einbruch die breite Renaissance der Immobilie als Kapitalanlage ein. Der Boom der Jahre 2005 bis 2008 zuvor war lediglich institutionell gehypt. Der längste Aufschwung der letzten 40 Jahre hat die Immobilienwirtschaft aber überhitzt. Bislang fehlte bei Nullzinsen einfach die Logik eines Crash-Szenarios. Das heutige Preisniveau hat sich seit einigen Jahren von der immobilienwirtschaftlichen Mathematik aus Erträgen, Managementkosten und Instandhaltungs- beziehungsweise Sanierungserfordernissen unter Lebenszyklusaspekten verabschiedet.

Nur Alternativlosigkeit und finanzmathematische Rechenmodelle mit dem Prinzip „Hoffnung auf immer weiter steigende Mieten und Multiplikatoren“ macht die Immobilie derzeit rechenbar. Für Immobilienspezialisten war seit einigen Jahren klar, die nächste Korrektur kommt bestimmt. Nur den Auslöser kennen wir nicht. Jetzt kennen wir den Auslöser. Seien wir zunächst dankbar dafür, dass Corona eher noch die harmloseste Variante einer Pandemie darstellt.

Mit der Verschiebung der Mipim, Europas wichtigster Immobilienmesse in Cannes, erreichte die Corona-Panik auch die Immobilienwirtschaft. Auch wenn sich Immobilienspezialisten als neugebackene Corona-Spezialisten regelmäßig mit Parolen zur Sicherheit ihrer Bauvorhaben oder Investments zu Wort melden, ist das Kleinreden der Risiken eigentlich ausgelaufen. Vor wenigen Wochen, kurz nach der ersten Panikattacke der Börsen, schrieb ich noch vier klassische Immobilien-Szenarien, vom Best Case, in dem die Immobilie wie zuvor schon ab 2009 von der Unsicherheit am langen Ende profitiert, über den theoretisch sicherlich wahrscheinlichsten Fall des staatlich gestützten, einfachen Ablaufens der Corona-Effekte in der Immobilienwirtschaft im Rahmen einer allgemeinen Konsolidierung bis hin zu den Konsequenzen einer schleichenden Immobilien-deflation wie 1994 bis 2006 oder sogar hin zu Crash-Möglichkeiten.

Den Best Case können wir jetzt streichen. Die Kette Corona, aktueller Lieferkettenabbruch, Massenhysterie, Öl, Börse und Realwirtschaft wird unvermeidlich die Immobilienwirtschaft treffen. Wir wissen jetzt, dass der Zins alleine nicht vor Krisen schützt. Jetzt kommt fast alles zusammen.

Zinseffekt und Nachfragereaktionen sind aber noch unklar. Die nächsten Szenarien kennen derzeit keine Wahrscheinlichkeiten und Logik mehr, sondern nur noch Unsicherheit. Der Zeiger kann durch kleine Ereignisse jederzeit auf ein anderes Szenario wechseln. Hinzu kommt, diese Krise ist tatsächlich anders. Starökonom Kenneth Rogoff sieht die Corona-Krise als erste wirklich globale Krise seit der Großen Depression 1929. 2008 waren nur Finanzmärkte der Industriestaaten betroffen. Und da haben 90 Prozent der Bevölkerung von der Krise nur in der Zeitung gelesen. Heute ist jeder ausnahmslos betroffen. Angebotslücken, Versorgungsängste und Zwangsisolation kombinieren sich mit Konsumverzicht.

Für die Immobilienwirtschaft kann das böse ausgehen. Große Projektentwickler haben zweistellige Milliardenbeträge in Projekten stecken, die bei Schwierigkeiten einzelner Projekte durch Corona-Verzögerungen im Bau oder durch Kostenüberschreitungen oder Generalunternehmer-Pleiten über die Finanzierung wie im Domino Day miteinander verbunden sind. Rechtlich besteht Unsicherheit, wer für die Folgen der Corona-Agonie aufkommt. Ist Corona höhere Gewalt? Rechtlich bislang nicht.

Haftet Spahn für Vertragsstrafen, Schäden durch verzögerte Übernahmen oder sogar Mietvertragsrücktritte? Schwarmfinanzierungen könnten durch Fertigstellungs- und Verkaufsprobleme auch ohne besonderes Drama als Nachrangfinanzierung in den Serien-Kollaps gehen. Verträge werden bereits erkennbar geschoben. Privatkäufern könnte jetzt das Geld zum Bezahlen fehlen. Fonds könnten in Bewertungsrisiken rutschen. Wer kauft im Moment Grundstücke zu Höchstpreisen? Die Annahme, dass das an der Immobilienwirtschaft vorbeigeht, dürfte illusorisch sein. Dennoch wird am langen Ende „alles gut“. Aktiensparen ist eben kein Sparbuch. Immobilien werden profitieren. Die Zeit bis dahin könnte aber ihre Opfer finden.

WERNER ROHMERT

Werner Rohmert

Seit 1988 als Wirtschaftsjournalist mit dem Schwerpunkt Immobilien tätig. Er ist der Immobilienspezialist des wöchentlich erscheinenden „Der Platow Brief“, Autor zahlreicher Fachbeiträge zum Thema Immobilien und seit 2001 Herausgeber von „Der Immobilienbrief“. 2004 übernahm Werner Rohmert den Vorsitz des Impresseclub e. V., der Arbeitsgemeinschaft deutscher Immobilienjournalisten.

Bild: www.shutterstock.com/jorgen mclemm



› **Geschäftsführer der Pro BoutiquenFonds GmbH**
v. l. n. r. Michael Gillessen, Sven Hoppenhöft und Frank Eichelmann



PBF

Transparenz für den Boutiquenmarkt

Exzellente Vernetzung in der Branche und die langjährige Zusammenarbeit der Geschäftsführer erleichtern die Lösungsfindung für die Probleme der unabhängigen Asset Manager

Sowohl institutionelle Investoren, also zum Beispiel Family Offices und Dachfondsmanager, aber auch private Anleger suchen gerade im Niedrigzinsumfeld, in dem eine Buy and hold-Strategie mit sehr sicheren Staatsanleihen nicht mehr möglich ist, nach attraktiven Anlagemöglichkeiten. Die Volumina der Geldbeträge, die quasi ungenutzt auf Giro- und Festgeldkonten liegen und oftmals bereits monatlich mit Minuszinsen belastet werden, sind immens.

Hier sollten unabhängige Asset Manager eigentlich automatisch als Problemlöser ins Spiel kommen, schließlich realisieren sie derzeit (Stand 31.12.2019) in 975 sogenannten Boutiquenfonds erfolgreiche

Anlagestrategien, die sich deutlich von den Mainstream-Produkten der großen Anbieter unterscheiden.

Die Fonds weisen meist markante Alleinstellungsmerkmale auf, die auf dem speziellen Know-how des Fondsmanagers beruhen. Vielfach handelt es sich um Quereinsteiger, die mit Hilfe ihrer besonderen Branchenkenntnisse innovative, sehr erfolgreiche und eher benchmarkferne Konzepte entwickelt und umgesetzt haben. Einige davon passen quasi in jedes Anlegerdepot. Dennoch haben die Boutiquenfonds von unabhängigen Asset Managern derzeit in Deutschland lediglich einen Marktanteil von 11,2 Prozent.

Der Grund dafür ist einfach zu erkennen, aber das Grundproblem nicht so leicht zu lösen: Den Boutiquen fehlen schlicht der Bekanntheitsgrad und die – nicht nur finanziellen – Mittel, ihn mit großen Marketingkampagnen deutlich zu steigern.

Seit April 2019 ist die Pro BoutiquenFonds GmbH (PBF) angetreten, hier zu unterstützen und neue Impulse zu geben. Die Gesellschaft ist neu am Markt, aber die drei Geschäftsführer Frank Eichelmann, Michael Gillessen und Sven Hoppenhöft sind sehr erfahrene Spezialisten, die über viele Jahre aus Banken heraus Boutiquen begleitet haben. Sie haben sich selbständig gemacht, um aus der unabhängigen Position heraus Boutiquen noch effektiver unterstützen zu können.

„Wir müssen den Asset Managern nicht erklären, warum wir uns selbständig gemacht haben“, erläutert Frank Eichelmann. „Schließlich haben unsere Kunden alle einen ähnlichen Weg gewählt, sie kennen die zusätzlichen Freiheiten, die diese Entscheidung mit sich bringt.“

REGELMÄSSIG MEHR TRANSPARENZ

Mit dem Newsletter „BoutiquenFonds“ informiert die PBF alle boutiquen-affinen Anleger über ausgewählte Anlagekonzepte und die dazugehörige Fondsstory. „Wir erscheinen nur, wenn wir wirklich etwas zu berichten haben – erfahrungsgemäß etwa acht bis zehn Mal im Jahr“, verspricht Sven Hoppenhöft.

VORTEILE BOUTIQUENFONDS

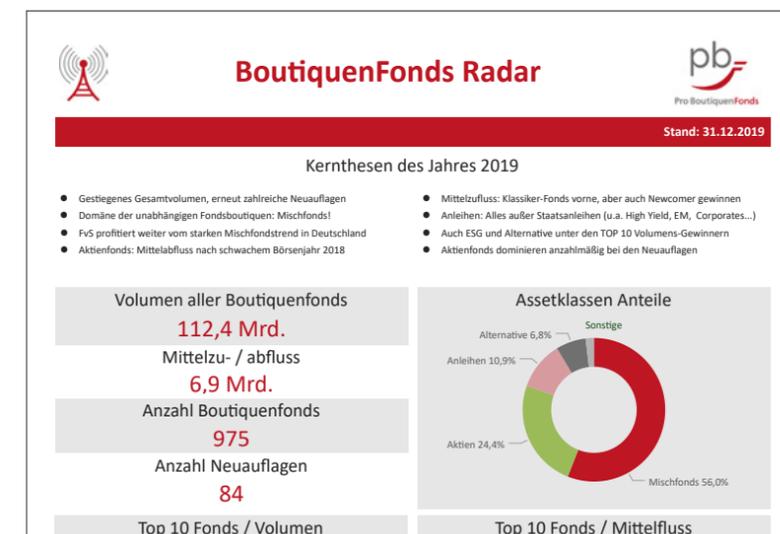


Interessierte finden auf der Plattform www.boutiquenfonds.de Hintergrundinformationen unter anderem zu den Fondsboutiquen, den handelnden Personen und den Vorteilen, die Boutiquenfonds gegenüber anderen Produkten haben.

Mit dem Marktüberblick „BoutiquenFonds Radar“ publiziert das in Frankfurt ansässige Beratungshaus darüber hinaus einmal pro Quartal die wichtigsten Zahlen, Daten und Fakten rund um den Boutiquenmarkt. Hierzu gehören zum Beispiel Auswertungen zu den größten Boutiquenfonds, den größten Volumen-Gewinnern, den neu aufgelegten Fonds, den abgebildeten Assetklassen und vielem mehr – alles aus der eigenen PBF-Datenbank. Der Marktüberblick geht allen Empfängern des Newsletters automatisch per E-Mail zu.

SVEN HOPPENHÖFT

↳ **BoutiquenFonds Radar**
Quartalsweise erscheinende Publikation





INTERVIEW MIT PROFESSIONELLEN FINANZBERATERN

Ist eine Fondsvermögensverwaltung die richtige Entscheidung?

Die Fondsvermögensverwaltung – kein neuer Hype, sondern mit den richtigen Anbietern schon lange ein etabliertes Basisinvestment

► Den ersten Teil der Interviews finden Sie in unserer Januar/Februar/März Ausgabe 1/2020 auf den Seiten 126 bis 129



Rolf Flaake
Finanzberater aus Bielefeld

Herr Flaake, Sie sind ebenfalls ein großer Freund der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200. Insbesondere ist das Konzept seit Jahren fester Bestandteil auf Ihrer jährlichen Premium-Kundenveranstaltung in Bielefeld. Warum funktioniert das Konzept auch gerade über einen solchen Vertriebsweg so gut?

ROLF FLAAKE (FINANZBERATER AUS BIELEFELD): Wir haben das Thema PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung seit Jahren auf der Tagesordnung unserer im November stattfindenden Kundenveranstaltung. Man sollte meinen, dass dieses Thema auf Dauer

für die Teilnehmer zu langweilig werden könnte. Aber das Gegenteil ist der Fall. Viele Kunden wünschen sich heute Zuverlässigkeit und Kontinuität. So bestehen schon fast freundschaftliche Kontakte der Kunden zum jährlich wiederkehrenden Referenten der Patriarch, Dirk Fischer. Er ist und bleibt (oftmals begleitet von den mandatierten Managern der Strategien) fester Bestandteil unserer jährlichen VIP-Kundenveranstaltung. Denn wir sind seit Beginn der Trend 200-Strategien erfolgreich mit vielen Kunden dabei und freuen uns schon wieder gemeinsam mit diesen auf die diesjährige Veranstaltung am 14. November 2020 in der Komödie Bielefeld.

Herr Kühnle, Sie nutzen die Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200 ganz besonders intensiv innerhalb einer Versicherungshülle (der A & A Superfonds-Police). Und zwar für große Einmalanlagen, ebenso wie für kleinere monatliche Sparraten. Was spricht für das Konzept gerade innerhalb einer Versicherung?

OLIVER KÜHNLE (FINANZBERATER AUS STUTTGART): Die Versicherungshülle der A & A Superfonds-Police bietet dem Kunden die Möglichkeit, sich mit geringen Beträgen an einer Fondsvermögensverwaltung zu beteiligen. So ist eine Mindestanlagesumme nicht notwendig. Die A & A Superfonds-Police mit der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 bildet für unsere Kunden ein gutes Produkt für die Vorsorge wie auch für den Vermögensaufbau.

Durch die Trend 200-Strategie verringert sich das Risiko der Abwärtsbewegung und die Chance bei Aufwärtsbewegungen ist durch den zeitnahen Markteinstieg jederzeit gegeben. Durch eine monatliche Einzahlung ist zusätzlich der Cost-

„Die Versicherungshülle der A & A Superfonds-Police bietet dem Kunden die Möglichkeit, sich mit geringen Beträgen an einer Fondsvermögensverwaltung zu beteiligen.“

Average-Effekt vorhanden und verstärkt somit die Renditechance. Wählt man die versicherungsförmige Lösung der AXA Relax Rente, kann dem Kunden sogar eine Bruttobeitragsgarantie gewährleistet werden. Die Versicherung kann zudem durch Zusatzversicherungen in Form einer Todesfallleistung und einer Befreiung und/oder einer Rente bei Berufsunfähigkeit erweitert werden. Nach Zahlung der anfänglichen Kosten ist der Vorteil der Nichtzahlung von einmaligen Einstiegsgebühren bei den Patriarch Fondsvermögensverwaltungsstrategien innerhalb der Versicherungspolice als laufender Kostenvorteil überzeugend.

Durch die Versicherungshülle der A & A Superfonds-Police hat der Kunde somit keineswegs an Flexibilität verloren. So können beispielsweise problemlos Entnahmen und Zuzahlungen erfolgen. Des Weiteren hat der Kunde die Möglichkeit, bei Beginn der Rentenphase eine lebenslange Rentenzahlung oder einmalige Kapitalauszahlung zu wählen (Schicht 3 – Privatvorsorge). Die Kapitalauszahlung ist durch die versicherungsförmige Hülle über die hälftige Gewinnbesteuerung steuerbegünstigt. »



Oliver Kühnle
Finanzberater aus Stuttgart

Anzeige Bild: www.shutterstock.com / alphaspirt



Eine letzte Frage nun noch an den Geschäftsführer der Patriarch und Macher der Patriarch Fondsverwaltungsstrategien, Dirk Fischer, selbst. Der Bezug einiger Ihrer innovativen Partner zur PatriarchSelect Fondsverwaltungs-Trend 200 ist besonders modern. Deren Depots kommen ausnahmslos alle über den Patriarch-Roboadvisor „truevest“ (www.truevest.de) zur Augsburger Aktienbank AG. Was spricht gerade für diesen Abwicklungsweg zu einer guten Fondsverwaltungs-Lösung?

DIRK FISCHER (GESCHÄFTSFÜHRER PATRIARCH MULTI-MANAGER GMBH): Hier reden wir über sogenannte „Tippgeber“. Das sind quasi Zuführer von Kunden in unsere Fondsverwaltungsverwaltung über unseren digitalen Vertriebsweg „truevest“. Dafür spricht natürlich einiges. Denn immerhin muss ein Tippgeber nicht beraten, und somit auch nicht protokollieren und haften, partizipiert aber über die Tippgeber-Vergütung trotzdem laufend am zugeführten Fondsverwaltungs-

tungs-Depotkunden. Der Kunde wiederum erfährt über „truevest“ den absolut günstigsten Zugang in die PatriarchSelect Fondsverwaltungs-Verwaltungen mit integrierter Trend 200-Absicherung – nämlich ohne jegliche Einstiegsgebühr und ohne jährliche Depotgebühr.

Und als besonderes Schmankerl kann jeder Tippgeber sein. Man muss also über keinerlei Erlaubnis nach Paragraf 34f GewO verfügen und kann trotzdem seinen Interessenten mit einer ausgezeichneten Kapitalanlage glücklich machen. Wenn auch nicht beratend, sondern lediglich in der Funktion als technischer Support, welcher den Anleger durch den Robo führt. Verständlich, dass hier eine völlig neue Zielgruppe über einen innovativen und neuartigen Zugang für unsere Lösungen erschlossen wird. Inhaltlich sind wir aber auch hier bei denselben bereits auf anderen Vertriebswegen bewährten und beliebten Patriarch-Fondsverwaltungs-Lösungen. Nur viel digitaler und günstiger im Erwerb. •

Vielen Dank für das Gespräch.

„Der Kunde wiederum erfährt über ‚truevest‘ den absolut günstigsten Zugang in die PatriarchSelect Fondsverwaltungs-Verwaltungen mit integrierter Trend 200-Absicherung.“

Mehr Informationen finden Sie unter: www.patriarch-fonds.de

FAZIT DER REDAKTION

Eine Strategie, die Vermittler auf viele Arten glücklich macht. Die Frage ist also weniger, OB Fondsverwaltungsverwaltung, sondern AUF WELCHE Fondsverwaltungsverwaltung man setzt. Und ÜBER WELCHEN Vertriebsweg MIT WELCHEM Produktpartner man das Konzept einer Fondsverwaltungsverwaltung nutzen möchte. Die Kundenstimmen des Branchenprimus in diesem Segment, der Patriarch, haben in jedem Fall gezeigt, dass dort exemplarisch schon seit 2004 die Hausaufgaben gemacht wurden. Was die Vielzahl der zufriedenen Kunden, die aus unterschiedlichsten Motiven die Patriarch-Strategien nutzen, klar bestätigt.

Wer also anfängt, sich mit diesem Bereich neu zu beschäftigen, sollte vielleicht erst einmal bei der Frankfurter Fondsboutique vorbeischaun. Immerhin gibt es dort den längsten Track-Rekord für Fondsverwaltungs-Verwaltungen im freien Vermittlermarkt in Deutschland zu bestaunen. Die Patriarchen wissen also, wovon sie sprechen.



Dirk Fischer
Geschäftsführer Patriarch
Multi-Manager GmbH

Anzeige Bild: www.shutterstock.com / alphaspirit

Unendlich gut versichert im Ausland

EXPAT INFINITY
Die lebenslange Auslands-Krankenversicherung mit Anwartschaft
bdae.com/produktwelt



BDAE Gruppe – Seit 25 Jahren
exklusive Versicherungslösungen
für Personen im Ausland

Deutscher Berufsverband der
Finanzdienstleister

**1. PLATZ SPEZIAL-
VERSICHERUNGEN**

2020 Gesamt-
Rangliste
02/2020



INTERVIEW

„Mit unserer Best-Leistungs-Garantie sind wir ganz vorne.“

Mein Geld im Gespräch mit Andreas Hackbarth,
Leiter Produktmanagement privat in der ConceptIF-Gruppe

„Darum ist für diese geschaffenen Werte bestmöglicher Versicherungsschutz ein Muss.“

Welchen Ansatz haben Sie verfolgt?

ANDREAS HACKBARTH: Zum Glück besteht bei einem Schaden in der Wohngebäudeversicherung selten Gefahr für das eigene Leben. Doch wir wissen, Feuer, Sturm, Hagel, aber auch Leitungswasser, können dem Haus so stark zusetzen, dass der Traum von der eigenen Immobilie schnell zum Alptraum werden und die gesamte Existenz bedrohen kann. Darum ist für diese geschaffenen Werte bestmöglicher Versicherungsschutz ein Muss.

Auf diesen sollen unsere Kunden vertrauen können. Aber auch unseren Vermittlern möchten wir im Dschungel der Bedingungen am Markt bestmögliche Beratungs- und Haftungssicherheit bieten. Und mit unserem Top-Produkt Best-advice-plus, bei dem die Best-Leistungs-Garantie ein essenzielles Leistungsdetail ist, bieten wir in dieser Sparte ein absolutes Novum.

Was sind die Besonderheiten des Wohngebäudetarifefes?

ANDREAS HACKBARTH: Die Besonderheit ist, dass wir für Kunden umfangreichen Versicherungsschutz mit attraktiver Preis- und Rabattgestaltung und einer weitgehenden Praktikabilität für Vermittler in ihrem täglichen Beratungsalltag zusammengeführt haben.

In wie weit unterscheidet sich Ihr Produkt von den Produkten anderer Mitbewerber?

ANDREAS HACKBARTH: Klar muss man sagen, dass wir in der Wohngebäudeversicherung mit unserer Best-Leistungs-Garantie, die in den Bedingungen „Marktgarantieklausel“ heißt, ganz vorne sind. Durchaus üblich ist sie bereits bei der Haftpflicht- und Hausratversicherung, doch in der Wohngebäudeversicherung gibt es nicht viele Anbieter. Auch ein Neubaurabatt für Häuser bis zu einem Gebäudealter von 30 Jahren ist nicht häufig zu finden, genauso wie ein Nachlass von 25 Prozent, wenn sich der Kunde für eine Selbstbeteiligung im Schadenfall in Höhe von 150 Euro entscheidet.

Wo liegen die Vorteile für den Vermittler?

ANDREAS HACKBARTH: Der Vermittler hat bei unserem Top-Produkt zum einen die schon erwähnte hohe Beratungs- und Haftungssicherheit verbunden mit der Gewissheit, für seinen Kunden den bestmöglichen Versicherungsschutz gewählt zu haben. Zum anderen erspart die Best-advice-plus-Deckung dem Vermittler den häufigen Aufwand, die Verträge seiner Kunden neu ordnen zu müssen, weil es eventuell zwischenzeitlich weitgehendere Leistungen am Versicherungsmarkt gibt. •

Vielen Dank für das Gespräch.



CONCEPTIF

Die neue Wohngebäudeversicherung der ConceptIF

Nach wie vor hat die Wohngebäudeversicherung einen großen Stellenwert, weil der Kauf von Wohneigentum für die meisten Menschen nicht nur ein einmaliges und essenzielles Vorhaben ist, sondern auch mit Emotionen einhergeht.

Oftmals steckt das gesamte Ersparte in der Immobilie. Dies haben wir verstanden und bieten mit vier neuen Tarifen das erforderliche PLUS an Sicherheit – CIF:PRO Wohngebäude classic plus, comfort plus, complete plus und best advice plus.

Dabei schafft die Best-advice-plus-Deckung besonderes Vertrauen. Sie bietet dem Kunden beste Sicherheit sowie dem Makler weitgehende Beratungssicherheit. Beide können sicher sein, einen Top-Versicherungsschutz gewählt zu haben.

DAS WESENTLICHE VON BEST-ADVICE-PLUS

Best-Leistungs-Garantie

Bietet ein Versicherer weitgehenderen Versicherungsschutz als wir, erweitern wir unseren entsprechend.

Summen- und Bedingungs-differenz-deckung

Wir gewähren bei einem noch laufenden Vorvertrag kostenfrei schon heute den neu beantragten Versicherungsschutz.

Künftige Leistungsverbesserungen gelten automatisch

Werden die Bedingungen während der Vertragslaufzeit ausschließlich und ohne Mehrbeitrag zum Vorteil des Kunden geändert, gilt dies mit sofortiger Wirkung auch für den geschlossenen Vertrag.

Leistungs-garantie gegenüber den GDV-Musterbedingungen und Empfehlungen des Arbeitskreises Beratungsprozesse

Unsere Versicherungsbedingungen weichen nur zum Vorteil des Kunden von denen vom Gesamtverband der Versicherungswirtschaft empfohlenen Bedingungen ab. Unsere Best-advice-plus-Deckung entspricht den Empfehlungen des Arbeitskreises Beratungsprozesse.

Und weil bei neuen Gebäuden weniger Schäden auftreten, erhalten unsere Kunden in allen vier Tarifen für bis zu 30 Jahre gestaffelte Neubaurabatte von bis zu 50 Prozent. Das Wissen, dass sich durch Selbstbeteiligungen im Schadenfall Beiträge reduzieren, ist nicht neu. Neu ist aber, dass wir schon eine Selbstbeteiligung von 150 Euro mit einem Nachlass von 25 Prozent belohnen. •

ANDREAS HACKBARTH



UNTERNEHMEN

Die ConceptIF-Gruppe ist Konzeptentwickler, Assekurateur von exklusiven Versicherungskonzepten und Pool-Dienstleister für über 85 Versicherer im Sachversicherungsbereich.

Mitarbeiter in der Gruppe
55

Versicherungsbestand
über 300.000 Verträge



Mehr über das Unternehmen finden Sie unter:
www.conceptif.de

Anzeige Bild: stock.adobe.com / @rh2010