

# Mit verfeinerter Angebotspalette in ein erfolgreiches Investmentjahr 2021

**Dirk Fischer**  
Geschäftsführer  
Patriarch Multi-Manager GmbH



**FBM: Vor sieben Jahren, zum Zehnjährigen der Patriarch, hatten Sie als ein numerisches Ziel über mittlere Sicht Assets under Control von gut 500 Millionen € als anzustrebende Marke ausgerufen. Wo sehen Sie sich da heute?**

**Dirk Fischer:** "Diese Marke haben wir schon längst hinter uns gelassen. Per 31.3.2021 verwalten wir 277 € Millionen eigene Assets und halten den Vertriebsauftrag für ca. 625 Millionen € Fremd-Assets. Dabei rechnen wir in allen Mandaten immer nur die deutschen und österreichischen Assets.

So beispielsweise für die beiden Gamax-Fonds. Statt knapp 825 Millionen € Gesamtvermögen in Summe in beiden Fonds, nur den Anteil von knapp 225 Millionen €, der in diese Region und damit unter unsere Betreuung fällt. Somit wäre der nächste anzustrebende Schritt an Assets under Control wohl nun von derzeit gut 900 Millionen auf möglichst eine 1 Milliarde €. Übrigens, auch an diesem Beispiel sieht man, wie radikal sich das Geschäftsmodell der Patriarch verändert hat. So gab es bei meiner Aussage 2013 den Bereich des Fremdfondsvertriebes bei uns noch gar nicht. Und heute macht er sogar den deutlich größeren Bereich der Assets under Control aus. Entscheidend ist jedoch, dass darüber unsere Produktpalette für unsere Kunden noch einmal deutlich attraktiver geworden ist. Von externer Seite werden wir immer noch als Fondsboutique bezeichnet. Ein Begriff, den ich qualitativ teile und schätze. Aus

Sicht der Professionalität und von der Güte unserer Produktpalette her, sind wir diesem Status aber längst schon entwachsen."

**FBM: Was macht Sie an der vielschichtigen Neuausrichtung der Patriarch besonders stolz?**

**Dirk Fischer:** "Ich denke, dass ist eindeutig die Internationalisierung der Produktpartnerschaften, die wir mittlerweile erreicht haben. Und damit natürlich die hohe Qualität, die wir unseren Kunden darüber bieten können. Habe ich die Patriarch noch vor 14 Jahren als kleines zartes, nur regional bedeutendes, deutsches Pflänzchen vorgefunden, so ist aus ihr mittlerweile ein großer stabiler Baum mit Verästelungen zu vielen Top-Adressen des europäischen Auslands geworden.

Neben AXA als langjährigem französischen Partner der Patriarch, hat sich mit der Mediolanum International Funds Limited nun ein irischer Fondsriese mit 47 Mrd. € AuM für die Patriarch als Partner entschieden. Oder mit Liontrust ein weiteres Milliardenlabel und noch dazu DER führende Fondsvermögensverwaltungsanbieter auf der britischen Insel – und das in Zeiten des BREXIT. Damit haben wir das Versprechen an unsere Kunden, dass diese über die Patriarch Finanzlösungen erhalten, wie diese ansonsten nur sehr vermögenden europäischen Investoren zur Verfügung stehen, einmal mehr gehalten. Wir spielen kurz gesagt zum Wohle unserer Kundschaft mittlerweile in einer

völlig anderen Liga als zu unseren Anfängen. Die Partnerschaften mit Mediolanum und Liontrust sind dazu ganz klare Ausrufezeichen.“

**FBM: Welche genauen Zielgruppen in der Kundenschaft sehen Sie für jedes der neuen Produkte?**

**Dirk Fischer:** "Sowohl die Mediolanum-Fondspalette, als auch THE DIGITAL LEADERS FUND und der HAC Marathon Stiftungsfonds, wenden sich natürlich an die Fondspicker im Markt, die attraktive Zielinvestments suchen. Die beiden letztgenannten Fondsideen sehe ich hier in unterschiedlichen Risikoneigungen insbesondere auch bei kostensensiblen Beratern im Einsatz. Die Mediolanum-Fondspalette wendet sich eher an stark monetär interessierte Berater. Mit Bestandprovisionen um 1% p.a. sind die Fonds finanziell sehr attraktiv. Und trotz dieser grundlegend höheren Kostenstruktur enthält das Mediolanum-Multi-Manager-System wahre Fondsideen. Liontrust dagegen, wendet sich genau an die Gegenseite des Fondsgeschäftes. Nämlich an all diejenigen, die aufgrund der FinVermV oder der drohenden BaFin-Regulierung dem Fondspicking abgeschworen haben und lieber auf gute Fondsvermögensverwaltungen setzen. Unsere neue HDI-Labelpolice dagegen hat Investoren im Blick, die die besten Patriarch-Fondsideen in einer Police bündeln wollen. Dabei haben wir ganz besonders auf keinerlei Überschneidungen mit der AXA geachtet. Daher auch hier eine klare Positionierung – nämlich ausschließlich Privatvorsorgegeschäft in der dritten Schicht."



**FBM: Wie haben sich Ihre Fonds und Vermögensverwaltungen im Corona-Jahr entwickelt?**

**Dirk Fischer:** "Wir haben ja eine sehr breite Palette an Eigen- und Drittvertriebsmandaten. Die enormen Schwankungen, aber auch Chancen, des Jahres 2020 haben die Ergebnisse weit gespreizt und Renditen zwischen +44% bis -10% in der

Spitze für unsere Lösungen dabei hervorgebracht. Mit dem positiven Löwenanteil unserer Kapitalanlagelösungen waren unsere Anleger somit auch sehr zufrieden. Absolute Gewinner



waren offensive Aktienfonds, wie der mit dem Deutschen Fondspreis ausgezeichnete Patriarch Classic TSI oder der laut Cash. Financial Advisors Award beste Investmentfonds 2020, der THE DIGITAL LEADERS FUND. Die größten Probleme marktübergreifend hatten Mandate mit quantitativer Ausrichtung, da es eine solch extreme Jo-Jo-Bewegung der Aktienmärkte, wie in 2020, zuvor noch nie gab. Dadurch funktionierten Timingansätze im letzten Jahr leider nicht so gut wie zuvor. So leider auch bei uns. Einen bemerkenswerten Raketentart legte darüber hinaus unser neuer Patriarch Liontrust Managed Portfolio Service hin. Die 22 neuen am 1.10.2020 gestarteten Fondsvermögensverwaltungsstrategien rentierten bereits nach nur 6 Monaten zum Jahresende 2020 teilweise bereits hoch zweistellig im Plus. Für einen risikoorientierten Ansatz eine erstaunliche Leistung."

**FBM: Was empfehlen Sie Anlegern aufgrund der aktuellen Börsenkonstellationen?**

**Dirk Fischer:** "Entgegen dem allgemeinen Trend rate ich derzeit eher ein wenig zur Vorsicht, da sich die enormen negativen konjunkturellen Auswirkungen der Pandemie noch überhaupt nicht in

den Aktienkursen niedergeschlagen haben. Einen ersten empfindlichen Rücksetzer gepaart mit einer Rotation der Branchenfavoriten haben wir ja schon im Februar 2021 gesehen. Ich könnte mir daher sehr gut vorstellen, dass die Verlierer des Vorjahres, nämlich risikoabsichernde Aktienansätze (bei Patriarch die Trend 200-Strategien) oder Dividendenstrategien, die Gewinner des aktuellen Jahres werden könnten. Also Aktien ja, aber bitte nicht mehr so offensiv und zyklisch wie in 2020. Nach grob 55% Kurssteigerung über ein Jahr gemessen am DAX (Stichtag 31.3.2021), sollte ruhig ein wenig Demut bei den Marktteilnehmern einkehren. Ich bin skeptisch, dass die Bäume hier weiter in den Himmel wachsen werden."

### FBM: Wie nehmen Sie den Vertrieb aktuell in der Branche wahr?

**Dirk Fischer:** "Hier gibt es sehr geteilte Stimmen. Während manche Berater die Zeit ohne vis-à-vis-Kontakt zum Kunden von der Einnahmeseite enorm zurückgeworfen hat, jubeln dagegen andere Kollegen über absolute Rekordumsätze. Häufig liegt hier die zweigeteilte Welt in der Akzeptanz der neuen Beratungsmedien (ohne direkten Kundenkontakt). Wer sich darauf einlässt, wird noch zusätzlich damit belohnt, dass nahezu alle Kunden und potenziellen Interessenten durch Corona besser erreichbar sind und häufig Zeit haben. Auch bei den generellen geschäftlichen Aufgaben spalten sich die Möglichkeiten auf. Zum einen gilt es bei wirtschaftlich stark betroffenen Kunden deren Bestände im Versicherungs- und Fondsgeschäft zu halten und dennoch maximale Hilfestellungen zu leisten. Auf der Seite des Neugeschäftes boten die Börsenturbulenzen viele attraktive Ansatzpunkte und generell haben Kunden endlich auch mal Zeit zu einer umfassenden Finanzanalyse, woraus definitiv zahlreiche Cross-Selling-Ansätze zu heben sind."

### Über die Patriarch Multi-Manager GmbH

Die Patriarch Multi-Manager GmbH fokussiert sich als Investmentteam mit ihrer Produktpalette auf breit diversifizierte Dachfonds und Vermögensverwaltungsstrategien. Vor allem unabhängigen Finanzberatern liefert Patriarch wertvolle Bausteine für die Asset Allocation. Patriarch wurde im Jahr 2004 gegründet und verwaltet heute rund 277 Mio. € AuM (Stand 31.3.2021). Für größere Partner legt Patriarch auch Dachfonds mit eigenem Label auf. Patriarch selektiert für seine Anleger dabei die besten Verwalter und mandatiert diese mit dem Management der initiierten Produkte. So bekommen die Investoren Zugang zu Know-how, das sonst nur sehr vermögenden Familien und Institutionen offensteht und können gleichzeitig sicher sein, mit Patriarch immer von den Leistungen der Markt- und Innovationsführer zu profitieren. Darüber hinaus ist Patriarch als Produktschmiede für diverse Aktienfonds und Labelpolicen (mit AXA oder HDI) bekannt. Für ausgewählte Premium-Vertriebspartner übernimmt Patriarch daneben auch den Drittvertrieb, wie beispielsweise für die Mediolanum International Funds Limited (AuC in diesem Geschäftsbereich per 31.3.2021 sind 625 Mio. €). Für extrem kostenbewusste Selbstentscheider hat Patriarch zu Beginn 2017 außerdem den Robo-Advisor „truevest“ ([www.truevest.de](http://www.truevest.de)) an den Markt gebracht.

### FBM: Wie unterstützen Sie Vermittler gerade jetzt in der Corona-Zeit um noch erfolgreicher zu sein?

**Dirk Fischer:** "Zum einen über eine nochmals verbesserte Angebotspalette, wie schon erläutert. Neben den schon erwähnten neuen Konzepten, freuen wir uns auch ganz besonders über die Partnerschaft mit zwei herausragenden Mischfonds-Produkten, dem HAC Marathon Stiftungsfonds und dem Multi AXXION Concept Fonds, um noch zwei weitere Highlights zu nennen. Auch unser Top-Seller des Vorjahres der THE DIGITAL LEADERS FUND hat per 1.4.2021 Zuwachs bekommen. Auf den neuen EM DIGITAL LEADERS FUND hat die Vermittlerschaft nach dem großen Erfolg des Vorgängerfonds (Kapitalverdoppelung in nur 3 Jahren) bereits lange gewartet. Von der Serviceseite her unterstützen wir über eine Vielzahl an Informationsformaten, um trotz Pandemie ganz nah an unseren Vertriebspartnern zu sein. Besonders beliebt sind dabei produktunabhängige Wissensforen, wie z.B. die beliebte Reihe mit den beiden Verkaufstrainerlegenden Andreas Buhr und Klaus-J. Fink. Natürlich haben dazu auch bei uns viele digitale Formate Einzug gehalten. Wir stehen allerdings ebenso Gewehr bei Fuß, wenn Präsenzveranstaltungen endlich wieder möglich sein werden."

