

Cash.Special

VV-FONDS 2012

VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS

● INDIVIDUELL ● RENDITESTARK ● FLEXIBEL



Die 40
Top-Fonds
aus vier
Anlagekategorien

Weniger Risiko, mehr Rendite

ROUNDTABLE

Immer mehr Fondspolices setzen
auf VV-Fonds

NEUE ANLAGEKONZEPTE

Newcits & Co. wollen Mehrertrag
für Anleger erzielen



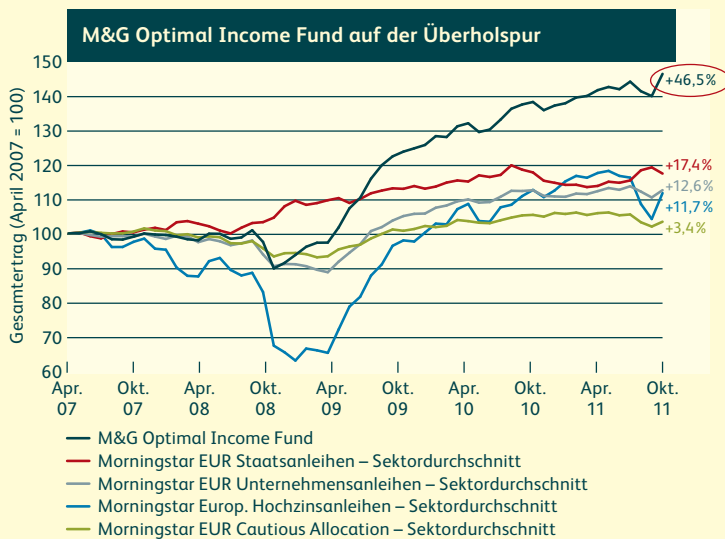
In perfekter Position

M&G Optimal Income Fund

Herkömmliche Rentenfonds können in der Regel nur in einen einzigen Bereich des Rentenmarktes investieren. Der M&G Optimal Income Fund ist anders. Fondsmanager Richard Woolnough kann frei aus dem gesamten Anleihenspektrum* der möglichen Top-Performer wählen, von denen er glaubt, dass sie den Ertragsstrom optimieren und Anlegern die besten Chancen bringen. Sogar in Aktien kann der Fondsmanager im festgelegten Rahmen investieren, wenn diese bei der Kreditanalyse attraktiver erscheinen als die Anleihen eines Unternehmens.

Diese Flexibilität und Unabhängigkeit machen den preisgekrönten M&G Optimal Income Fund besonders bei der schwankenden Wirtschaft attraktiv.

Bitte beachten Sie, dass der Wert und die Rendite einer Anlage sowohl steigen als auch fallen können, und dass Sie den eingesetzten Betrag möglicherweise nicht zurückerhalten. Ferner sind Verluste aufgrund von Währungsschwankungen nicht auszuschließen. Die Höhe der Erträge kann schwanken. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge.



Jährliche Wertentwicklung der letzten fünf Jahre zum 31.10.11

Von	29.10.10	30.10.09	31.10.08	31.10.07	31.10.06
Bis	31.10.11	29.10.10	30.10.09	31.10.08	31.10.07

M&G Optimal Income Fund	+5,9%	+11,7%	+37,8%	-10,2%	-
-------------------------	-------	--------	--------	--------	---

Vergleichssektor	-2,1%	+5,2%	+8,0%	-9,4%	+3,2%
------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Top 25% in der Vergleichsgruppe	ja	ja	ja	nein	-
---------------------------------	----	----	----	------	---

www.mandg.de

EXPERTEN IM FONDSMANAGEMENT SEIT 1931



1. Platz über 3 Jahre, MF überwiegend Renten

M&G
INVESTMENTS

*Umfasst Staatsanleihen, Unternehmensanleihen mit Investmentqualität (höhere Bonitätseinstufung) und Hochzins-Unternehmensanleihen (niedrigere Bonitätseinstufung).

Quelle aller Wertentwicklungangaben: Morningstar Inc., Universum Deutschland, Morningstar EUR Cautious Allocation Sektor, Stand 31.10.2011; Euro A-H-Anteilsklasse, Bruttoertrag reinvestiert, Preis-Preis-Basis. Der jeweils gültige Prospekt und vereinfachte Prospekt, der gültige Jahresbericht und gegebenenfalls der anschließende Halbjahresbericht sind in gedruckter Form kostenlos beim ACD erhältlich: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH, GB, sowie bei: M&G International Investments Limited, Niederlassung Deutschland, Bleidenstraße 6-10, D-60311 Frankfurt am Main, und bei der deutschen Zahlstelle: J.P. Morgan AG, Junghofstraße 14, D-60311 Frankfurt am Main. Bitte lesen Sie vor der Zeichnung von Anteilen den Verkaufsprospekt, in dem die mit diesen Fonds verbundenen Anlagerisiken aufgeführt sind. Die hierin enthaltenen Informationen stellen keinen Ersatz für eine Beratung durch einen unabhängigen Finanzexperten dar. Diese Finanzwerbung wird herausgegeben von M&G International Investments Ltd. Eingetragener Sitz: Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH, von der Financial Services Authority (FSA) autorisiert und beaufsichtigt. NOV 11 / 36241

Neue Heilsbringer

Bonjour tristesse – allein in der Woche vom 14. November bis zum 21. November rauschte der deutsche Aktienindex Dax, der von vielen Anlegern als Gradmesser für ihre eigenen Investments genutzt wird, um 8,2 Prozent in die Tiefe. Andere Indizes wie der Euro Stoxx 50 lagen in dieser Periode ebenfalls unter Wasser. Keine guten Zeiten für Anleger in Aktien oder Aktienfonds.

Und die wirtschaftlichen Ingredienzen für eine mögliche Trendumkehr sind angesichts von sich ausweitender Schuldenkrise dies- und jenseits des Atlantiks sowie sich weltweit eintrübender Konjunktur denkbar schlecht. Anleger suchen deshalb händeringend nach werthaltigen Investment-Alternativen. Edelmetalle wären eine Möglichkeit – doch Gold und Co. zahlen keine Rendite. Immobilien wären eine weitere Option, doch nicht jeder besitzt das nötige Kleingeld, um sich selbst oder als Kapitalanleger Betongold zuzulegen.

Das Sparbuch, mit einer Aufwandsentschädigung zumeist unterhalb der jährlichen Preissteigerungsrate ist sicherlich die schlechteste aller Alternativen. Was ist also zu tun, denn die Altersvorsorge ist nach wie vor existenziell wichtig?

Vermögensverwaltende Fonds erscheinen als ideale Lösung in Zeiten volatiler Börsen und unsicherer konjunktureller Umfelder. Denn sie folgen der Maxime: Verlustvermeidung vor Ertragsmaximierung. Sie erheben den Anspruch,

den Anleger zwar bestmöglich an Kurssteigerungen partizipieren zu lassen, umgekehrt jedoch etwaige Verluste auf ein Mindestmaß zu begrenzen. Möglich wird dies durch die Streuung des Fondsvermögens auf die gesamte Klaviatur am Markt angebotener Investments. Aktuelle Studien über die noch junge Assetklasse offenbaren, dass ihnen das Ziel der Risikoreduktion erstaunlich gut gelingt, wodurch Produkte dieser Couleur wesentlich zu einer Glättung des Anlegerdepots beitragen können. Und für den Finanzberater eröffnen sie eine neue Chance, den Kontakt zu ihren Kunden wiederzuentdecken.

Frank O. Milewski



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de
 Tel.: +49 (0)40/51444-136

eilrich@cash-online.de
 Tel.: +49 (0)40/51444-129

facebook.com/cash.online.de
twitter.com/cashmagazin

PREMIUM-PEARLS-ONE-Fonds

PERLEN FÜR IHR DEPOT

Auf Spitzenplatz im 3- Jahresvergleich bei offensiven Mischfonds

ISIN LU033856689 | WKN AoM9DG



- Flexibel über alle Assetklassen
- Feinstes weltweites Kontaktnetz
- Fondsanlage der Manager mit eigenem Vermögen
- Fokussiert auf ein Produkt, den PREMIUM PEARLS ONE

PREMIUM PEARLS Fund AG

Poststrasse 1
 9100 Herisau | Schweiz
info@premium-pearls.com
www.premium-pearls.com

Diese Anzeige dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Alleine Grundlage für den Anteilserwerb sind die Verkaufsunterlagen zu diesem Fonds (der aktuelle Verkaufsprospekt, der aktuelle Rechenschaftsbericht und – falls dieser älter als acht Monate ist – der aktuelle Halbjahresbericht), welche auch im Internet unter www.wallberg.eu zur Verfügung stehen.

Cash.VV-Fonds

- 6 Titelstory** Vermögensverwaltende Fonds sind auf der Überholspur – volatiler Märkte sei Dank. Warum die Assetklasse Anlegern darüber hinaus einen echten Mehrwert bietet.
- 20 Neue Produkte** Die aktuellen Newcomer-Fonds auf einen Blick
- 24 Roundtable Fondspolizen** Immer mehr Versicherer setzen in Fondspolizen auf vermögensverwaltende Fonds. Ein Experten-gespräch über Anlegererwartungen und die Leistungsfähigkeit von Finanzberatern.
- 32 Roundtable Vertrieb** Absatzrenner VV-Fonds – Experten renommierter Häuser diskutieren den Nutzen der Assetklasse für den Vertrieb.

Trafen sich zum Gipfeltreffen in Hamburg, um Nutzen und Grenzen von VV-Fonds zu diskutieren (von links):
Daniel Flück, Universal Investment;
Dr. **Laurenz Czempiel**, Donner & Reuschel;
Johannes Hirsch, antea; **Günter T. Schlösser**, VuV;
Klaus-Dieter Erdmann, MMD;
Sasa Perovic, Scope



Ulrich Kaffarnik 12
DJE Kapital AG



Klaus Kaldemorgen 20
DWS



Andrea Schölermann 24
Condor



Heiko Reddmann 24
Skandia

- 40 Newcits** Neue Fondskonzepte sollen Absolute-Return-Produkten den Rang ablaufen. Gelingt der Coup?
- 44 Stiftungsfonds** finden verstärkt Anklang bei Privatanlegern. Worin die Stärke der Produkte liegt
- 47 Fonds im Porträt** Zahlen, Daten und Fakten zu 40 Top-Fonds aus vier Kategorien

Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank O. Milewski, Chefredakteur
Das Cash.Special VV-Fonds erscheint als Beilage im Cash.-Magazin.
Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.
Verlag: Cash.Print GmbH, Stresemannstraße 163, 22769 Hamburg
Geschäftsführung: Ulrich Faust
Vorstufe und Druck:
Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel



Eduardo Mollo Cunha 32
Eyb & Wallwitz



Dirk Fischer 32
Patriarch



Achim Küssner 40
Schroders



Michael Surowiecki 44
Allianz Global Investors

INVESTIEREN MIT
VERANTWORTUNG



NACHHALTIGE ANLAGEFORMEN
MIT ATTRAKTIVEN RENDITEN.

Informieren Sie sich jetzt!
www.ecoConsort.de





In ruhigem Fahrwasser

VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS zählen derzeit zu den Absatzrennern. Sie wollen das Risiko begrenzen und stabile Erträge erzielen. Der Nutzen und die Grenzen der noch jungen Assetklasse.

Es ist ein nebliger Novembertag, als sich der Konferenzraum der Cash.Medien AG im fünften Stock der „Neuen Flora“ in Hamburg mit Leben füllt. Die Teilnehmer wollen mit Cash. den Nutzen und die Grenzen von vermögensverwaltend gemanagten Fonds (VV-Fonds) diskutieren. Es ist bereits das zweite Gipfeltreffen zum Thema innerhalb von 14 Monaten.

Doch zunächst ein Blick zurück. Bereits im Sommer 2010 fand eine Kick-off-Veranstaltung im „Köln-Turm“ statt, bei der Cash. als exklusiver Medienpartner fungierte. Damals versammelten sich Vertreter von Asset Managern, Vertrieben, Verbänden und Analysehäusern, um eine einheitliche Definition von VV-Fonds zu diskutieren und zu verabschieden. Vier Kernsätze (siehe Kasten auf dieser Seite) wurden gefunden, mit denen sich diese noch junge Assetklasse hinreichend definieren lässt. Ein notwendiger Schritt, denn bislang

fielen VV-Fonds bei Fondsanalysten und auch beim Bundesverband Investment und Asset Management in Frankfurt unter die Rubrik der Mischfonds.

VV-Fonds sind keine Mischfonds

Eine völlig unzureichende Charakterisierung, denn in der Vergangenheit verstanden die Investmentindustrie und auch weite Teile der Anlegerschaft Mischfonds als Portfolios mit starren, zumeist ausgewogenen Allokationsbandbreiten von beispielsweise 50 Prozent Aktien und 50 Prozent Renten oder einer Aufteilung von 40 Prozent Aktien, 40 Prozent Renten und 20 Prozent Geldmarkt oder Cash. Als Benchmark fungierten entsprechende Mischungsverhältnisse verschiedener Indizes.

All das trifft auf die neue Assetklasse der vermögensverwaltenden Fonds nicht zu. Denn sie sind weder starr in der Allokation, noch richten sie sich an irgendwelchen Indizes aus. Sie verstehen sich in der Tat als ▶

Definition VV-Fonds

Um als vermögensverwaltender Fonds zu gelten, muss das Portfolio folgende Kriterien erfüllen:

- Der Fonds investiert in mehr als eine Anlageklasse gleichzeitig.
- Der Fonds muss als Basisinvestment geeignet sein.
- Der Fonds muss eine risikoadjustierte Rendite anstreben.
- Der Fonds muss frei von Interessenkonflikten gemanagt werden.

Diese Definition wurde im Sommer 2010 während eines Roundtable-Gesprächs im „Köln-Turm“ gefunden, das auf Einladung von MMD Multi Manager GmbH und Finanzmonitor mit 12 Fondsexperten stattfand und bei dem Cash. exklusiver Medienpartner war.

Diskutierten mit Cash. über den Nutzen von vermögensverwaltenden Fonds (von links): **Daniel Flück**, Universal-Investment; **Laurencz Czempiel**, Donner & Reuschel; **Johannes Hirsch**, antea; **Günter T. Schlösser**, V.u.V.; **Klaus-Dieter Erdmann**, MMD; **Sasa Perovic**, Scope

► Basisinvestment für Anleger. Das wurde auch während des Roundtable-Gesprächs im November 2011 im Hause Cash. deutlich, zu dem erneut Vermögensverwalter, Verbandsvertreter sowie Repräsentanten von Kapitalanlagegesellschaften sowie von Analysehäusern geladen waren.

„In den letzten Monaten hat sich gezeigt, dass vermögensverwaltende Fonds nicht mehr als Modethema abgetan werden wie viele andere Marketingstories, die in den letzten Jahren durch die sprichwörtlichen Dörfer getrieben wurden. Ganz im Gegenteil: Es ist hier eine neue Kategorie von Fonds entstanden, die einen eigenen Anspruch hat, der sich auch durchgesetzt hat“, argumentiert Klaus-Dieter Erdmann, Geschäftsführer von MMD Multi Manager GmbH aus Arnberg, die die größte Datenbank mit VV-Fonds in Deutschland betreibt. Tatsächlich gehört die Assetklasse zu den Absatzrennern, wie eine Lipper-Studie belegt.

chende Strategien für Family Offices anbietet. Ersterer gibt das Fondsvermögen zu gleichen Teilen an drei Depotmanager, die unterschiedliche Anlagestile verfolgen. Ihnen stehen zur Risikomischung und Chancennutzung eine breite Palette von Anlageklassen zur Verfügung: Aktien, Anleihen, Liquidität, Immobilien, Hedgefonds, Waldinvestments, Edelmetalle, Private Equity, Rohstoffe und Wandelanleihen.

Und auch Dr. Laurenz Czempiel, Vorstand bei der Donner & Reuschel Bank AG, Hamburg, ist vom Erfolg der VV-Fonds überzeugt. Das Bankhaus managt unter anderem die D&R Multi Asset Strategien, die global in sorgfältig ausgewählte Investmentmanager mit den Schwerpunkten Anleihen, Aktien, Rohstoffe, Immobilien und Geldmarktinstrumente investieren. Er legt jedoch Wert auf die Feststellung, dass diese nicht im luftleeren Raum agieren sollten, sondern dem Bedürfnis und dem Mandat des Kunden Rechnung tragen müssten.

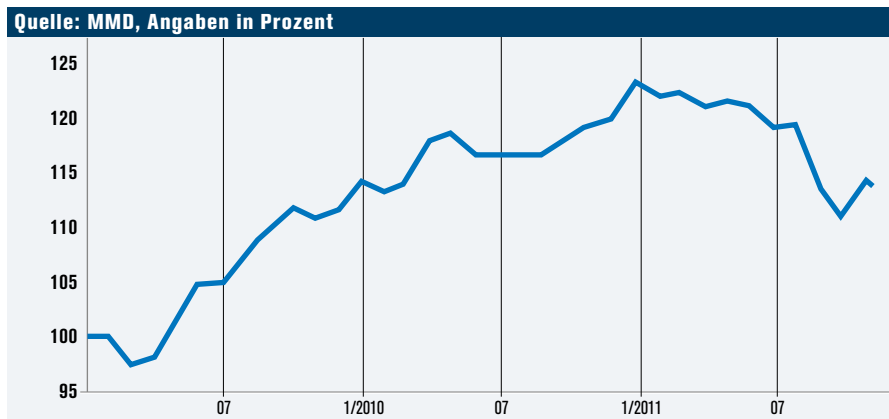
Novellierung des europäischen Fondsrechts möglich sind, durchaus kritisch.

„Diese Produkte haben ihre Berechtigung, sie sind aber nicht wie vermögensverwaltende Fonds Basisinvestments. Sie sind deutlich anders konstruiert als VV-Fonds und für den Kunden in der Regel nicht nachvollziehbar“, erklärt Czempiel. Und Erdmann sekundiert: „Ich halte insbesondere die Begriffe Total- und Absolute-Return für völlig irreführend und würde sie gerne verbieten. Denn sie wecken beim Anleger eine Erwartungshaltung, die sie schlichtweg nicht erfüllen können.“

Ähnlich argumentiert auch Günter T. Schlösser, Chef des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter und Geschäftsführer von Portfolio Concept in Köln: „Die neuen Ucits-Fonds sehe ich eher als Ziel- und Strategiefonds, die auch sehr viel Sinn machen, aber nicht unbedingt in die Definition vermögensverwaltender Fonds passen. Beispielsweise haben wir einen FX Fonds, den ich eindeutig als Beimischung, allerdings niemals als Basisinvestment im Sinne eines vermögensverwaltenden Fonds sehen würde.“ In der Tat ist eine Unterscheidbarkeit und ein Vergleich von VV-Fonds trotz Definition nach wie vor schwierig. „Dadurch, dass das Thema VV-Fonds in der Öffentlichkeit aktuell sehr positiv besetzt ist, sind viele Anbieter dazu übergegangen, ihre Produkte mit dem Label ‚vermögensverwaltend‘ zu versehen, obwohl sie diesem Anspruch aufgrund der Strategie und des Investmentprozesses gar nicht gerecht werden können“, weiß Erdmann.

Performance aller VV-Fonds

Der MMD-Index All-Fonds weist über drei Jahre eine Wertentwicklung von 16,22 Prozent auf.



Danach zählen die VV-Fonds neben den Themenfonds zu den am meisten nachgefragten Produkten in der mittlerweile drei Billionen Euro großen europäischen Fondsindustrie. „Die VV-Fonds haben in den letzten Monaten in der Tat eine erhöhte Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit erfahren. Dies ist nicht zuletzt den Entwicklungen an den Kapitalmärkten infolge der Schuldenkrise, aber auch vermehrten Presseberichten zum Thema geschuldet“, unterstreicht Johannes Hirsch, Vorstand des Hamburger Vermögensverwalters antea, der insbesondere den antea-Fonds sowie entspre-

„VV-Fonds müssen explizit dem Kundenwunsch folgen und nicht sämtliche Strategien in einem Produkt spielen wollen. Aus diesem Grund bieten wir sieben verschiedene Strategien unterschiedlichster Art an, die alle mit anderen Unter- und Obergrenzen arbeiten. Denn unsere Kunden fragen entsprechende Schwellen nach. Der konservative Anleger will beispielsweise den Geldmarktzinssatz plus ein bis zwei Prozent verdienen, bei einer Volatilität von zwei bis drei Prozent“, so Czempiel. Dagegen sieht er auch wie Erdmann Absolute-Return-Fonds und die neue Generation von Newcits, die im Rahmen der

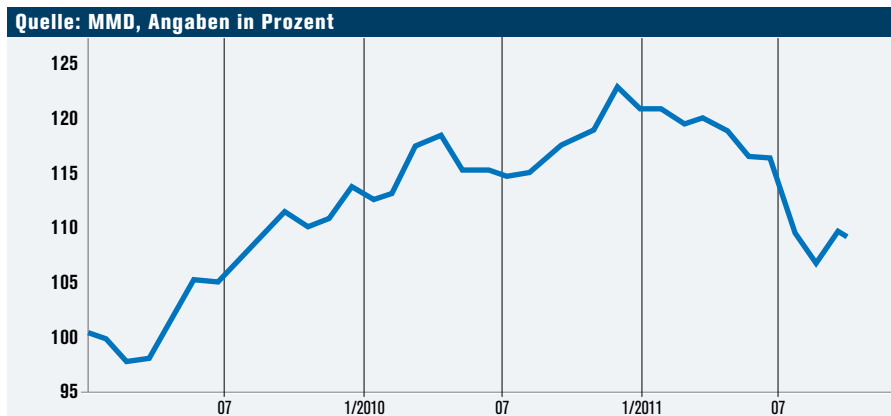
Neuer Index für mehr Durchblick

Nicht zuletzt deshalb hat MMD eine Indexfamilie auf vermögensverwaltende Fonds entwickelt, die zu mehr Transparenz beitragen soll. Die Indizes erlauben einen kurzen und prägnanten Überblick über die Entwicklung der Performance der im MMD-Fondsuniversum vertretenen VV-Fonds. Die Indexfamilie setzt sich aus dem MMD-Index All-Fund und mehreren Sub-Indizes zusammen. Diese sollen für die von MMD gebildeten Kategorien eine repräsentative Vergleichsbasis für die Wertentwicklungen von VV-Fonds ermöglichen.

„Ziel des MMD-Indexes ist die Schaffung von mehr Transparenz und Vergleichbarkeit innerhalb des VV-Sektors, um die Leistungen der Asset Manager exakter bewerten und besser einordnen zu können“, erläutert Erdmann den Ansatz.

Performance der VV-Fonds mit flexibler Strategie

Der MMD-Index Flexibel erreicht über drei Jahre eine Wertentwicklung von 10,39 Prozent.



Daher soll der Vergleichsmaßstab unter anderem auch den Managern von VV-Fonds als Benchmark, zum Beispiel im Rahmen ihrer Factsheets, angeboten werden. „Wir können die Definition der vermögensverwaltenden Fonds durchaus an

den Bedürfnissen des Kunden ausrichten. Das ist aber nur der Rahmen, der mit der einheitlichen Definition geschaffen wurde. Dennoch ist die Masse der Produkte immer noch sehr heterogen, sodass es sinnvoll ist, Subkategorien wie etwa ‚de-

fensiv‘, ‚ausgewogen‘, ‚offensiv‘ oder ‚flexibel‘ zu bilden. Dadurch lässt sich bereits eine gewisse Vergleichbarkeit herstellen“, argumentiert Daniel Flück, bei Universal-Investment für die Geschäftsentwicklung im Private-Label-Segment zuständig. Er plädiert aber auch dafür, einen Berater zu Rate zu ziehen, der den Markt überschauen kann und der in der Lage ist, ein Portfolio aus verschiedenen vermögensverwaltenden Fonds zusammenzustellen.

Das Problem: Wie erkennt er überhaupt, welche Strategie die jeweiligen Fonds verfolgen angesichts eines Universums von mehr als 1.000 Produkten, die gegenwärtig am Markt sind und als vermögensverwaltende Fonds um die Gunst der Anleger buhlen? Abhilfe könnte eine Initiative der Berliner Ratingagentur Scope bringen, die sich im Sommer 2011 die Klassifizierung und ein Rating vermögensverwaltender Fonds auf die Fahnen geschrieben. „Welche Produkte aus dem gesamten Universum von mittlerweile über 2.000 Mischfonds mit Vertriebszu- ▶

Gothaer Asset Management: Einfach für Sie – intelligent für Ihre Kunden.

Unsere
Erfahrung.
Ihr Gewinn.

- Vermögensverwaltung mit den Gothaer Comfort Fonds
- Lösungen für jeden Anlegertyp
- Klar strukturierte Verkaufsunterlagen

www.gothaer-asset-management.de

Gothaer
Asset Management

KOMMENTAR [VON KLAUS-DIETER ERDMANN]

„Der Begriff Absolute Return gehört verboten“



Klaus-Dieter Erdmann, MMD, über den Sinn und Unsinn des Begriffs Absolute Return

Zu den besonderen Fähigkeiten der Investmentindustrie gehört es, einfache Sachverhalte kompliziert zu gestalten und die daraus entstehenden Konstruktionen dann mit wohlklingenden und meist dem Englischen entstammenden Bezeichnungen zu versehen. Je schöner die Begriffe, umso mehr werden sie dann auch von anderen Akteuren übernommen. Absolute-Return-Fonds gehört zu diesen Super-Anglizismen – dabei gehört der Begriff eigentlich verboten.

Erfolgreich wurde Absolute Return, weil sich jeder etwas darunter vorstellen kann, weil es scheinbar für Chancen ohne Risiko steht – und weil sich dahinter so ziemlich alles verstecken lässt, was sich je ein Produktdesigner ausgedacht hat.

Denn eine feste Definition gibt es nicht. Jeder Anbieter und jede Prüfinstanz interpretieren hier etwas anders hinein. Institutionelle Anleger verstehen etwas anderes darunter als private Anleger. Absoluter Ertrag, das klingt nach ewigem Plus im Depot – der Traum jeden Anlegers.

Dass das nicht so ist, zeigen die Zahlen: Nur wenige der Absolute Return genannten Fonds schaffen es tatsächlich, die hoch gesteckten Ziele auch

zu erreichen. Wenn absoluter Ertrag heißt, dass diese Fonds niemals ins Minus rutschen dürfen, müssen sie enorm defensiv sein. Dazu ein Vergleich: Von den 230 als defensiv kategorisierten vermögensverwaltenden Fonds haben es 24 nicht geschafft, in dem Zeitraum vom 31. Oktober 2008 bis 31. Oktober 2011 nominal das Kapital zu erhalten. Davon tragen acht, das sind ein Drittel, die Bezeichnung Absolute Return oder Total Return im Namen. Acht Fonds haben im gleichen Zeitraum sogar mehr als zehn Prozent Verlust eingefahren haben, davon vier Absolute-Return-Fonds.

Schon das reicht aus, den Begriff Absolute Return zu entwerten – dann sollte er auch verschwinden.

Vermögensverwaltende Fonds haben den Ansatz, das Kapital des Anlegers zu erhalten. Sie setzen dies aber mit Mitteln um, die ein Anleger selbst nachvollziehen könnte und sie streben den Kapitalerhalt auf eine mittlere Sicht, etwa drei Jahre bei den defensiven Produkten, an.

Der größte Unterschied ist aber, dass VV-Fonds als Basisinvestment geeignet sind, also eine ganzheitliche Vermögensverwaltung in einen Produkt realisieren.

► lassung Deutschland echte vermögensverwaltende Produkte sind und sich als Basisinvestment eignen, ist für den Anleger gegenwärtig nicht transparent. Jeder Mischfonds kann bislang das Qualitätskriterium „vermögensverwaltend“ in Anspruch nehmen. Durch eine klare Abgrenzung erhalten Anleger und Intermediäre endlich Produkt- und Investmentsicherheit“, sagt Sasa Perovic, Leiter der Investmentfonds- und Zertifikateanalyse bei Scope. Die Streuung über mehrere Assetklassen reicht ihm als Qualifizierungsmerkmal nicht aus.

Rating für VV-Fonds kommt

Nach einer Vorselektion, für die Scope auch auf externe Daten zugreift, werden die Fonds weiteren Auswahlschritten unterzogen und nach einer Reihe von quantitativen und qualitativen Kriterien überprüft. Neben der erwirtschafteten Performance analysiert Scope, ob die Anlage mittels eines verbindlich definierten Investmentprozesses flexibel über drei Anlageklassen gemanagt wird, wobei auch die Cash-Position aktiv gesteuert sein muss. „Als wichtigstes Kriterium müssen VV-Fonds ein effizientes Risikomanagement zur Verlustbegrenzung aufweisen. Die Fonds, die sich als vermögensverwaltend darstellen, müssen uns nachweisen, dass sie ihre Fondsstrategie unter das Ziel des Kapitalerhalts in Abhängigkeit eines klar definierten Anlagehorizonts stellen“, so Perovic. Absichtserklärungen genügen ihm dabei nicht. „Zum Beispiel prüfen wir die getätigten Investments, die Länge von Underwater Periods und den Umfang des Maximum Draw-Down im Detail“, betont Perovic. Fonds, die diese Kriterien erfüllen, werden als vermögensverwaltend klassifiziert und an den Ratingprozess verwiesen. Dort werden die Fonds anhand von quantitativen und qualitativen Kriterien in den drei Disziplinen „Portfolio“, „Risiko und Kosten“ sowie „Managementqualität“ überprüft.

Trotz dieser Bemühungen um mehr Transparenz bleiben Ratings und andere Vergleiche nur Hilfsmittel, um den geeigneten vermögensverwaltenden Fonds ausfindig zu machen. Für die richtige Fondsauswahl ist in jedem Fall der Berater zuständig. Wenn er seinen Job richtig macht, hat der Anleger mit seinem VV-Fonds ein Basisinvestment getätigt, bei dem er sich während eines überschaubaren Zeitraums im Vertrauen darauf zurücklehnen kann, dass sein Geld mit dem prioritären Ziel

des Kapitalerhalts investiert. Idealerweise muss sich der Anleger nicht jeden Tag fragen: Habe ich die richtigen Anlagen? Habe ich die richtige Allokation? Denn dafür sorgt der Fondsmanager. Doch wie erfolgreich waren die VV-Fonds wirklich angesichts mehrerer Crashes in den vergangenen Jahren und nicht zuletzt durch die Implikationen auf die Kapitalmärkte infolge der Staatsschulden- und Eurokrise. „Die Entwicklung an den Märkten macht deutlich, wie dringend notwendig eine solche Assetklasse wie die VV-Fonds ist. Wer ausschließlich in den Aktienmärkten unterwegs war, hat hohe Schwankungen aushalten müssen. Nicht jeder Anleger ist dazu bereit. Das lässt sich auch aus den Statistiken herauslesen, die mittlerweile eine große Zurückhaltung der Anleger bei einem Engagement in Aktien- und Rentenfonds offenbaren. Kritisch betrachtet dürften nur die wenigsten Anleger, die in den vergangenen zehn Jahren in solchen Single-Asset-Produkten investiert waren, damit einen Gewinn eingefahren haben“, sagt VuV-Vorsitzender Schlösser.

In der Tat hat allein der Dax, der bedeutendste deutsche Aktienindex, dessen Entwicklung bei vielen Anlegern als Gradmesser für die eigenen Investments gilt, seit Beginn dieses Jahres bis zum 15. November mehr als 16 Prozent seines Wertes eingebüßt und wies seit dem Sommer eine in der Vergangenheit kaum dagewesene Volatilität auf.

Verlustvermeidung ist Trumpf

Blickt man drei Jahre zurück, konnte der oben erwähnte MMD-Index All-Fund, der derzeit die Werteentwicklung von 673 VV-Fonds misst, eine Performance von 16,22 Prozent bei einer Volatilität von 6,7 Prozent erzielen. Auch in Sachen Maximum Drawdown, also der Periode des maximalen Verlustes eines Fonds, scheinen die vermögensverwaltenden Fonds ihre Hausaufgaben gemacht zu haben, wie eine aktuelle Analyse zeigt. So liegt der maximale Verlust des MSCI World bei 15,83 Prozent gemessen auf ein Jahr. Der Dax musste über den gleichen Zeitraum ein Minus von 26,78 Prozent, der Euro Stoxx 50 gar von 25,89 Prozent verkraften.

VV-Fonds indes konnten in dieser Disziplin besonders punkten: In der defensiven Variante lag der maximale Verlust über ein Jahr bei 3,9 Prozent und selbst die offensiven Produkte wiesen

insgesamt einen Maximum Drawdown von 13 Prozent auf.

Die Spannweite der einzelnen Fonds ist allerdings enorm. So lag in der defensiven Kategorie der von MMD beobachteten Fonds der NV Strategie Stiftung AMI über drei Jahre mit einem maximalen Verlust von 0,21 Prozent ganz vorn. Am anderen Ende der Skala rangierte danach der RP Global Absolute Return mit einem maximalen Minus von 21 Prozent. Bei den ausgewogenen Fonds sicherte sich der Wave Total Return den ersten Platz mit einem Maximum Drawdown von 2,9 Prozent, während der QBS BI OptiBalance UI das Schlusslicht bildete. Noch größer ist der Spread indes bei den Fonds mit offensiver Investmentstrategie.

Dort lag der Carmignac Euro-Patrimoine mit einem Minus von 5,5 Prozent ganz vorn, während der Flaggschiff Dynamisch mit minus 34,6 Prozent die rote Laterne hält. Diese Ergebnisse in der Disziplin Maximum Drawdown decken sich im Wesentlichen auch mit den Resultaten eines Stresstests von VV-Fonds durch Scope. Allerdings sind die Ergebnisse in Sachen Performance eher durchwachsen. Mehr als ein Fünftel der untersuchten, defensiv aufgestellten Fonds haben den Kapitalerhalt, den sie per Anspruch anstreben, nicht erreicht.

Auf der anderen Seite schafften 36 Prozent der Fonds dieser Couleur den Kapitalerhalt oder eine positive Performance nach drei mehr als volatilen Jahren und konnten zudem den maximalen Verlust auf fünf Prozent begrenzen. Die ebenfalls von Scope untersuchten VV-Fonds mit dem Label „offensiv“, konnten vor allem in Abschwungphasen ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Sie verzeichneten deutlich weniger Verluste und mussten in Aufschwungphasen weniger Minus aufholen. „Betrachtet man also Auf- und Abschwungphasen zusammen, rücken offensive VV-Fonds in ein positives Licht, da sie in diesen Szenarien die Performance glätten“, weiß Scope-Chefanalyst Perovic.

Das gilt auch für den maximalen Verlust. Stellt man offensive VV-Fonds und den MSCI World über die letzten fünf Jahre gegenüber, weist der Index einen maximalen Verlust von knapp 50 Prozent auf, während die genannte Kategorie der VV-Fonds lediglich ein Minus von 35 Prozent aufweist. „An dieser stabilisierenden Komponente sollte jeder Asset Manager arbeiten, der vermögensverwal-

tende Fonds anbietet. Es ist wichtig, dass der Anleger bei diesen extremen Abwärtsbewegungen, wie wir sie jüngst gesehen haben, nicht in vollem Umfang dabei ist und das impliziert, dass er auch bei steigenden Kursen nicht zur Spitze gehört. Es wird nicht die beste Performance sein, die er erreichen kann, aber es sollte eine relativ stabile sein. Denn genau das benötigt der Anleger heutzutage. Das

Neugeschäft bei Fondspolice

Schwerer Stand beim Verkauf neuer Fondspolice: Seit 2007 sind die Absatzzahlen stetig im Rückwärtsgang. Quelle: GDV; Angaben in Millionen Euro

Absatzzahlen im Sinkflug	
2003	1.159
2004	2.384
2005	1.177
2006	1.431
2007	1.898
2008	1.839
2009	1.228
2010	1.094

Fahrwasser muss wieder deutlich ruhiger werden, damit der Anleger nicht zuletzt auch wieder Vertrauen findet“, fordert Schlösser.

Verlustvermeidung vor Ertragsmaximierung – dieser Maxime folgen auch immer mehr Versicherer, die im Rahmen ihrer Fondspolice verstärkt auf vermögensverwaltende Fonds setzen (siehe Roundtable ab Seite 24). Sie erhoffen sich dadurch stabilere Wertentwicklungen in den Produkten, die seit 2007 im Sinkflug sind. Beispielsweise bietet seit dem Sommer die Skandia innerhalb der Fondsrente das Portfolio des Interessenverbundes vermögensverwaltender Investment-Fonds zur Auswahl an. „Wir offerieren bislang vier aktiv gemanagte Portfolios, die von unseren Kunden ausgewählt werden. Wir sehen aber auch einen Bedarf nach passiv gemanagten Fondstategien“, sagt Heiko Reddmann, Vertriebsdirektor der Skandia Lebensversicherung.

Ein weiteres Beispiel ist die Condor Versicherungsgruppe aus Hamburg, die vor kurzem mit mehreren VV-Fondspezialisten ebenfalls Kooperationen geschlossen hat, um ihre Fondspolice in Zukunft noch attraktiver und leistungsfähiger gestalten zu können. ■

Frank O. Milewski, Cash.

Sachwert contra Geldwert

MEINUNG Cash. hat acht der renommiertesten Vermögensverwalter aus Deutschland, der Schweiz und Luxemburg zu ihren Einschätzungen für 2012 befragt.

Staatsschuldenkrise, Euro-Schwäche, sich abzeichnender Stillstand beim Wirtschaftswachstum in Europa und USA, anhaltende Kurskapriolen an den Börsen weltweit. Hatte man geglaubt, die Finanzkrise – ausgelöst durch die Lehman-Pleite – sei schon an Dramatik nicht mehr zu überbieten, werden die Anleger derzeit eines Schlechteren belehrt. Kaum eine Phase in der jüngeren Geschichte hat von den Protagonisten aus Politik, Wirtschaft

und Gesellschaft so viel Energie, Kreativität und nicht zuletzt Kapital abverlangt, wie es zur Behebung der aktuellen Missstände angezeigt erscheint.

Gegenwärtig schlägt die Stunde des unabhängigen Vermögensverwalters, der die gesamte Klaviatur der Assetklassen spielen kann und muss. Bereits im vergangenen Jahr hatten wir die nach den Perspektiven des laufenden Jahres gefragt. Damals gingen die Einschätzungen noch weit auseinander. Im aktuellen

Marktumfeld ist sich das Gros der Anlageprofis noch nicht einmal in ihrer Einschätzung über die Rolle und die künftige Bedeutung des Euro einig. Während einige keinerlei Gefahrenpotenzial sehen, gehen andere in Zukunft von weiter weniger Mitgliedern in der Eurozone aus.

Unisono favorisieren die Experten indes die Sachwertanlage, wobei entgegen der landläufigen Meinung auch Aktieninvestments dazugehören. Nachfolgend die Einschätzungen der Experten:

DJE

Dr. Ulrich Kaffarnik, Vorstand DJE Kapital AG

„Die Gesamtverschuldung ist im Euro-Raum geringer als in den USA und auch viel geringer als in dem mit mehr als 200 Prozent des BSP verschuldeten Japan. Dennoch steht Europa im Fadenkreuz der Märkte. Die USA haben trotz ihrer Verschuldung drei Vorteile: Bevölkerungswachstum, eine relativ homogene Kultur und eine eigene Geldpolitik. Eine Notenbank steuert das ganze Land, während die EZB auf Länder wie Griechenland und Portugal genauso Rücksicht nehmen muss wie auf Deutschland und Holland.

Außerdem hat die amerikanische Notenbank einen doppelten Auftrag, nämlich Wachstumsförderung und Inflationsbekämpfung. Im Gegensatz dazu ist die EZB offiziell nur der Preisniveaustabilität verpflichtet. Die USA haben die gleichen Probleme wie Europa, aufgrund dieser genannten Sondersituationen glauben die Kapitalmärkte, dass die USA die Krise als Erste überwinden können. Langfristig liegt das größte Verschuldungsproblem in Japan. Aktuell findet dieses Problem jedoch an den Kapitalmärkten keine Beachtung. Die Verschuldungskrise ist über Jahrzehnte entstanden, sie kann daher nur langfristig gelöst werden. Unterstützend sollte ein Maßnahmenbündel aus Konsolidierung der Staatsfinanzen, einer stärkeren

Wachstumspolitik sowie einer Inflation von drei bis vier Prozent wirken. Wir sollten bedenken, dass der Euro eine politisch gewollte Vereinigung ist. Bis jetzt deutet alles darauf hin, dass die Politiker alles unternehmen werden, den Währungsverbund zu erhalten. In diesem Szenario sollte sich der Anleger vor Inflation schützen. Hauptantriebskraft steigender Inflationsraten sind die Rohstoffpreise. Eine gewisse Inflation ist aus staatlicher Sicht hilfreich, um die Altschulden real zu entwerten. Bei einer



Inflationsgefahr ist Sachwertorientierung grundsätzlich hilfreich. Jedoch spielt die Timing-Schiene eine große Rolle. Eine starre Allokation wie z.B. ein Drittel Gold, ein Drittel Aktien und ein Drittel Bonds ist jedoch wenig hilfreich. Eine gute Idee ist der Kauf von Mischfonds mit großer Flexibilität. Die Volatilität ist derzeit nicht nur bei Aktien und Gold hoch, sondern auch bei den Renten. Gerade das Aktienrisiko muss aktiv gemanagt werden. Rentenmanagement ist im aktuellen Umfeld sehr schwierig. Staatsanleihen von Ländern mit einwandfreier Bonität rentieren weit unter der Inflationsrate.

Eine Lösung könnten Corporate Bonds guter Bonität im mittleren Laufzeitbereich sein sowie als Beimischung Rentenanlagen in asiatischen Währungen. Selbst steigende Inflationsraten dürften nicht zu starken Zinssteigerungen führen, wie ein Blick nach England zeigt. Eine Prognose für den Aktienmarkt ist kaum möglich, da die Einflussfaktoren für die Kapitalmärkte extrem sind. Bei Schwäche können dividendenstarke Substantitel aufgestockt werden. Es gibt Firmen, die in Nischen und Wachstumsmärkten operieren und deren Aktienkurse trotz der Krise auf absolutem Höchststand stehen. Aufgabe des Portfoliomanagement ist es, diese Unternehmen zu identifizieren. Auch in 2012 wird Flexibilität Trumpf sein.“

MACK & WEISE

Herwig Weise, Geschäftsführer der Mack & Weise GmbH, Hamburg

„Während Japan seine Verschuldung immer weiter aufbläht, übersprang die Staatsverschuldung in den USA am 15. November 2011 erstmals die 15-Billionen-US-Dollar-Schallmauer. Dennoch sieht sich aber das im Vergleich wirtschaftlich wesentlich besser aufgestellte Europa mit einer „wahrhaft systemischen Krise“ (Barroso) konfrontiert. Schuld daran tragen vorrangig die Politiker selbst, die unter dem Dach einer gemeinsamen Währung Staaten zusammenführten, die nicht zu einander passten.

Obwohl dieses spätestens seit Ausbruch der Schuldenkrise in Europa für jedermann sichtbar ist, soll – „koste es, was es wolle“ (Barroso) – ungeachtet dessen nicht nur einfach weiter daran festgehalten werden, sondern als Krönung des Ganzen

nun die Vereinigten Schuldenstaaten von Europa erschaffen werden. Doch lässt sich so der Euro retten? Man darf es bezweifeln, stehen doch allein mit den beiden EFSF-Aspiranten Spanien und Italien rund 2,5 Billionen Euro an Schulden im Feuer. Selbst wenn es den Hebelungsspezialisten in Brüssel gelänge, die beiden Staaten irgendwie „hineinzuretten“, geraten die Retter schon im Vorfeld unter Druck. Frankreich droht der „offizielle“ Verlust des Triple-A-Status, während Österreichs kräftig wackelt.

Damit reduziert sich die „Feuerkraft“ des EFSF tatsächlich nur auf Deutschland, was auch einer „Yes we pay all“-Bundeskanzlerin Merkel angesichts der 3,1 Billionen Schulden der PIIGS den Angstschweiß auf die Stirn treiben sollte. Wer rettet dann aber Deutschland? Das mit Billionenaufwand entfachte Konjunktur-Feuerwerk erlischt derweil weltweit und lässt eine de-



flationäre Bereinigungskrise wahrscheinlicher werden. Die Notenbanken werden vermutlich mit noch mehr Geld drucken darauf reagieren und so noch mehr Kaufkraft vernichten. Daher sind Sachwerte dem Geldvermögen vorzuziehen. Unverzichtbar sind dabei Edelmetalle.“



**Einer der besten vermögensverwaltenden Fonds:
BANTLEON OPPORTUNITIES L**

- Seit der Auflegung im März 2008 mit 11 % Performance pro Jahr
- Jedes Jahr ein positives Ergebnis
- 5 Sterne von Morningstar
- Sicherheitsorientiertes Managementkonzept
- Ausschließlich hochqualitative Anleihen und Aktien

Zuverlässige Erträge auch in Krisenzeiten



Stand: 15.11.2011. Anteilsklasse »PA«: WKN A0NB6S, ISIN LU0337414485. Die »P«-Anteile wurden am 1.9.2010, die »I«-Anteile am 31.3.2008 aufgelegt. Zu Vergleichszwecken wird die Performance der »I«-Anteile ausgewiesen. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Entwicklungen. Diese Anzeige ist eine Werbemitteilung; sie dient der Beschreibung des Produktes und stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot für den Kauf oder Verkauf dieses Produktes dar. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen des Fonds ist der Verkaufsprospekt in Verbindung mit dem neuesten Halbjahres- und/oder Jahresbericht. Diese Unterlagen sowie die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) erhalten Sie kostenlos in elektronischer oder gedruckter Form bei der BANTLEON BANK AG, Bahnhofstrasse 2, CH-6300 Zug, der BANTLEON AG, Karl-Wiechert-Allee 1A, D-30625 Hannover, oder unter www.bantleon.com.

BANTLEON
Der Anleihemanager



FLOSSBACH VON STORCH

Dr. Bert Flossbach, Vorstand der Flossbach von Storch AG, Köln

„Einen schmerzlosen Weg aus der Staatsschuldenkrise gibt es nicht. Das marode Bankensystem muss stabilisiert werden, damit es die Realwirtschaft nicht mit nach unten zieht. An einer temporären (Teil-)Verstaatlichung der Großbanken und der Wiedereinführung des Trennbankensystems führt kein Weg vorbei. Nur so können die von den komplexen Instituten ausgehenden Risiken begrenzt werden. Der Moral Hazard muss eingedämmt werden und das Haftungsprinzip muss wieder gelten. Die Zentralbanken müssen ihre Politik des leichten Geldes wohl oder übel fortsetzen. Ein Abbau der Staatsschuldenquoten ist nur mit negativen Realzinsen möglich. Der Erkenntnisgewinn der Politiker läuft den Realitäten hinterher. Wichtige Anpassungen geschehen nur unter dem Druck der Märkte.“

Immerhin gibt es erste Anzeichen, dass die Politik erkennt, dass es so nicht weitergeht. Japan und USA, die mindestens ebenso tief im Schuldensumpf stecken wie Europa, haben den Vorteil, dass deren Währungen abgewertet werden können. Dies ist in der Eurozone nicht möglich, daher gehen wir davon aus,

dass es zu einer Unterscheidung der Euroarten kommen muß. Gemeinsame Stabilitätskriterien allein reichen nicht; es muss neben einem Konsens über Strukturen und Reformen auch einen der Kulturen geben. Die Krise wird unserer Meinung nach in einen Kern-Euro münden, dem neben Deutschland, die Benelux-Länder, Finnland, Österreich, die Slowakei, Slowenien, Estland, mit hoher Wahrscheinlichkeit Irland sowie mit etwas Wohlwollen auch Frankreich angehören werden. Ferner dürften Dänemark und die Schweiz ihre Währungen an den Kern-Euro anbieten sowie Polen und Tschechien, vielleicht auch ein oder zwei skandinavische Länder neue Mitglieder werden. Die südeuropäischen Länder werden wieder nationale Währungen haben. Es ist für uns kaum vorstellbar, dass der Euro in der heutigen Form die nächsten fünf Jahre überlebt.

Wenn die Wirtschaft einbricht, werden die Schuldenquoten weiter explodieren. Das können Regierungen und Notenbanken nicht zulassen, sie werden die Konjunkturschwäche mit allen Mitteln bekämpfen – wie wir es derzeit bei EZB und Fed sehen. Die Notenbanken weiten die Geldmenge massiv aus. Die Menschen verlieren das Vertrauen ins Geld. Ich nenne das Vertrauensdeflation. Die



Industrienationen werden knackige Preissteigerungen erleben. Es gibt vier Lösungsmöglichkeiten nach unserer Meinung: Sie können aus den Schulden rauswachsen – dazu fehlt das Potenzial. Sie können den Haushalt sanieren – unwahrscheinlich. Sie können die Pleite ausrufen – das geht vielleicht bei kleinen Staaten, aber wir reden heute über das große Ganze. Als letzte Möglichkeit bleibt nur Inflation. Wenn EZB und Fed sämtliche Anleihen, die keiner will, selbst aufkaufen, kommt es zwangsläufig zu Inflation. Alle anderen Optionen, das Problem einzudämmen haben die Regierungen vertan.“

REICHMUTH & CO.

Christof Reichmuth, Unbeschränkt haftender Gesellschafter der Privatbankiers Reichmuth & Co., Luzern/Zürich

„Bisher ist keine Lösung der Schuldenkrise in Sicht. Es handelt sich um Rettungsaktionen, um Zeit zu gewinnen. Lösungen können erst diskutiert werden, wenn man bereit ist, das Kernproblem der zu hohen Staatsausgaben, der ungedeckten Versprechungen wie Renten etc. und die wachstumsfeindlichen Rahmenbedingungen anzugehen. Was den Euro betrifft, da bin ich überzeugt, er wird in wenigen Jahren eine andere Zusammensetzung aufweisen als heute. Wir erachten Edelmetalle als teuer im Verhältnis zu Aktien, aber als günstig im Verhältnis zur Geldmenge. Deshalb halten wir an Edelmetallen als



Anlagen fest, solange die Zentralbanken gezwungen sind, ihre Extrempolitik fortzuführen.

Wie sich Anleger für 2012 aufstellen sollten, hängt ganz vom individuellen Umfeld ab, nicht nur vom Risikoappetit. Grundsätzlich warnen wir vor langen Laufzeiten bei Rentenpapieren, raten zu gut rentierenden Dividendenpapieren von Firmen, die global aufgestellt sind und nicht vom politischen Risiko eines einzelnen Landes abhängen und nach wir vor zu einer gewissen Allokation an Edelmetallen und Goldaktien. Für offensive Anleger werden sich im 2012 voraussichtlich neue Chancen auftun, sobald sich gewisse sich abzeichnende Entwicklungen materialisieren. So z.B. in Südeuropa, aber auch bei gebeutelten und bislang noch immer unattraktiven Bank- und Versicherungsaktien.“

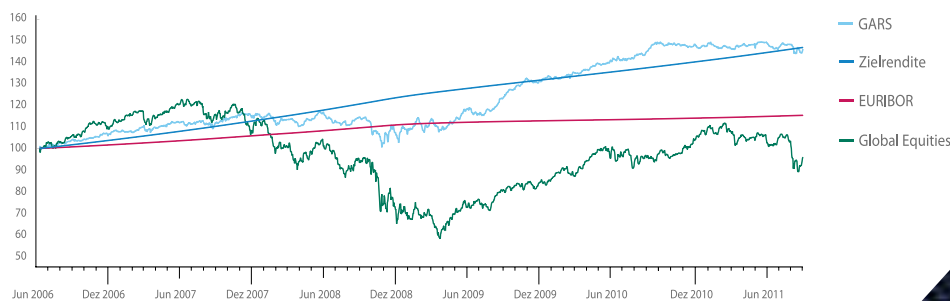


Gut aufgestellt auch in turbulenten Zeiten.

GARS (Global Absolute Return Strategies) ist darauf ausgerichtet, unabhängig vom Marktumfeld positive Erträge zu erwirtschaften. Dynamische globale Strategien gewährleisten hier eine nachhaltige Diversifizierung, durch die auch bei harten Marktbedingungen negative Trends solide abgedeckt werden können.

- Echte Diversifizierung über ein breites Spektrum globaler Strategien
- Eine beeindruckende annualisierte Rendite von 7,6%¹ bei 6,2%² Volatilität seit Auflegung
- Weniger als die Hälfte der Volatilität von internationalen Aktien³ im selben Zeitraum
- Ideal für ein Kernportfolio, als Aktienersatz, als Alternative Investment oder für Pensionsgelder
- Anvertrautes Kundenvermögen von über 13,28 Mrd. €⁴
- Als Publikumsfonds (SICAV) verfügbar

Verkaufsprospekt sowie weitere Unterlagen erhalten Sie unter: www.gars-investment.de



Quelle: Standard Life Investments, Fondsperformance vom 12/06/2006 bis 31/08/2011 auf Basis des institutionellen gepoolten Pensionsfonds, simulierte Wertentwicklung in € des F-Fonds ohne Abzug von Gebühren vom 12/06/2006 bis zum 26/01/2011. Wertentwicklung des SICAV GARS – Fonds ab dem 26/01/2011. Die abgebildete Performance stellt die simulierte Wertentwicklung einer Anlage dar, die der betreffenden Anlage ähnelt. Die vergangene Wertentwicklung ist kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Umrechnungskurs des £ vom 31/08/2011: 1 £ = 1.130887 €

Der Fonds hat keine Garantie, ist kein kapitalgeschütztes Produkt oder ein Ersatz für Geldmarktanlagen / Cash. Zur Erreichung seiner Ziele wird der Fonds in erheblichem Umfang Derivate einsetzen.

Diese Informationen sind ausschließlich für institutionelle Anleger oder professionelle Anlageberater in den folgenden Ländern bestimmt und sollten von anderen Dritten nicht für Entscheidungen verwendet werden: Niederlande, Luxemburg, Finnland, Deutschland, Schweden, Norwegen, Dänemark, Irland, Spanien und Vereinigtes Königreich.

Potential. Delivered.

**Standard Life
Investments**

Global Absolute Return Strategies

1. Standard Life Investments, Fondsperformance vom 12/06/2006 bis 31/08/2011 auf Basis des institutionellen gepoolten Pensionsfonds, simulierte Wertentwicklung in € des F-Fonds ohne Abzug von Gebühren. 2. Quelle: Standard Life Investments, 01/07/2006 bis 31/08/2011. Volatilität des Absolute Return ist die annualisierte Standardabweichung der monatlichen absoluten Erträge. 3. Thomson Datastream unter Verwendung der MSCI World (€) Volatilität 01/07/2006 bis zum 31/08/2011 15,2 %. Volatilität von internationalen Aktien ist die annualisierte Standardabweichung des MSCI World (€) Erträge in €. 4. Stand: 30/06/2011. Standard Life Investments Global SICAV ist eine in Luxemburg unter der Nummer B78797 eingetragene Investmentgesellschaft mit mehreren Teilfonds (Umbrella-Fonds) und variabelm Kapital. Eingetragener Sitz: 2-4, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg. www.standardlifeinvestments.de © 2011 Standard Life, Bildrechte vorhanden.

PEH

**Martin Stürner, Vorstandsvorsitzender
PEH Wertpapier AG, Oberursel**

„Die Märkte sind aktuell geprägt von einer emotional-politischen Gemengelage. Gefühlt hat der Euro in den letzten zwölf Monaten massiv abgewertet. Doch ich sehe seine Zukunft grundsätzlich positiv. Der Euro hat allerdings in der Außendarstellung Probleme. Wenn man auf die realen Werte blickt, würde man feststellen, dass wir mit ihm eine der stabilsten Währungen der Welt haben. Selbst gegen die meisten Rohstoff- und Emerging Market-Währungen war der Euro stabil.

Die Staatsschuldenkrise wird dadurch gelöst werden, dass man die Gläubiger zukünftig verstärkt mit ins Boot nimmt. Ein freiwilliger Forderungsverzicht der Gläubiger ist bei einigen Staaten unvermeidbar. Die Banken werden daher auf Jahre noch große Belastungen zu schultern haben. Auch lohnt ein Blick auf die Leistungsbilanz. In Europa und Japan



haben wir Leistungsbilanzüberschüsse. Die größte Herausforderung der USA ist es, ihr Leistungsbilanzdefizit in den Griff zu bekommen. Aus fundamentaler Sicht ist nicht nachvollziehbar, warum Europa am Pranger steht. Die Schuldenprobleme der USA und Japans sind größer als die Europas. Allerdings steht diese Faktenla-

ge aktuell nicht im Fokus der Märkte. Obwohl die Marktteilnehmer aktuell davon ausgehen, dass wir einen Peak bei der Inflation haben, kann in den nächsten zwölf bis 24 Monaten eine stärkere Inflation überraschen.

Als einen Treiber der Inflation kann man die Lohnentwicklung in den Schwellenländern nennen. Die Inflationsrate dürfte daher künftig eher zwischen drei und fünf Prozent liegen als zwischen einem und zwei Prozent. Das entscheidende Thema beim Inflationsschutz für den Anleger ist die Frage, ob die Charakteristik des Portfolios verändert werden soll.

Denn eine Möglichkeit, in reale Werte zu investieren ist, aus liquiden Anlagen in weniger liquide Beteiligungen wie Immobilien und Private Equity zu wechseln oder in Edelmetalle zu investieren. Soll das Portfolio jedoch nach wie vor liquide sein, kommen Aktien und inflationsgeschützte Anleihen in Betracht – am besten im Rahmen von aktiv gemanagten Investmentfonds.“

ACATIS

**Dr. Hendrik Leber, Geschäftsführer Acatis
Investment GmbH, Frankfurt**

„Die Lösung der Staatsschuldenkrise ist sehr einfach. Der Staat muss weniger ausgeben als er einnimmt. Einige wenige Länder haben dies schon gelernt (z.B. die Schweiz) oder sind dabei, dies zu lernen (Deutschland). Da große Teile des Staatshaushaltes zur Umverteilung genutzt werden (z.B. als Zuschüsse für die Rentenkas-



se, Arbeitslosenkasse, Krankenversicherung oder für Staatsangestellte) und somit den Kauf von Wählerstimmen bedeuten, bedeuten Einsparungen im Umkehrschluss, Wähler zu enttäuschen. Das wird ein gewählter Politiker nur dann tun, wenn der Druck sehr hoch ist. Es gibt fundamentale Unterschiede zwischen Europa, USA und Japan. Die USA sind ein recht junges Land, das aus seiner Verschuldung noch herauswachsen kann.

Außerdem können die USA immer über Einsparungen beim Militärhaushalt, sparen. Japan ist nahezu hoffnungslos. Die Gesellschaft ist so überaltert und das Staatsdefizit dort so hoch, dass ein Schuldenabbau mir unmöglich erscheint. Ich fürchte, ein Schuldenschnitt ist dort unvermeidlich. Europa ist trotz des aktuellen Chaos auf gutem Weg, Fiskaldisziplin einzuüben. Schließlich ist die laufende Verschuldung Europas viel geringer als die der USA und Japans. Die aktuelle Krise führt über Versuch und Irrtum zu einer Lösung, die sich in Form von „Troika-Kommissaren“ und Sanierungsempfehlungen äußert. Wer nicht sparen will, dem wird das Spa-

ren aufgezwungen. Daran haben vernunftgesteuerte Völker wie Deutschland, Slowakei oder Finnland sehr großen Anteil.

Anleger werden in Zukunft versprechensbasierten Anlageklassen (wie z.B. Staatsanleihen oder gedrucktem Geld) nicht mehr trauen. Auf Sachwerte aber kann man sich verlassen – das sind Immobilien und Unternehmen. Egal wie die Politiker sich verhalten – auch in 20 oder 50 Jahren stehen Haus und Unternehmen noch. Ob Staatsdefizit oder Inflation – diese Anlageklassen überstehen das. Edelmetalle werden immer bleiben. Da aber ihr Preis immer ein „Liebhaber“-Preis ist, ist nicht gesagt, dass man den Rücktausch vom Edelmetall in Geld zu einem guten Kurs realisieren kann.

Ein konservativer Anleger sollten einen breiten Mix an Anleihefonds zusammenkaufen. Staatsanleihen aus Deutschland, USA und Japan sollte man eher meiden. Ein offensiver Anleger sollte Aktienfonds speziell mit den Anlageregionen Europa und USA kaufen. Beide Regionen sind unterbewertet. Emerging Markets in Asien würde ich eher meiden.“

„Nachhaltigkeit und Rendite“

INTERVIEW mit Katharina Klauf, Vorstand der ecoConsort AG, und Jens Pardeike, Vorstand der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut, Dresden

Der INFINUS ecoConsort Fund ist seit mehr als einem Jahr auf dem Markt. Was macht das Fondskonzept besonders?

Jens Pardeike: Der INFINUS ecoConsort Fund ist ein auf das Thema Nachhaltigkeit spezialisierter, vermögensverwaltender Multi-Asset-Fonds. Anlageschwerpunkt sind erstklassige Investmentfonds aus dem Nachhaltigkeitssektor, die wir nach klaren Kriterien und in Zusammenarbeit mit unabhängigen externen Experten herausfiltern. Per Ende Oktober 2011 befanden sich 18 Fonds aus verschiedenen Nachhaltigkeitsparten im Portfolio. Im Gegensatz zu den bei Sustainability-Fonds weit verbreiteten und schwankungsintensiven Long-only-Ansätzen arbeiten wir beim INFINUS ecoConsort Fund mit festen Bandbreiten bei den Zielrenditen und Volatilitäten.

Wie wird beim INFINUS ecoConsort Fund der Begriff Nachhaltigkeit definiert?

Katharina Klauf: Unsere Triebfedern sind die Energiewende mit der immer stärkeren Nutzung erneuerbarer Energien sowie der Wunsch nach greifbaren Werten, Berechenbarkeit und Kontinuität vor dem Hintergrund der anhaltenden Finanzkrise.

Wo liegen die Potenziale für nachhaltige Investments?

Jens Pardeike: Nachhaltigkeit ist in doppelter Hinsicht als Anlagethema lukrativ. Zum einen entwickelt sich eine langfristig stabile Wachstumsbranche mit steigenden Beschäftigungszahlen und einem stetig zunehmenden Anteil an den Bruttoinlandsprodukten der Industriestaaten. Zum anderen stellen Anleger immer mehr auch die ethischen Aspekte von grünem Geld in den Vordergrund, um neben den eigenen finanziellen auch übergeordnete gesellschaftliche Ziele zu unterstützen.

Sie haben mit der ecoConsort AG ein eigenes Emissionshaus für Nachhaltigkeit gegründet. Welche Ziele verfolgen Sie?

Katharina Klauf: Die ecoConsort AG ist ein auf nachhaltige Anlageprodukte spe-



Jens Pardeike, INFINUS AG: „Orderschuldverschreibung bietet 5,25 bis 7 Prozent.“

zialisiertes Emissionshaus und verfügt als Kompetenzzentrum über ein besonderes Know-how und breites Expertenetzwerk. Wir bieten Anlegern die Möglichkeit, sich an umweltfreundlichen und erneuerbaren Energien oder innovativen Technologien zu beteiligen, ohne auf Flexibilität und attraktive Renditen verzichten zu müssen. Alle Zielinvestments müssen mit ihren Produkten und Konzepten einen nachhaltigen ökologischen, sozialen oder ethischen Nutzen für Mensch und Umwelt generieren. Mit den seit September erhältlichen Orderschuldverschreibungen können Anleger bei uns erstmals auch über Festzinsprodukte im Nachhaltigkeitssektor investieren.

Was sind die Merkmale der grünen Orderschuldverschreibungen?

Jens Pardeike: Die Orderschuldverschreibungen der ecoConsort AG wurden in Zusammenarbeit mit der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut als Unternehmensanleihen konzipiert. Sie sind in vier Varianten zwischen 90 Tagen und 5 Jahren und einer laufzeitabhängigen jährlichen Verzinsung zwischen 5,25 und 7 Prozent erhältlich. Erträge lassen sich abhängig von der jeweiligen Variante sowohl thesaurierend als Nullkuponanleihe, mit jährlicher Ausschüttung oder auch in monatlichen Annuitäten vereinnah-



Katharina Klauf, ecoConsort AG: „Unsere Triebfeder ist die Energiewende.“

men. Mindestanlagebetrag sind 5.000 beziehungsweise 2.500 Euro.

Wie sind die Anleihen im Detail aufgebaut?

Katharina Klauf: Mit der Zeichnung der neuen Festzinsprodukte wird es möglich, an einem breit gestreuten Portfolio aus unternehmerischen Beteiligungen mit Fokus auf regenerativen Energien, energetisch sanierten Immobilien sowie fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen auf Basis nachhaltiger Investmentfonds zu partizipieren. Weitere Produkte sind in Planung.



Kontakt ecoConsort AG

Loschwitzer Straße 38, 01309 Dresden

Tel.: 0351/31 44 53-0

Fax: 0351/31 44 53-30

E-Mail: post@ecoConsort.de

Internet: www.ecoConsort.de

Vertrieb Infinus AG

Frankenstraße 8, 01309 Dresden

Tel.: 0351/47 583-0

Fax: 0351/47 583-110

E-Mail: post@infinus.de

Internet: www.infinus.de

ETHNA

Luca Pesarini, Fondsmanager Ethna Fund, Munsbach (Luxemburg)

„Der Euro bleibt uns als Gemeinschaftswährung erhalten. Wer als Land nicht kooperiert, wird entfernt. Makroökonomisch ist es vollkommen belanglos, ob Frankreich sein Tripple A verliert oder nicht. Klassisch gibt es zwei Möglichkeiten das Verschuldungsproblem zu lösen: Inflationierung und Geld drucken, wobei die Japaner die Inflationierung seit 20 Jahren versuchen.

Geld drucken ist dagegen einfach, macht aber am Ende die Probleme auch nur noch schlimmer. Sparen ist politisch schwer durchsetzbar, wirtschaftlich jedoch am sinnvollsten. Inflation ist aktuell keine Gefahr. Eine gesunde Deflation ist das Beste, was den Anlegern passieren kann. Deflation bedeutet, dass die Verbraucherpreise nicht steigen, die Wirtschaft jedoch moderat wächst.



Edelmetalle sind keine Metalle, sondern eine Währung. Diese Währung ist krisenbedingt aktuell stark überbewertet.

Auch das niedrige Zinsniveau unterstützt den Goldpreis. Gold ist totes Kapital und gaukelt eine Sicherheit vor, die es real nicht gibt. Grundsätzlich sollten die Spekulationsmöglichkeiten in Rohstoffen eingedämmt werden, damit die Preise nicht von Spekulanten manipuliert werden können.

Die realwirtschaftliche Entwicklung darf nicht negativ tangiert werden, nur weil Spekulanten den Kupferpreis nach oben treiben. Im Rahmen von Substanzinvestments kann die eigene Immobilie ein wertvolles Basisinvestment darstellen. Das Problem bei Aktienindizes ist, dass sie stark von emotionalen, psychologischen Komponenten bestimmt sind. Profis sollten daher in ausgesuchte, fundamental abgesicherte Einzelaktien investieren. Vermögensverwaltende Fonds stellen eine interessante Alternative dar. Gute Verwalter selektieren Einzelaktien und managen das Risiko des Portfolios.“

PREMIUM PEARLS

Eckart Keil, Premium Pearls Fund AG, Herisau (Schweiz)

„Ich schreibe den Euro nicht ab: Niemand hat wirklich Interesse, den Euro zu eliminieren. Die Europäischen Staaten werden alles denkbar mögliche tun, den Euro zu retten. Selbst die USA, die ja die Probleme um den Euro mit einem lachenden Auge verfolgen, um von ihren eigenen großen Problemen abzulenken, haben kein Interesse an einem Verschwinden des Euro. Die Staatsschuldenkrise konzentriert sich derzeit auf Europa, betrifft aber mehr oder weniger die meisten westlichen Staaten, die über eine hohe Verschuldungsquote verfügen. Infolge der Lehman-Pleite ist das Ausfallrisiko von den Banken auf die Staaten übergewandert, weil jede mehr oder weniger große Bank im Zweifel aufgefangen wird.

Die meist hohe Arbeitslosigkeit, der Zwang Wirtschaftswachstum zu erhalten, um entsprechenden Schuldendienst zu leisten lässt keinen entscheidenden kurzfristigen Defizitabbau zu. Insofern wird uns die Staatsschuldenkrise länger begleiten. Ich würde die fundamentale Lage der großen Staaten bzw. Staatsblöcke folgendermaßen

einteilen: Die schwierigste Lage hat sicherlich Japan, das unter extrem hoher Verschuldung und einer Überalterung leidet; danach folgen die USA, bei denen sowohl die Privathaushalte als auch die staatlichen Institutionen hoch verschuldet sind. Fundamental noch am besten steht Kerneuropa da – die Peripherie muss hierbei natürlich ausgeklammert werden. Der große Vorteil, den Japan und die USA im Vergleich zu Europa haben, ist die uneingeschränkte Hoheit über die Gelddruckmaschine: Das beruhigt die Anleger zumindest hinsichtlich eines möglichen Zahlungsausfalls, weil im Zweifel so viel Geld gedruckt wird, wie zum Schuldendienst nötig erscheint.

Ein konservativer Anleger sollte ein breit diversifiziertes Portfolio aufbauen mit Schwerpunkt Sachwerte: solide internationale Aktien, Edelmetalle, Immobilien und kurzlaufende Anleihen. Ein offensiver Investor sollte Geldwerte meiden und schwerpunktmäßig auf den Aktienmarkt setzen: Edelmetall- und Rohstoffaktien sollten nicht fehlen. Die Aktie wird vor einer großen Renaissance stehen. Auch institutionelle Anleger werden sich zukünftig mehr und mehr der Aktie zuwen-



den. Zudem sollten Anleger versuchen, die erwartete hohe Volatilität der Märkte zu nutzen: Erfahrene Fondsmanager können für die Anleger eine hohe Zusatzrendite durch Schreiben von Calls und Puts erzielen, indem sie auf diejenigen Titel setzen, die sowohl hohe Schwankungen aufweisen als auch gute Zukunftsaussichten besitzen. Vor allem kurzlaufende Stillhaltergeschäfte, die mehrmals im Jahr antizyklisch abgeschlossen werden, versprechen den größten Erfolg.“

C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced



the fund company



Verlässlichkeit mit Top-Performance

* 7 Jahre | **51,00 %**

* 7 Jahre p. a. | **6,06 %**

Performanceergebnisse der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds zu und garantieren keine gleiche oder ähnliche Performance für die Zukunft. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Kurse können sowohl steigen als auch fallen. Ausgabe- und Rücknahmespesen sind in der Berechnung der Performanceergebnisse nicht berücksichtigt. Die Performance wurde unter Anwendung der Berechnungsmethode der OeKB (Österreichische Kontrollbank) berechnet. * Berechnungsquelle: Cyberfinancials Datenkommunikation GmbH.



Der C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced verfügt über flexible Anlagerichtlinien und überzeugt seit mehr als 7 Jahren durch seine Top-Performance. Er kann bis zu 50 % in Aktienfonds und bis zu 100 % in Anleihen- und Geldmarktfonds bzw. geldmarktnahe Fonds investieren. Die Erfüllung der Aktienquote kann teilweise auch durch Investments in Einzelaktien erfolgen. Der C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced ist ein quantitativ gemanagter Dachfonds der nach dem erfolgreichen ARTS Managementansatz verwaltet wird. Der Fonds verfügt über Top Ratings und ist vielfach ausgezeichnet.

Vielfache Auszeichnungen



★★★★ Morningstar Rating™ Gesamt
Stand: 31.10.2011



Total Return Consistent Return
Lipper Leader Stand: 31.10.2011



1. Platz: 3 und 5 Jahre



Nähere Infos zum C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced erhalten Sie bei Ihrem persönlichen Anlageberater oder bei Ihrer Hausbank.
ISIN: AT0000634704 (T) . deutsche WKN: A0B6WX (T) . C-QUADRAT Kapitalanlage AG . Stubenring 2 . A-1010 Wien . Fax +43 1 515 66-159
C-QUADRAT Info-Hotline: +43 1 515 66-0 . www.c-quadrat.com

Diese Marketingmitteilung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar, noch ist sie als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder Nebenleistung abzugeben. Dieses Dokument kann eine Beratung durch Ihren persönlichen Anlageberater nicht ersetzen. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen sind die jeweils gültigen Verkaufsprospekte, der Jahresbericht und, falls älter als acht Monate, der Halbjahresbericht. Das Kundeninformationsdokument („KID“, „KIID“) und der veröffentlichte Verkaufsprospekt (inklusive Fondsbestimmungen) für den „C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced“ in seiner aktuellen Fassung steht dem Interessenten auf Deutsch bei der C-QUADRAT Kapitalanlage AG, Stubenring 2, A-1010 Wien, sowie am Sitz der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, Kaiserstraße 24, D-60311 Frankfurt am Main, sowie im Internet unter www.c-quadrat.com kostenlos zur Verfügung. Eine Kapitalanlage in Investmentfonds unterliegt allgemeinen Konjunkturrisiken und Wertschwankungen. Trends können sich ändern und negative Renditeentwicklungen nach sich ziehen. Ein trendfolgendes Handelssystem kann Trends über- oder untergewichten. **Hinweis für Endverbraucher:** Den Ausgabeaufschlag kann Ihre Bank oder Ihr Vermittler erhalten. Die Verwaltungsvergütung kann eine Vertriebsprovision beinhalten, die Ihre Bank oder Ihr Vermittler ggf. teilweise erhält. Die Produkte sind über Ihren Anlageberater, Ihre Bank oder Ihre Sparkasse erhältlich. **Konzession der C-QUADRAT Kapitalanlage AG:** Die Verwaltung von Kapitalanlagefonds nach dem österr. Investmentfondsgesetz sowie die Anlageberatung und Portfolioverwaltung nach dem österr. Wertpapieraufsichtsgesetz. **Konzession der C-QUADRAT Deutschland AG:** Die Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung von Finanzinstrumenten sowie Anlageberatung, die Konzeption und Vermittlung von Vermögensanlagen einschließlich der damit verbundenen Organisation und Abwicklung nach dem dt. Kreditwesengesetz. © 2011 Morningstar. Alle Rechte vorbehalten. Details zum Morningstar Rating unter www.morningstar.de.
Alle Angaben ohne Gewähr. Stand November 2011

Viel Zulauf bei VV-Fonds

VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS haben in den vergangenen Monaten ihre Tauglichkeit bewiesen. Anleger entscheiden sich mehr und mehr für solche Produkte mit dem Fokus auf Kapitalerhalt. Die Branche reagiert und legt immer mehr VV-Fonds auf. Die Neuen gehen ganz unterschiedliche Wege. Eine Auswahl der Newcomer.

Reichmuth & Co.:

Die Schweizer Privatbank bringt mit dem Reichmuth Alpin (Euro) und Reichmuth Hochalpin (Euro) zwei neue Fonds in den deutschen Vertrieb. Beide sind so ausgelegt, dass sie in alle Anlageklassen investieren dürfen. Der Alpin ist dabei die ausgewogene Variante, der Hochalpin ist offensiver ausgerichtet. Die Schwester-Fonds in der Schweiz, denominiert in Schweizer Franken, weisen eine langjährige erfolgreiche Historie seit 2003 auf.

Der Fondsmanager verfolgt einen sogenannten „zielorientierten Anlagestil“. Dabei wird mit der ausgewogenen Anlagestrategie angestrebt, unabhängig vom Marktumfeld gemessen über einen Mehrjahreszeitraum, überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Der Anlageprozess ist zukunftsgerichtet und nicht vergangenheitsorientiert. Aus den fundamentalen und makroökonomischen Analysen werden unterschiedliche Szenarien definiert und daraus resultierend erfolgt die langfristige Ausrichtung (mehr als zwölf Monate). Dazu kommt die taktische Asset-Allokation. Sie richtet sich nach den eher kurzfristigen Renditeerwartungen (unter zwölf Monaten). Hierbei finden insbesondere markttechnische Faktoren, Geldflüsse und Marktstimmungen Berücksichtigung.

Reichmuth & Co. Privatbankiers ist ein in der Schweiz ansässiges Haus, welches mit einer Vermögensverwaltung bereits seit langem in Deutschland etabliert ist und in den Fonds seit Jahren gute Ergebnisse liefert. „Wir verstehen uns als Vermögenswertsicherer und – individuell, je nach Risikobereitschaft der einzelnen Mandanten – als Vermögenswertvermehrer“, sagt Christof Reichmuth, unbeschränkt haftender Gesellschafter sowie CEO und CIO der Reichmuth Privatbankiers.

Ad-Vanced dynamic asset management GmbH:

Als Neugründung tritt die Ad-Vanced dynamic asset management GmbH jetzt mit



Marc Sattler, Ad-Vanced

einem vermögensverwaltenden Fonds basierend auf ETFs an. Der Ad-Vanemics ETF-Dachfonds ist als aktiver Multi-Asset-Fonds konzipiert. Ausgangspunkt ist die These, dass ETFs sich hervorragend zur Abbildung von Märkten und damit zum Aufbau einer Asset-Allokation eignen. Allerdings leisten sie keine Hilfe bei der Entscheidung, wann und in welchen Märkten ein Ein- oder Ausstieg erfolgen sollte.

Eine passive Anlagestrategie, also kaufen und liegen lassen, kann insbesondere in Krisenzeiten sehr risikoreich sein. Ad-Vanced lässt die Asset-Allokation von einem weiterentwickelten Trendfolgesystem vornehmen. Dieses steuert die Investitionsquote für verschiedene Anlageklassen, wobei für alle völlige Flexibilität gilt, die Quoten können zwischen 0 und 100 Prozent schwanken.

Als Renditeziel wird für einen Börsenzyklus eine Rendite von jährlich mindestens drei Prozent über dem risikolosen Zinsniveau angestrebt. Die Risikokontrolle erfolgt täglich auf Basis der Handelssignale. Dabei soll das Drawdown-Risiko auf maximal zehn Prozent begrenzt werden. Die Fokussierung auf ein striktes

Risikomanagement wurde bei der Gestaltung der Gebührenstruktur ebenfalls berücksichtigt. So sorgt eine High-Watermark dafür, dass das Fondsmanagement erst von einer positiven Wertentwicklung profitiert, nachdem etwaige Wertverluste aus der Vergangenheit vollständig ausgeglichen worden sind. Der Fonds ist auch in Deutschland für den Vertrieb zugelassen. „Wir sind froh, dass nach der Luxemburger Aufsicht nun auch die BaFin unseren Fonds genehmigt hat“, sagt Marc Sattler, Geschäftsführer und Fondsmanager der Ad-Vanced.

DWS:

Auch die DWS bringt einen neuen vermögensverwaltenden Fonds. Der wird vom ehemaligen Geschäftsführer der Fondstochter der Deutschen Bank, Klaus Kaldemorgen, gemanagt und trägt auch den Namen des Fondsmanager: DWS Concept Kaldemorgen. Hauptsächlich mit Aktien soll ein Total-Return-Ansatz umgesetzt werden. Angestrebt wird ein asymmetrisches Risiko-Profil: An steigenden Kursen sollen Anleger zu zwei Dritteln teilhaben, an fallenden zu einem Drittel. Klaus Kaldemorgen und sein Team nehmen als ▶



Klaus Kaldemorgen, DWS

Die ganze Welt in einem Portfolio: First Private Aktien Global



SAUREN
FONDSMANAGER-RATING



Spitzenergebnisse im globalen Vergleich:* Der mehrfach ausgezeichnete** Publikumsfonds First Private Aktien Global wählt aus weltweit 10.000 Aktien die jeweils „Klassenbesten“ aus. Wo finden sich die günstigsten Substanzwerte, wo die attraktivsten Wachstumsaktien? Unsere Fondsmanager investieren in über 50 Ländern auf 5 Kontinenten. **Konsequent global, konsequent erfolgreich.**

 **first private**

*Quelle: Citywire, Vergleichsgruppe: Globale Aktien, Stand: 30.09.2011. **Ratings 2011: Standard & Poor's, Telos, Sauren. Diese Verbraucherinformation dient Werbezwecken und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Anteilen des genannten Investmentfonds noch eine Anlageempfehlung dar. Allein maßgeblich hierfür ist der vollständige Verkaufsprospekt, der unter www.first-private.de kostenlos abgerufen werden kann. Eine Investition in den First Private Aktien Global bietet Chancen, ist aber auch mit Risiken verbunden, die bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen können. Renditen in der Vergangenheit sind keine Garantie für die Zukunft. Kursverluste können regelmäßig eintreten. Vermittlungsprovisionen sowie Kosten, die für die Ausgabe oder Rücknahme von Anteilen an dem genannten Investmentfonds entstehen, bleiben bei der Berechnung der Wertentwicklung unberücksichtigt.

Alle Informationen für private Anleger: beim Anlageberater Ihres Vertrauens oder bei Ihrer Direktbank. Umfassender Service für Vertriebspartner zu Investmentlösungen von **cash.life, GAMAX Management, First Private, Kleinwort Benson Investors, Rothschild & Cie Gestion, VERITAS** und **Wölbern Invest** bei max.xs unter www.max-xs.de oder telefonisch unter 069 7191897-0.

max.xs
THE POINT OF ACCESS

Neue Produkte

► stabile Basis Unternehmens- und Wandelanleihen sowie insbesondere zur Risikosteuerung Derivate. Die DWS trägt damit der Tatsache Rechnung, dass der Trend im Asset Management wegführt von der Benchmark. Kunden übertragen die Aufteilung des Vermögens immer mehr dem Verwalter und erwarten eine adäquate, möglichst positive Rendite. Der neue aktiv gemanagte DWS Concept Kaldemorgen strebt das Ziel durch Fundamentalresearch verbunden mit einer intensiven Risikosteuerung an.

Das Risiko hat eine immer höhere Bedeutung im Asset Management. Für die Analyse und Kontrolle des Risikos investieren Klaus Kaldemorgen und sein Team besonders viel Zeit. Risikoe erhöhende beziehungsweise -senkende Anlagen werden absolut und nicht relativ zu einer Benchmark betrachtet. Dadurch ist eine bessere Anpassung an die Verlusttragfähigkeit der Anleger möglich.

First Private Investment Management KAG mbH:

Der First Private Wealth wurde am 31. August 2011 aufgelegt. Er ist ein Absolute-Return-Produkt mit einer Multi-Asset-Strategie. Ziel des Fonds ist es, auch in negativen Marktphasen überzeugende Renditen zu erzielen. Das Fondsmanagement fokussiert sich auf die wichtigen Allokationsentscheidungen zwischen, aber auch innerhalb der wichtigsten Anlageklassen: Aktien, Anleihen und Alternative Assets (etwa Rohstoffe oder Währungen). Dafür verfolgt das Fondsmanagement einen systematischen Investmentansatz und identifiziert mit Hilfe einer Kombination aus computergestützten Modellen sowie fundamentalem Research aussichtsreiche Anlageklassen und Titel.

Bernecker & Cie Portfolio und Trust AG:

Die Schweizer Vermögensverwaltung bringt mit dem Bernecker Strategie Fonds ein Produkt, das einen Schwerpunkt auf Aktien legt, aber sowohl zur Risikosteuerung wie zur Ertragszielung auch in alle anderen Anlageklassen investieren kann.

Dabei stützt sich der Vermögensverwalter auf eine langjährige Erfahrung an den Börsen – und gesunde Analysefähigkeit: Wirtschaftliche Zusammenhänge werden mit Tendenzen an den Weltbörsen umfangreich analysiert und interpretiert. Bernecker bedient sich dabei keiner Computermodelle oder Theorien, sondern be-

vorzugt die klassischen Anlagemethoden: die Fundamentalanalyse, die Deutung der Markttechnik und die Analyse der sogenannten weichen Faktoren wie Stimmung, Wirtschaftspsychologie und Erkenntnisse aus dem Bereich der Behavioural Finance. Der Aktienfonds wurde am 11. März 2011 von der Bernecker & Cie Portfolio und Trust AG nach liechtensteinischem Recht aufgelegt und ist in Liechtenstein und Deutschland zum Vertrieb zugelassen.

V.M.Z. Vermögensverwaltung

Dr. Markus C. Zschaber:

Der World Market Fund wurde von dem Kölner Vermögensverwalter, der sonst den Zugang zu seinen Fonds streng limitiert, als Publikumsfonds aufgelegt. Der Fondsanlage zugrunde liegt der von



Markus C. Zschaber, V.M.Z. Vermögensverwaltung Dr. Markus C. Zschaber

V.M.Z. entwickelte Weltindex, der die volkswirtschaftlichen Entwicklungen analysiert. Diese werden vom Fondsmanagement in konkrete Handlungsalternativen umgesetzt. Der Fonds streut breit über Anlageklassen und Märkte, wobei die Asset-Allokation jeweils aktuell an Marktentwicklungen angepasst wird.

HanseMerkur:

Mit gleich drei Fonds startete die HanseMerkur am 18. August 2011. Die HanseMerkur Strategie gibt es in sicherheitsbewusst, ausgewogen und chancenreich. Bei allen drei handelt es sich um vermögens-

verwaltende Dachfonds, die in festen Bandbreiten in mehrere Anlageklassen investieren. Alle drei sind innerhalb der HanseMerkur Fondspolizen zu erhalten und werden von der Tochter HMT Trust AG gemanagt.

Der sicherheitsbewusste investiert zehn Prozent in Aktien, 30 Prozent in Mischfonds und 60 Prozent in Staats- und Unternehmensanleihen sowie Geldmarktfonds. Die ausgewogene Strategie wählt als Asset-Allokation 40 Prozent Aktien, 20 Prozent Mischfonds und 40 Prozent Anleihen/Cash. Die chancenreiche Strategie geht ein höheres Risiko ein mit einer Aufteilung des Fondsvermögens auf 90 Prozent Aktien und zehn Prozent Hochzinsanleihen.

Veritas Investment Trust:

Die Fondsgesellschaft Veritas Investment Trust hat zum 1. Juli 2011 zwei weitere ETF-Dachfonds aufgelegt. Der ETF-Dachfonds Emerging Markets Plus Money investiert in die aussichtsreichsten Märkte der Schwellenländer.

Durch die aktive Steuerung der Aktienquote von 0 bis 100 Prozent kann der Fonds in Aufwärtsphasen von steigenden Aktienmärkten profitieren und in Abwärtsphasen auf sichere Geldmarktanlagen zurückgreifen. „Der ETF-Dachfonds Emerging Markets Plus Money ist eine attraktive Lösung für Anleger, die von der Vielfalt der Emerging Markets profitieren möchten, ihr Portfolio aber nicht selbst permanent überwachen und auf die Kursentwicklungen der einzelnen Wachstumsmärkte reagieren wollen“, sagt Markus Kaiser, Geschäftsführer und Chief Investment Officer bei Veritas. Mit dem ETF-Dachfonds Quandt richtet sich Veritas an Anleger, die an den Wachstumschancen der globalen Aktien- und Rohstoffmärkte partizipieren und zugleich das Risiko nachhaltiger Kursrückgänge reduzieren wollen.

Anlageziel des Fonds ist es, ausschließlich in nachhaltigen Aufwärtstrends an den Aktien- und Rohstoffmärkten investiert zu sein. Mit seiner Diversifikation über mehrere Anlageklassen, Regionen-, Style-, Themen- und Strategieindizes offeriert der ETF-Dachfonds Quandt von Veritas Anlegern ein ausgewogenes Basisportfolio. Beide ETF-Dachfonds werden auf Basis des von Veritas entwickelten Trendphasenmodells gemanagt, das auch dem erfolgreichen ETF-Dachfonds (P) zugrunde liegt. ■



Wetten, dass Sie diese Menschen auf die gleiche Art zum Lächeln bringen?

Denn so unterschiedlich Lebensstil, persönliche Ziele und Werte auch sein mögen: All diese Menschen wünschen sich eine Geldanlage, die mittelfristig eine gute Rendite bei minimiertem Risiko in Aussicht stellt. Sie alle werden sich deshalb über eines freuen: den antea-Fonds.

Was den antea-Fonds auszeichnet?

Sein einmaliges Konzept. Nicht der Fondsmanager bestimmt die Anlageklassen dieses Multi-Asset-Fonds, sondern die Anlageklassen die Fondsmanager. Für sie suchen wir renommierte Experten. Nicht nur einen, sondern mehrere.

Was das für Sie und Ihre Kunden bedeutet?

Die Anleger profitieren sowohl von breit gestreuten Asset-Klassen als auch von einer großen Bandbreite von Anlagestilen und Marktwissen. Für Ihre Kunden ein beruhigendes Gefühl und für Sie die beste Voraussetzung für einen stetig wachsenden Kundenstamm, der so vielfältig ist wie unser Fonds.

„Zurück zu den Tugenden“

VERMÖGENSVERWALTEND GEMANAGTE FONDS streben eine risikoadjustierte Rendite an und sorgen so für ein weniger schwankungsanfälliges Depot. Mittlerweile hat auch eine ganze Reihe von Versicherern die Vorteile dieser noch jungen Assetklasse erkannt und packt verstärkt VV-Fonds in ihre Fondspolizen. Ein Experten-Gespräch.



Christof J. Kessler, Vorstandssprecher Gothaer Asset Management: „Vertrieb benötigt die richtigen Ansatzpunkte für das Beratungsgespräch.“



Heiko Reddmann, Vertriebsdirektor Deutschland bei Skandia: „Es ist nicht sinnvoll, Garantien einzubauen, nur weil der Markt das fordert.“



Andrea Schölermann, Leiterin Produktmanagement bei der Condor: „Makler müssen hinter dem Produkt stehen, um erfolgreich zu beraten.“



Klaus-Dieter Erdmann, Geschäftsführer MMD Multi Manager: „Außer Geld ist auch Vertrauen verlorengegangen, das wiedererlangt werden muss.“



Michael Geier, Investment Director bei Standard Life Investments: „Die Dynamik liegt ganz klar in fondsgebundenen Produkten.“



Dr. Lars Rothe, Vorstand Wave Management: „VV-Fonds sind eine ideale Lösung, denn sie können flexibel auf Kapitalmarktbewegungen reagieren.“

Wer von Ihnen besitzt eine Fondspolice und ist mit der Performance zufrieden?

Reddmann: Also ich besitze eine Fondspolice, in der Tat, und bin mit der Performance zufrieden. Der Grund dafür ist, dass meine Police aktiv gemanagt wird. Nicht durch mich, das kann ich gar nicht. Deswegen lasse ich es managen, in dem Fall von einem Fachmann. Ich mache also als Privatperson das, was wir als Skandia propagieren. Ich nutze die Chancen einer Fondspolice unter dem Gesichtspunkt der Risikominimierung durch ein aktiv gemanagtes Portfolio. Ich mache keinen Hehl daraus, es ist ein befreundeter Kontakt, der das außerordentlich gut macht. Insofern bin ich mit der Performance zufrieden.

Rothe: Ich habe keine Fondspolice mit eingebundenem Investmentfonds, ich würde sie aber aus den gleichen Gründen in Erwägung ziehen. Für mich ist ausschlaggebend, was der typische Kunde erwartet. Das ist in erster Linie Kapitalerhalt und eine stabile Wertent-

wicklung unserer Fonds, unabhängig von der Benchmark. Gerade vor dem Hintergrund extrem volatiler Märkte ist unseren Kunden die Risikobegrenzung und Sicherheit wichtiger als maximale Ertragsausbeute. Und da ist eine professionelle Vermögensverwaltung privaten Strategien in vielerlei Hinsicht überlegen. Gerade wir, mit unserer Erfahrung in der institutionellen Kapitalanlage für Versicherungen, besitzen da eine große Kompetenz.

Kessler: Also ich bin gelernter Vermögensverwalter und mache das seit über zwanzig Jahren, und ich kenne mein Risikoprofil besser als ein Fondsmanager.

Erdmann: Ende 2004 hat meine Frau auf meine Empfehlung hin eine fondsgebundene Rentenversicherung abgeschlossen. Trotz einer ausgewogenen Auswahl von Aktien- und Rentenfonds war das Ergebnis, dass vier Jahre später der Wert der Police circa 20 bis 30 Prozent unter dem eingezahlten Beitrag lag. Natürlich hat meine Frau mich dafür verantwort-

lich gemacht, da ich mich nicht um die Fonds gekümmert habe. Und das war mit ein Auslöser dafür, dass ich alles auf vermögensverwaltende Fonds umgestellt habe.

Frau Schölermann, wie sieht es bei Ihnen aus?

Schölermann: Ich habe sogar mehrere. Und ich bin unterschiedlich zufrieden. Die Zufriedenheit hängt davon ab, wie aktiv ich mich darum gekümmert habe. Je mehr ich mich gekümmert habe, desto besser sind eben auch die entsprechenden Werte, die ich bisher generiert habe. Da ich bereits vor der Implementierung der Strategieportfolios mit vermögensverwaltenden Fonds diese Assetklasse in Form von Einzelfonds kennengelernt habe, bin ich von den Vorteilen der VV-Fonds überzeugt.

Herr Geier, Sie kommen ja von der Investmentseite.

Geier: Ja, aus grauer Vorzeit – ich habe eine Fondspolice, die schon fast zwanzig Jahre alt ist. Ich war in jungen ▶

Exklusiv für Sie!

Neu: MMD Strategieportfolios

- 3 Risikoklassen: defensiv, ausgewogen oder dynamisch
- 3 Entscheidungen: Profis übernehmen Auswahl, Kombination und jährliche Prüfung der VV-Fonds

... und das ohne zusätzliche Kosten!

Jetzt informieren!

www.condor-versicherungen.de/MMD
oder unter (040) 3 61 39-660


CONDOR
VERSICHERUNGEN



► Jahren bei MLP tätig und habe mich natürlich mit Begeisterung für das gemanagte Depot entschieden. Das war damals und ist auch heute noch okay. Ich bin durchwachsen zufrieden. Der Cost-Average-Effekt hat bei dem von mir damals gewählten aggressiven Depot nicht den gewünschten Erfolg gebracht hat. Allerdings lässt sich mit einem effizienten Ablauf-Management Vieles wieder geradeziehen. Nun habe ich mir einen schönen Durchschnitt damit eingekauft. Aktuell würde ich eine andere Entscheidung treffen. Ich denke, es gibt inzwischen modernere Anlagekonzepte. VV-Fonds sind da natürlich ein gutes Beispiel, weil sie viele Aspekte in Einklang bringen. Aber das ist ja sicherlich noch Gegenstand der Diskussion.

Bevor wir zu den VV-Fonds kommen, würde ich gern noch mal ein bisschen auf den Markt der Fondspolizen schauen. Die Zahlen des GDV sind wenig ermutigend. Seit 2007 geht es kontinuierlich nach unten. Was sind für Sie die Gründe, warum es so schlecht läuft – trotz der vielfach von Anlegern geforderten Garantie, die viele Produkte aufweisen?

Schölermann: Wenn man die GDV-Zahlen betrachtet, ist das Geschäft rückläu-

fig, sicherlich aufgrund der Unsicherheit des Marktes. Die Kunden vertrauen nicht mehr darauf, dass sich die Kurse auf breiter Front wieder erholen. Dadurch, dass die enormen Schwankungen in kurzen Abständen aufgetreten sind, herrscht eine recht große Verunsicherung. In den Jahren 2009 und 2010, als die Situation ähnlich war, haben viele Geschäftspartner von uns gesagt, dass sie sich mehr als Seelentröster denn als Makler fühlten, weil sie überwiegend damit zu tun hätten, ihre Kunden zu beruhigen. Umso wichtiger ist aus meiner Sicht, einen guten Berater an seiner Seite zu haben. Condor hat trotz volatiler Märkte große Steigerungen im Geschäft mit Fondspolizen, wobei ein großer Teil in die dynamischen Hybridprodukte mit Garantien hineinläuft.

Versteht denn die Mehrzahl der Berater überhaupt den Bereich Hybridprodukte mit allem, was dazu gehört?

Erdmann: Also ich würde ja noch viel früher ansetzen: Versteht überhaupt der Berater, was eine fondsgebundene Lebensversicherung ist? Allein das ist ja schon so ein Zwitter, in dem zwei Komponenten stecken. Auf der einen Seite die Vermögensanlage in Fonds und auf

der anderen Seite das Versicherungsprodukt. Also Anlage und Risikoabsicherung. Als Berater muss ich mir beide Komponenten anschauen und darf nicht zum Beispiel die Versicherung als reines Vehikel für die Fondsanlage nehmen, ohne die Versicherungsbedingungen zu analysieren und umgekehrt, d.h. ungeprüft oder nach Rangliste Fonds in eine Versicherung packen.

Kessler: Wir alle wissen, Fonds oder auch fondsgebundene Produkte werden nicht gekauft, sie werden verkauft. Und der Berater muss heute beim Privatkunden mit einer großen Zahl von Themen aufwarten. Das Thema fondsgebundene Anlagen ist nicht nur aus Gründen der Haftungsproblematik schwierig. Die Ergebnisse der letzten zwölf Jahre waren nicht eben attraktiv. Als Folge fühlen sich eben auch die Vermittler unsicher. Deswegen dürfen wir uns nicht wundern, wenn das Thema jetzt auf Zurückhaltung stößt. Und beim von Ihnen angesprochenen komplexen Thema dynamische Hybridprodukte fragt sich der Vermittler auch, ob er dieses Gespräch zum gegenwärtigen Zeitpunkt wirklich führen will.

Erdmann: Brauche ich überhaupt diese ganzen Produkte? Also wer eine Garantie haben will, soll ein Sparguthaben führen. Ich halte nichts von Garantieprodukten.

Kessler: Das ist aber die typische Ambivalenz, die wir da haben. Also je niedriger der risikofreie Satz ist, desto weniger lohnt sich ein Garantieprodukt. Aber je geringer die Renditen sind, umso größer ist der Wunsch nach einer Garantie. Das Verkaufsmoment ist also genau entgegengesetzt zu dem Investmentmoment. Und das ist das, was wir derzeit erleben. Ich finde, worüber wir reden, ist eine gute Antwort auf das Sicherheitsbedürfnis der Menschen, aber wir müssen auch zugestehen, dass es kein Selbstläufer ist.

Reddmann: Also die Philosophie der Skandia ist es nicht, da stimme ich Ihnen zu, eine Garantie in der Fondspolice per se einzubauen, nur weil es der Markt möchte. Zweitens, wir haben weniger aktive Geschäftspartner bei gleich bleibendem oder leicht steigendem Geschäft. Wir haben aber keine Alternative, das muss man auch ganz klar sagen. Das ist unser Pferd, auf das wir setzen. Was mir aber zeigt, dass es nicht darauf ankommt, jeden auf diesen Zug mit aufspringen zu lassen. Es ist ein Thema des Beraters, wer fühlt sich tatsächlich in der Lage, eine Fondspolice zu verstehen? Das,



Heiko Reddmann: „Auch die Qualität des Versicheres ist entscheidend.“

glaube ich, gibt auch die Antwort auf Ihre Frage. Ich glaube auch nicht, dass die Garantien erklärbar sind. Im Übrigen ist der Berater auch nach wie vor, glaube ich, nicht derjenige, der dem Kunden den Deckungsstock erklärt.

Schölermann: Wir können natürlich darüber diskutieren, dass Fondspolizen ohne Garantien höhere Renditen erzielen können. Es nützt allerdings nichts, wenn sich der Kunde damit nicht wohl fühlt. Die Folge wäre, dass ein Großteil der Anleger auf lange Sicht eher gar nichts macht oder dann doch zum Sparbuch greift. In solchen Fällen ist es allenthalben sinnvoller, ein Produkt mit Garantie zu wählen, auch wenn die Rendite nicht so hoch ausfällt wie sie es in einem Produkt ohne Garantie sein könnte. Aber der Kunde hält wenigstens seinen Vorsorgevertrag bis zum vereinbarten Rentenbeginn durch.

Rothe: Ich denke, dass das wichtigste Thema am Kapitalmarkt und beim Kunden immer noch das Vertrauen ist. ▶



Michael Geier: „Am Ende fragt sich der Kunde, welchem Fondsmanager traue ich eine überdurchschnittliche Performance zu.“

WAVE



Professionelle Anlagestrategien für Privatanleger

Geld sicher und ertragreich anlegen mit dem WAVE Total Return Fonds R (ISIN DE000A0MU8A8)

- Langfristige Anlage mit vermögensverwaltendem Charakter
- Flexibel bei volatilen Märkten durch variable Anlagequoten in den Segmenten Aktien, Renten und Geldmarkt zwischen 0 und 100%
- Wertsicherungskonzept mit 90%iger Wertuntergrenze
- Keine Währungsrisiken
- Kostengünstig: TER 0,93%

Erfahren Sie mehr auf www.wave-fonds.de oder besuchen Sie uns auf dem Fondskongress am 25./26. JAN. 2012 in Mannheim.

WAVE Management AG, VHV-Platz 1, 30177 Hannover, T. +49.511.907-2500, info@wave-fonds.de

Die WAVE Management AG wurde im Jahr 2000 gegründet. Wir übernehmen für unsere Kunden die Beratung in allen Fragen des Asset-Managements. Zugleich nutzen wir unsere Erfahrung in diesem Bereich für die Unterstützung und Betreuung diverser Publikums- und Spezialfonds. Privatanleger partizipieren so auch an den erfolgreichen Strategien institutioneller Investoren.

► Viele Kunden haben ihr Vertrauen verloren. Das aus verschiedenen Gründen. Manche Produkte haben ihre Leistungsversprechen nicht erfüllt, die Märkte erscheinen unberechenbar und alte Börsenweisheiten haben keine Gültigkeit mehr. Aber wie soll der Kunde Kapitalaufbau betreiben? Und da sehe ich die Chance der vermögensverwaltenden Fonds. Klare Konzepte, die der Kunde versteht und keine überzogenen Renditeversprechungen. Damit kehren wir zur Ursprungsidee der Kapitalanlage zurück: der Vermögensbildung. VV-Fonds sind hier eine

Growth-Fonds. Dann mache ich doch nicht den Versuch, Rentenfonds zu verkaufen, die zum damaligen Zeitpunkt kein Mensch haben wollte. Auch beim Kunden war es lange Zeit so, dass er überhaupt gar nichts anderes mehr reden wollte, wenn der die hohen Renditen sah. Nachdem der Kunde aber jetzt das dritte Mal innerhalb von zehn Jahren nicht wirklich etwas verdient hat auf der Aktienseite, will er davon einfach nichts mehr wissen. Jetzt steht man vor der großen Aufgabe, die Kunden, wenn man sie überhaupt noch ansprechen kann, umfassender zu

Und ich glaube, da sind eigentlich beide Parteien gefordert, also auf der einen Seite die Versicherer und auf der anderen Seite die Vermögensverwalter, die den Nutzen einer gemanagten Kapitalanlage unter Beweis stellen müssen. Aus meiner Sicht ist die fondsgebundene Versicherung eine sehr sinnvolle Symbiose. Und die Notwendigkeit, für das eigene Alter vorzusorgen, ist sehr wichtig. Mit dem Sparguth vorsorgen ist sicherlich eine Möglichkeit, aber ich glaube, dass damit auf Dauer kein Kapitalerhalt generiert werden kann. Ich bin nach wie vor überzeugt, dass aktives Management einen Mehrwert erzielen kann. Und managen heißt hier nicht, einen Aktienfonds zu verwalten, der mal eine Aktienquote von 97 Prozent und dann eine von 95 Prozent hat, sondern aktiv die Risiken zu begrenzen.

Rothe: Das Wort vermögensverwaltende Anlage weckt ja auch schon eine sehr hohe Erwartungshaltung. Wenn man dieses Thema jetzt auf vermögensverwaltende Fonds im Mantel der Fondspolice ausweitet, ist die Erwartungshaltung besonders hoch und es ist entsprechend anspruchsvoll, diese zu erfüllen. Denn hier geht es ja um Alterssicherung und um einen sehr langen Anlagehorizont. Es ist also entsprechende Expertise gefragt. Und hier können wir unsere Erfahrungen als Kapitalanleger für Versicherungen einbringen.

Aber offensichtlich gibt es ja diese Erwartungshaltung auch auf Seiten der Versicherer, denn immer mehr Versicherer gehen ja dazu über, jetzt auch vermögensverwaltende Fonds in die Fondspalette mit aufzunehmen.

Geier: Es ist ein Spagat. Für mich steht fest, dass es ohne moderne Kapitalanlage nicht mehr geht. Wir haben als britischer Versicherer in den With-Profit-Police ein aktiv gemanagtes Mischfondsportfolio und eine Kapitalgarantie zum Laufzeitende, also keine Renditegarantie. Das Konzept der With-Profits hat sich bewährt, es ist auch auf dem deutschen Markt inzwischen ein echter Klassiker. Aber wir stellen auch fest, dass die größere Dynamik heutzutage ganz klar in den fondsgebundenen Produkten liegt. Beide Produkte profitieren davon, dass die klassische deutsche, Kapital bildende Lebensversicherung, die eine gewisse Mindestverzinsung garantiert, immer unattraktiver wird. Wenn Anbieter ein interessantes Anlagekonzept liefern kön-



Andrea Schölermann: „Kunden und Vermittlern einen dynamischen Drei-Topf-Hybrid zu erklären, ist eine der schwierigsten Aufgaben.“

ideale Lösung. Sie können flexibel auf Kapitalmarktreaktionen reagieren und je nach Marktlage das Kapital in sichere Rentenpapiere oder renditestarke Aktien umschichten. Damit ist die Hausaufgabe von uns Anbietern und von Vermittlern auch beschrieben: Vertrauen zurückgewinnen. Welches Konzept eignet sich dazu besser als vermögenserhaltende Fondskonzepte?

Geier: Ich meine, da kommt natürlich noch der menschliche Zug dazu, den Weg des geringsten Widerstands zu gehen. Viele Vertriebe haben in den neunziger Jahren diesen Weg beschritten und sind mit entsprechenden Ablaufenditen hausieren gegangen. Alle wollten

informieren und zu beraten. Die große Herausforderung für die ganze Branche besteht darin, mehr Transparenz zu schaffen und offen mit ihnen zu kommunizieren. Dazu gehört aus meiner Sicht auch, zuzugeben, dass in den neunziger Jahren in der Beratung Fehler gemacht wurden. Aber gerade das ist halt ein Thema, was niemand gerne angeht.

Erdmann: Ich glaube, in den letzten Jahren haben einige Teilnehmer am Kapitalmarkt lernen dürfen, viele haben auch Lehrgeld bezahlt. Außer Geld ist auch Vertrauen verlorengegangen, das es gilt, wiederzuerlangen. Und wie gewinnt man Vertrauen? Das geht nur durch Offenheit, durch Transparenz, durch Ehrlichkeit.

nen, dann haben sie gute Chancen, sich gegen den Trend in dem Markt entsprechend wieder abzusetzen. Die absatzzahlen im fondsgebundenen Bereich sind sehr vielversprechend und wir sehen weiterhin sehr gute Chancen.

Kessler: Früher hat die Fondsbranche die schnelle Zielerreichung mit einem hohen Spaßfaktor nach vorne gestellt. Heute versuchen wir, die Tugenden vermögensverwaltender Fonds in den Vordergrund zu stellen. Aber hier sind viel Aufklärung und eine gute Beratung das A und O.

Schölermann: Die Tugenden wieder ins Zentrum der Betrachtung zu rücken, entspricht vom Grundsatz her auch dem Versicherungsthema. Versicherung steht für Sicherheit und Beständigkeit und für Langfristigkeit. Wir Versicherer haben in der Vergangenheit sicherlich den Fehler gemacht, dass wir in der Kommunikation das Thema Rendite zu sehr in den Vordergrund gestellt haben. Das ursprüngliche Thema Versiche- ▶



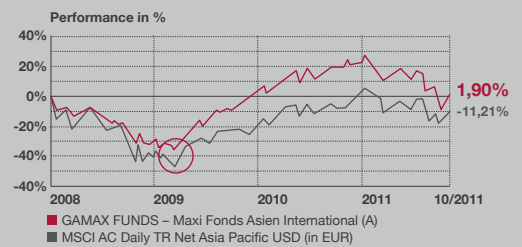
Christof J. Kessler: „VV-Fonds ermöglichen dem Vertrieb, ein intelligentes Konzept mit klarer Risikoklassifizierung zu verkaufen.“

Vermögensverwaltungsfonds

Mit Strategie, Erfahrung und Finanzkompetenz investieren, wo die Weltwirtschaft wächst.

Vermögensverwaltung mit Auszeichnung!

- Premium-Fondsmanagement
- Strenge Risikokontrolle
- Geringe Volatilität
- Flexible Asset-Allokation
- Top-Fondsratings



Eine Investition in den GAMAX FUNDS Maxi Fonds Asien International bietet Chancen, ist aber auch mit Risiken verbunden, die bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen können. Renditen in der Vergangenheit sind keine Garantie für die Zukunft. Kursverluste können regelmäßig eintreten. Der vollständige Verkaufsprospekt kann unter: <http://www.gamax.de/> abgerufen werden.



Alle Informationen für private Anleger: beim Anlageberater Ihres Vertrauens oder bei Ihrer Direktbank. Umfassender Service für Vertriebspartner zu Investmentlösungen von **cash.life**, **GAMAX Management**, **First Private**, **Kleinwort Benson Investors**, **Rothschild & Cie Gestion**, **VERITAS** und **Wölbern Invest** bei max.xs unter www.max-xs.de oder telefonisch unter 069 7191897-0.



► rung trat bei den Fondspolizen viel zu sehr in den Hintergrund. Mit den VV-Fonds kommt jetzt beides zusammen: Die Erzielung von Renditen durch langfristiges Risikomanagement bildet im Zusammenhang mit der Übernahme des Langlebighkeitsrisikos genau die Stärken der Versicherung ab.

Rothe: Bei der Zusammenstellung der Fondsauswahl kommt es natürlich immer auf die persönliche Risikoneigung und das Alter des Kunden an. Dass zunehmend VV-Fonds von Versicherungen angeboten werden, trägt selbstverständlich dem Versicherungs- und Vorsorgegedanken eher Rechnung und ist damit ein klassisches Differenzierungsmerkmal zu reinen Investment- oder Bankprodukten: Eine kontinuierliche Entwicklung von Vermögen mit laufender Wertentwicklung. Das trifft auch eher die Erwartungshaltung, die der Kunde an dieses Produkt hat. Wer wirklich einfach nur Rendite will, der kann einen Emerging-Market-Fonds kaufen. Aber warum soll das in ein Versicherungsprodukt eingebunden werden? Das passt meiner Meinung nach als Beimischung, aber nicht als Basisinvestment.

Schölermann: Und ich bin auch davon überzeugt, dass ich einen Kunden – zumindest auf Dauer – nicht zu etwas bringen kann, womit er sich nicht wohl fühlt. Und der Kunde muss sich wohl fühlen, sonst steigt er bei diesen langen Zeiträumen von 20, 30 Jahren irgendwann

aus. Allerdings muss der Berater auch aus seiner Sicht eine geeignete Lösung finden. Denn nur wenn der Berater selbst hinter diesem Produkt steht, kann er seinen Kunden gut beraten. Ich muss also für den Kunden und den Berater das Passende haben.

Worin liegt denn der große Vorteil von VV-Fonds im Versicherungsmantel?

Erdmann: Trotz vieler Versuche haben Versicherungs- und Bankgeschäfte im Vertrieb nie so richtig zusammenfinden können. Dennoch ist es so, dass bei diesem Produkt für den Kunden eine Synergie möglich ist. Diese zu transportieren ist aber nicht so einfach. Insbesondere da viele Anlageberater nicht wissen, wie eine Lebensversicherung funktioniert und viele Versicherungsberater nicht wissen, wie ein VV-Fonds funktioniert. Und das ist das Problem, damit sollte man beginnen und die jeweiligen Vorteile transparent aufzeigen.

Geier: Ja, VV-Fonds bringen ohne Zweifel frischen Wind in den Fondspolizenmarkt. Diese Anlagekonzepte sind sehr exklusiv. Die Anbieter sollten jetzt nicht den Fehler machen, den Markt mit VV-Fonds zu überfluten. In den letzten Jahren sind unüberschaubar viele Fonds auf den Markt gekommen. Die Strategie – je mehr Fonds, desto besser – macht aber keinen Sinn. Den 125. Fonds noch in die Fondspolice reinzunehmen, führt nur zu einer Überforderung. Besser ist es, den Kunden attraktive Anlagekonzepte zu bieten. Denn sicherlich

sind wir uns alle am Tisch einig, dass es die richtige Richtung ist, vermögensverwaltende Fonds oder Absolute-Return-Fonds anzubieten. Momentan kommen aber sehr viele neue Fonds dazu und wir müssen aufpassen, dass wir bei VV-Fonds nicht denselben Fehler machen und die Kunden mit zu vielen Fonds überfordern.

Rothe: Ich glaube, das ist ein ganz wichtiger Punkt. Man muss sich auf das konzentrieren, wo die eigenen Kompetenzen liegen und wie man damit am besten dem Kundenbedarf entsprechen kann. Wir haben uns gesagt, dass wir Vermögensverwaltung beherrschen und deswegen können wir auch Total-Return-Mandate verwalten. Und wir wollen eben keinen bunten Blumenstrauß an verschiedenen Fonds, die man je nach Marktzyklus nach vorne ins Schaufenster stellt. Das ist zu kurz gedacht und nicht gerade vertrauensfördernd bei den Kunden. Eine fokussierte Produktpalette hat natürlich den Nachteil, dass man in Phasen hinein gerät, in denen diese Produkte nicht en vogue sind. Dafür hat man aber den Vorteil, dass man immer das tut, was man am besten kann. Und das zahlt sich langfristig für den Anleger aus. Auch für die Investmentbranche gilt: Schuster bleib bei deinen Leisten.

Schölermann: Richtig, deshalb kaufen wir uns die Expertise ein und arbeiten mit Spezialisten zusammen, die die Auswahl für uns treffen. Und dann ist es völlig ausreichend, zwei oder drei entsprechend den Kriterien ausgewählte Produkte zu haben. Das ziehen wir konsequent durch und tauschen, falls notwendig, einmal jährlich die Fonds in unserem Fondsangebot aus. Diese Austauschempfehlung geben wir dann auch an unsere Bestandskunden weiter.

Wie läuft das denn bei der Gothaer mit der Auswahl der VV-Mandate?

Kessler: Wir haben uns 2008 entschlossen, selbst vermögensverwaltende Fonds aufzulegen. Wir bieten aber nur Produkte an, die über einen ganzen Zyklus werthaltig sind. Und das können keine Themen-Fonds sein, das können keine Core- oder Satelliten-Produkte sein. Wir haben uns deswegen entschlossen, Beratern und Kunden eine Drei-Produkt-Strategie zu bieten – mit drei Risikoklassen. Und es ist wirklich unser Wunsch, dass das Sparen einfach gemacht wird, kontinuierlich erfolgt und langfristig ausgerichtet ist. Der Vertrieb soll in die Lage versetzt werden, diese Themen stetig voran zu bringen und er muss zu-



Klaus-Dieter Erdmann: „Eine fondsgebundene Versicherung ist eine sehr sinnvolle Symbiose.“



Lars Rothe: „Bei der Alterssicherung bringen wir die Expertise als Kapitalanleger für Versicherungen ein.“

gleich dafür sorgen, dass diese Gespräche zur Einordnung der Risikoklassen stattfinden. Und dafür, glaube ich, sind VV-Fonds wichtig, denn sie bieten dem Vertrieb auf einfache Weise die Möglichkeit, ein intelligentes Konzept mit klarer Risikoklassifizierung zu verkaufen.

Wenn ich die bisherige Diskussion resümiere, scheint der Knackpunkt doch die Qualität der Berater zu sein.

Kessler: Das ist sicher auch ein Aspekt und da setzen wir mit einer breiten Palette an Weiterqualifizierungsmaßnahmen an. Aber die Produkte müssen auch so gestaltet sein, dass sie letzten Endes auch der Kunde verstehen kann. Unsere Aufgabe besteht auch darin, den Beratern die wesentlichen Punkte darzustellen und die richtigen Ansatzpunkte für das Beratungsgespräch zu liefern. Es hilft ja auch dem Kunden nicht, wenn er mit Fachwissen überschüttet wird.

Reddmann: Mein Ehrgeiz ist schon, dass ein Standard-Makler, ein eigener oder ein freier, sich ermächtigt fühlt, ein qualifiziertes Gespräch zu führen. Und dafür müssen wir unsere Produkte eben auch so gestalten, dass er das kann. Deshalb ist nicht nur die Qualität der Berater entscheidend, sondern eben auch die Qualität der Versicherer. In diesem Zusammenhang ist Transparenz ein ganz großes Thema.

Erdmann: Wenn wir das Vertrauen der Kunden zurückgewinnen wollen und das brauchen wir, wenn wir dem Kunden eine Lösung für seine Probleme ver-

mitteln wollen, dann müssen wir die Verkäufer wieder zu Beratern machen. Heute aber nennen sich viele, ob sie bei einer Bank oder bei einer Versicherung oder als Freier unterwegs sind, Berater, sind aber tatsächlich Verkäufer. Einige Finanzberater habe ich gesprochen, die sagen, wir machen grundsätzlich keine Fondspolice mehr. Sie empfehlen ihren Kunden stattdessen Fondssparpläne und verzichten auf eine transparente Gegenüberstellung von Depot- und Versicherungslösung. Meines Erachtens sind dabei nicht immer die Kundenbedürfnisse ausschlaggebend. Der Kunde weiß ja nicht, welche Alternativen es gibt. Und wenn der Berater sie ihm vorenthält, dann ist das natürlich einfacher für den Verkauf, aber meines Erachtens nicht wirklich „Best Advice“.

Schölermann: Es ist eine der schwierigsten Aufgaben überhaupt, ein komplexes Thema in einfachen Worten zu erläutern. Das ist mir zum Beispiel auch beim Thema dynamischer Drei-Topf-Hybrid bewusst geworden. In meiner Abteilung haben wir deshalb intensiv überlegt, wie wir Vermittlern und Kunden dieses Produkt verständlich erläutern können. Letztlich ist es uns, denke ich, doch gelungen.

In diesem Zusammenhang könnten dann vermögensverwaltende Fonds aber doch sehr wohl eine Art Wohlfühl-Fonds sein, bei denen sich sowohl Anleger als auch Berater nicht mehr um Einzelheiten kümmern müssen?

Geier: Ich denke schon. VV-Fonds liefern doch alles das, was wir wollen. Welcher Kunde möchte sich schon mit allzu vielen Details auseinandersetzen, was die Kapitalanlage anbetrifft? Am Ende geht es ja darum: Wem vertraue ich jetzt mein Geld an, welche Gesellschaft hat die größte Expertise, welchem Fondsmanager traue ich eine überdurchschnittliche Performance zu. Hier können VV-Fonds überzeugen. Für mich spielt das sehr stark in diesen Wohlfühlbereich.

Rothe: Ein vermögensverwaltender Fonds entlastet natürlich. Als Anker im Depot sollte ein solider Fonds wie unser Wave Total Return dabei sein, um die Wertentwicklung in unruhigen Börsenzeiten zu stabilisieren. Sie sind damit grundsätzlich für Anleger interessant, die spekulative Strategien vermeiden wollen. Hierzu zählen insbesondere Langfristanleger, die eben nicht jeden Tag eigene Anlageentscheidungen treffen wollen. Wenn Sie aber sagen, der Kunde muss sich um nichts mehr kümmern, kann ich diese Auffassung so nicht teilen. Am Ende des Tages ist es sein Geld und es bleibt auch sein Geld. Häufig sparen die Menschen doch relativ lange kleine Beträge, um dann einen großen Betrag einem anderen zu geben. Allein das sollte schon Ansporn genug sein, doch immer darauf zu gucken, was denn damit passiert. ■

Das Gespräch führte
Frank O. Milewski, Cash.



Sascha Anspichler, Vermögensmanager Financial Planning



Eduardo Mollo Cunha, Vertriebsleiter Eyb & Wallwitz



Mario Künzel, Vertriebspartnerbetreuer DJE Kapital



Karsten Schnapp, Geschäftsführer Erdmann Financial Management

„Das iPhone im Fondsdepot“

FONDSVERTRIEB Der Verkauf von Investmentfonds ist angesichts heftiger Krisen kein Selbstläufer. Haben Anbieter und Berater mit vermögensverwaltenden Fonds nun die richtigen Produkte am Start und was muss für einen Verkaufserfolg noch geschehen? Führende Vertreter aus Produktschmieden und Vertrieb geben Antworten.

Kaum schwächeln die Kapitalmärkte, liegt hierzulande der Fondsabsatz am Boden. Insbesondere vermögensverwaltende Fonds nehmen doch für sich in Anspruch, wenig zu schwanken und vor Verlusten zu schützen. Greift das Argument bei potenziellen Kunden nicht?

Künzel: Doch, aber die Unsicherheit der Investoren überträgt sich auch auf die Gruppe der vermögensverwaltenden Investmentfonds. Kapitalanlagegesellschaften und Vermögensverwalter müssen deswegen Aufklärungsarbeit betreiben und Anleger von ihren Produkten erst einmal überzeugen. Unsere Fondsangebote sind ursprünglich aus der Betreuung einzelner Mandanten entstanden. Oberstes Ziel ist es dabei, die Volatilität der Anteilspreise gering zu halten. Darüber hinaus wollen

wir unabhängig von der Marktentwicklung performen. Dieser Ansatz spiegelt sich tatsächlich in einem höheren Absatz wider, sofern denn diese grundlegenden Informationen den Kunden erreichen.

Fischer: Vermögensverwaltende Fonds haben ihren prozentualen Anteil am Investmentfondsgeschäft in den letzten Jahren ausbauen können, weil sie bereits als adäquate Lösung wahrgenommen werden. Leider ist der Kuchen insgesamt geschrumpft. Netto gibt es nach wie vor Zuflüsse, aber diese sind geringer geworden. Ein wesentliches Problem haben schließlich auch Vermögensverwalter: Sie müssen ihre Investments allein aus Sicherheitsgründen stark diversifizieren. Volkswirtschaftliche Kennzahlen werden derzeit von politischen Nachrichten vollkommen dominiert. Fun-

damentale Daten zählen nicht, solange die Märkte von Stimmungen getrieben sind. Auf Substanz – wie steht eine Volkswirtschaft da, wie ist der Kurs einer Aktie einzuschätzen – wird momentan wenig geachtet. Das ist die aktuelle Herausforderung.

Damit klingen Sie aber optimistischer als 2008, als einige Asset Manager gar keine Lebenszeichen mehr am Fondsmarkt wahrnahmen. Woran liegt das?

Schnapp: Zumindest für viele unserer Kunden gilt, dass sie sich angesichts des Niedrigzinsumfeldes im Festgeld nicht mehr wohlfühlen. Sie machen sich Sorgen um die Geldwertstabilität und präferieren daher Investments, die flexibel über verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Renten oder Rohstoffe gestreut sind. Die Suche nach einer Rendite, die auch zukünftig ▶

Roundtable Vertrieb



Gabriel von Canal, Generalbevollmächtigter Augsburgener Aktienbank



Dirk Fischer, Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager



Jörg Hudemann, Leiter Fondsvertrieb Deutschland C-Quadrat

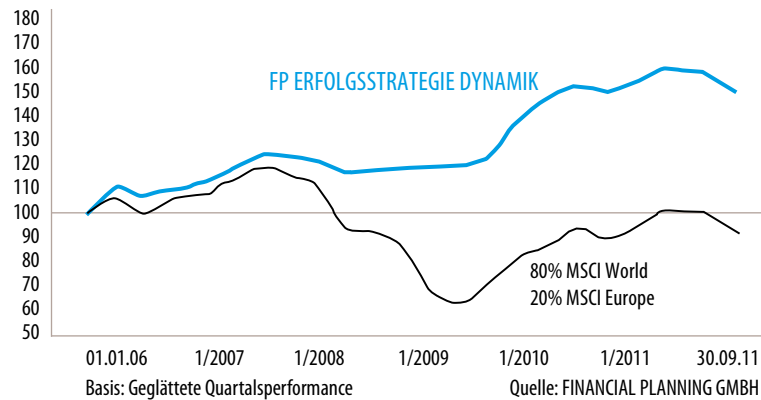


Rainer Ottemann, Vertriebsleiter Max.xs

FP ERFOLGSSTRATEGIE DYNAMIK UI

aktiv gemanagte globale Vermögensverwaltungsstrategie

FP ERFOLGSSTRATEGIE DYNAMIK VS. BENCHMARK



	Gesamt-Performance seit Auflage (1.1.06)	Durchschnittsrendite (in % p.a.) seit Auflage (1.1.06)
FP Erfolgsstrategie Dynamik	54,58 %	6,52 %
Benchmark 80 % MSCI World/ 20 % MSCI Europe	-1,80 %	-2,35 %
Out-/Underperformance	56,38 %	8,87 %

Bis 31.12.2009: Ergebnisse der standardisierten Depotbetreuung „Offensiv“ FINANCIAL PLANNING GMBH
Ab 31.12.2009: Ergebnisse des Fonds

FP DEPOTSICHERUNGSMODELL / FP WERTEPROZESS

Das **FP DEPOTSICHERUNGSMODELL** löste letztmalig am 5. August 2011 zuverlässig ein Verkaufssignal für Aktien aus. Das Modell setzt systematisch Kauf- bzw. Verkaufssignale um. Unterschreiten die Referenzindizes MSCI World und MSCI Europe die 200 Tagelinie signifikant (d.h. um über 5%), so werden sämtliche Aktienpositionen, unabhängig von Teilmärkten, verkauft.

In der Depotsteigerungsphase (Kaufsignal für Aktien nach dem **FP DEPOTSICHERUNGSMODELL**) werden globale Aktienrenditen angestrebt. In der Depotsicherungsphase (Verkaufssignal für Aktien) stehen die Absicherung des Kapitals und die Erzielung von Erträgen über Geldmarktniveau im Vordergrund. Das **FP DEPOTSICHERUNGSMODELL** zeigte in den vergangenen 10 Jahren kein Fehlsignal.

Die Entscheidungen über die Zielinvestments erfolgen nach qualitativen und quantitativen Kriterien im **FP WERTEPROZESS**. Investitionen werden ausschließlich in Märkten vorgenommen, die als liquide und transparent identifiziert werden.

► die anziehenden Inflationsraten übersteigt, führt sie zum Vermögensverwalter.

Cunha: In Zeiten, in denen Analysen und Bewertungen nicht wie gewohnt funktionieren, kommt es zu einer Schockstarre. Diese erfasst sowohl Kunden als auch Berater. Letztere gehen häufig nicht auf Kunden zu, weil sie meinen, keine guten Nachrichten bringen zu können. Ihre Mandanten sind vielleicht noch im Minus. Andere haben empfohlen, in vermeintlich risikolose offene Immobilienfonds umzuschichten. Dabei gibt es einige Investmentfonds, die beispielsweise auch in diesem Jahr sehr gut performt haben. Und im Übrigen erwartet die Kundschaft – nach der dritten Krise in einem Jahrzehnt – das genaue Gegenteil, dass ihr Berater sich intensiver kümmert, ihr Depot überprüft und gegebenenfalls sinnvoll verändert

Von Canal: Ein Blick auf die Bestands- und Transaktionsentwicklung unserer Plattform bestätigt, dass das Investmentfondsgeschäft bereits seit dem Frühjahr 2008 an Wachstumsdynamik verloren hat und rückläufig ist. Es gab zum Jahresende 2008 einen letzten großen Schlussverkauf wegen der damals kurz bevorstehenden Einführung der Abgeltungssteuer. Gleichzeitig stellen wir fest, dass sich in den letzten drei Jahren die Nachfrage weg von den „Fonds-Dinosauriern“ und „Klassikern“ hin zu vermögensverwaltenden Fonds oder auch vermögensverwaltenden Strategien verschoben hat. Weiterer Grund neben der Marktentwicklung, den zunehmenden regulatorischen Anforderungen und der



Gabriel von Canal, Augsburger Aktienbank: „Vermögensverwaltende Fonds als Kerninvestment bringen mehr Stabilität in die Kundendepots.“

Haftungsthematik: Viele Berater mussten einsehen, dass sie als Vermögensverwalter in diesen schwierigen Marktphasen überfordert sind und es daher Sinn macht, diese Aufgabe auszulagern und sich auf die Kernkompetenzen Vertrieb und Betreuung zu konzentrieren. Das größte Problem aber ist, dass viele Berater in diesen schwierigen Zeiten nicht mehr beim Kunden präsent sind – gerade dann, wenn es notwendig wäre. Der Grund dafür liegt unter anderem darin, dass in der Vergangenheit häufig nur der „Fonds des Monats“ verkauft und zu wenig diversifiziert wurde und als Folge viel Schaden in den Kundendepots ange-

richtet wurde. Frustrierte Kunden lösen als Folge häufig ihre Depots auf und legen das verbleibende Kapital in Tages- oder Festgelder an. Auch stellen wir fest, dass sich in den letzten drei Jahren die Klagen wegen Falschberatung gehäuft haben. Dabei gibt es wirklich genügend vertriebliche Ansatzpunkte, überzeugende Fondskonzepte und Argumente für die Anlage in Investmentfonds – der Berater muss eigentlich nur das Gespräch mit dem Kunden suchen und die Depotstruktur regelmäßig überprüfen.

Ottemann: Ja, der aktuelle Beratungsbedarf ist immens. Dennoch lassen viele Berater die Gelegenheit, auf ihre Kunden zuzugehen, ungenutzt verstreichen. Das ist der Hauptfehler in der Vertriebspraxis. Der Kuchen ist tatsächlich bereits kleiner geworden. Vermögensverwaltende Fonds legen aber zu. Einige wenige Flaggschiffe von Carmignac Gestion oder Ethna haben sogar extrem gewonnen und zählen zu den absatzstärksten Portfolios überhaupt. Die Ursache liegt in der verunsicherten Kundschaft, die Stabilität im Depot will. Anleger bringen Sachwerten und klassischen Investmentfonds, mit denen sie eins zu eins dem Marktverlauf ausgesetzt sind, derzeit wenig Vertrauen entgegen. Also sollen es vermögensverwaltende Fonds richten. In der Vergangenheit hat sich allerdings gezeigt, dass auch nicht jeder Fondsmanager der Verantwortung auch gewachsen ist und rechtzeitig in die richtigen Assetklassen umschichtet. Die Resultate fielen im Sommer wieder heterogen aus, deswegen müssen selbst Produkte dieses Typs gestreut werden.



Mario Künzel, DJE Kapital: „Wir müssen Anleger überzeugen, dass ihr Kapital in einem vermögensverwaltenden Fonds gut aufgehoben ist.“

Mit welchen Argumenten können Berater beim Kunden dauerhaft punkten und vermögensverwaltende Fonds unter die Anlegerschaft bringen?

Hudemann: Unsere Zielgruppe hierzu-lande sind die Banken, Sparkassen, die Versicherer und nicht zuletzt die freien Vermittler. In all diesen Distributionskanälen versuchen wir seit Jahren kontinuierlich mit Präsentationen zu informieren und mit unseren Produktideen zu überzeugen. Unsere Fonds basieren überwiegend auf computergesteuerten Trendfolgesystemen. Eigenschaften und Funktionsweise dieser Strategie lassen sich grafisch durchaus verständlich und überzeugend darlegen. Trotzdem kam der große Schub erst mit der Lehman-Pleite, als unsere Total-Return-Konzepte trotz massivem Börsencrash rund um den Globus lediglich acht Prozent nachgaben. Nach zwei bis drei Krisen in zehn Jahren wollen die Menschen, dass ihr Kapital vorsichtig und der aktuellen Situation entsprechend verwaltet wird. Und das leisten eben nur Fonds, die flexibel in verschiedenen Assetklassen wie Aktien, Renten oder Geldmarkt investieren können. Aus meiner Vertriebserfahrung möchte ich zudem verdeutlichen: In schlechten Zeiten müssen Berater doppelt so oft zum Kunden, nicht weniger.

Cunha: Das Phänomen einzelner Bestseller unter den vermögensverwaltenden Fonds wiederholt sich im Übrigen. Nach der Jahrtausendwende verkauften sich etwa DJE-Fonds besonders gut, nach 2008 Carmignac und Ethna, dieses Jahr beispielsweise Fonds, die stark auf Edelmetall gesetzt haben wie Flossbach & von Storch und Mack & Weise. Eine breite und homogene Masse gibt es ohnehin nicht. Wie bei anderen Fondstypen werden auf Dauer nur eine Handvoll Offerten zu den absoluten Bestsellern gehören. Unter Vertriebs Erfolg verstehe ich vielmehr, den Marktanteil kontinuierlich auszubauen.

Schnapp: Weil der deutsche Fondsmarkt ein Verkäufermarkt ist, werden ähnlich leistungsstarke Angebote verschieden nachgefragt. Kunden werden insbesondere Fonds angeboten, die bereits ein großes Volumen haben. Das ist aber gar kein Qualitätsmerkmal. Im Gegenteil können die Renditeaussichten mit zunehmender Fondsgröße sinken. Wir haben noch zusätzlich die Herausforderung, den Kunden zu erklären, dass die vermögensverwaltenden Fonds, die wir empfehlen, wesentlich mehr Rendite und weniger Risiko mit sich bringen als die Standardprodukte am

Bankschalter, die aber auch als vermögensverwaltend verkauft werden.

Künzel: Dieser Unterschied zwischen Fondsverkauf und vermögensverwaltenden Produkten muss klar sein. Auf der einen Seite steht die Informationspolitik der breiten Medien und der werbegetriebene Verkauf. Der klassische Fonds, der einzig auf langfristig steigende Kurse setzt, lebt davon, attraktiv dargestellt zu werden. Vermögensverwaltende Fonds hingegen leben von ihren Inhalten. Unser Credo lautet, dass in erster Linie Verluste zu vermeiden sind. Dies lässt sich in Werbebotschaften nicht vermitteln. Die Fondsangebote unseres Hauses sind folglich auf kompetente und seriöse Beratung angewiesen.

zu überwinden und die Kommunikationskette zu kürzen. Wir dürfen jetzt nicht die Chance verpassen, Kunden zu überzeugen, dass sie beim Vermögensverwalter gut aufgehoben sind. Buy-and-hold, also Fonds kaufen und im Depot arbeiten lassen, kann übrigens durchaus funktionieren, mit vermögensverwaltenden Strategien.

Cunha: All dies ändert nichts daran, dass Fondsindustrie und Verband versäumt haben, Investmentfonds ein positives Image zu verleihen. Die großen Player der Fondsindustrie wollen bis heute modisch verkaufen: Wasser, Infrastruktur, Landwirtschaft oder auch chinesischer Konsum. Was modisch ist, lässt sich leicht verkaufen. Nur leider endet der Spaß für den Käufer oftmals,



Dirk Fischer, Patriarch Multi-Manager: „Vermögensverwaltende Fonds haben ihren Anteil am Investmentfondsgeschäft ausbauen können, weil sie als adäquate Lösung gelten.“

Ein Hauptvorwurf lautet ja gerade, das Kapital der Anleger nicht hinreichend geschützt zu haben. Wie können Sie helfen, verlorenes Vertrauen auch unter Beratern zurückzugewinnen?

Künzel: Zu unseren Maßnahmen gehören traditionell Schulungen für den Vertrieb. Wir haben darüber hinaus aber auch begonnen, Multiplikatoren wie Financial Planner oder andere Berater noch weiter einzubinden und mit diesen gemeinsam Veranstaltungen für ihre Endkunden durchzuführen. So versuchen wir, Anlegern auch direkt Rede und Antwort zu stehen. Normalerweise sprechen Vermögensverwalter und Verkäufer auf einer Augenhöhe, und Letzterer hat die fast unmögliche Aufgabe, die notwendigen Infos für den Kunden zu übersetzen. Als Vermögensverwalter wollen wir unseren Teil beitragen, diese Hürde

wenn das Investment aus der Mode gerät. Ihre Produkte sind also im Verkauf unterrepräsentiert. Vermögensverwaltende Fonds sind doch auf den ersten Blick keine Schnäppchen, bezahlen Sie Beratern trotzdem zu wenig Provision?

Künzel: Nein, das ist bestimmt nicht der Grund. Es ist einfach bequemer, nur zu verkaufen. Beraten wird in der Praxis deshalb kaum, es findet Story Telling statt. Das schnelle Geld wird bevorzugt, gefährdet aber den Erfolg der Branche.

Anspichler: Als Financial Planner hat für mich aber nur derjenige Berater eine Zukunft, der für seine Kunden vermögensverwaltende Fonds kombiniert und deren Ansätze auch darstellen kann. Dies spart Zeit im Vergleich zur konventionellen Portfolioallokation. Diese Zeit kann der Berater zur Kundenbetreuung nutzen. ▶



Rainer Ottemann, Max.xs: „Der Beratungsbedarf ist immens. Dass viele Berater die Gelegenheit, auf ihre Kunden zuzugehen, ungenutzt verstreichen lassen, ist ein Hauptfehler im Vertrieb.“

► Unterm Strich werden Zufriedenheit von Anleger und Berater gesteigert, was eine Inanspruchnahme aus der Beraterhaftung unwahrscheinlicher macht. So wird ein Teil der Verantwortung an externe Vermögensverwalter abgegeben. Das ist ein breiter Trend, was auch Kollegen aus anderen Vertrieben bestätigen. Diese Argumente sprechen dafür, dass vermögensverwaltende Produkte weiterhin erfolgreich sein werden. Aussichtsreiche Themenaktienfonds können zusätzlich eingesetzt, aber auch rechtzeitig wieder verkauft werden, wenn ein massiver Rückschlag droht.

Hudemann: Um diese Zusammenhänge verständlich zu machen, unterstützen wir Vertriebspartner auch bei Endkundenveranstaltungen. Wobei wir dort die Produkte vorstellen und unsere Vertriebspartner die Endkundenberatung durchführen. Ich bin gegen einen schnellen und wenig verantwortungsvollen Verkauf. Allerdings brauchen auch Verkäufer vermögensverwaltender Fonds eine Story, die sie erzählen können. Ergo muss ich diese liefern und die Berater im Private Banking davon überzeugen, dass sie diese Produkte als wichtige Bausteine für das jeweilige Kundendepot berücksichtigen können. Beispielsweise müssen sich Anteilseigner vermögensverwaltender Fonds keine Gedanken über das richtige Timing machen. Sofern die Performance nicht aus dem Rahmen fällt, können solche Fonds dauerhaft im Depot liegen. Das muss unser Anspruch sein.

Cunha: Das Interesse ist enorm. Auch wir werden aufgefordert, vor Endkunden zu präsentieren. Das Konzept und der Erfolg

vermögensverwaltender Fonds ist mit der Idee eines Smart Phone vergleichbar. Alle wichtigen Eigenschaften eines Fondsdepots sind in einem Produkt gebündelt. Wer Spezialitäten will oder bestimmte Wetten im Depot eingehen möchte, kann dies darüber hinaus machen. Wer es aber bequem mag, kann sich guten Gewissens auf den Basisbaustein konzentrieren.

Ottemann: Voraussetzung dafür ist, Funktionsweise und Leistung vermögensverwaltender Konzepte überhaupt zu verstehen und erklären zu können. Gleiches gilt für die Unterschiede dieser Ansätze, Trendfolge-Strategien von C-Quadrat funktionieren anders als et-

wa DJE-Fonds. Dieser Lernprozess insbesondere bei Beratern, aber auch bei Kunden wird nicht von allein erfolgen. Ansonsten wird Folgendes passieren: Sobald die Börsenkurse wieder nach oben marschieren, stellen Kunden nämlich nur noch die Frage, warum der Aktienmarkt noch stärker zulegt als der Fonds. Dass dies mit dem Ziel und den verschiedenen Taktiken zusammenhängt, um Verluste abzufedern, ist dann oftmals vergessen. Zuletzt war dieses Phänomen im Jahr 2009 exakt so zu beobachten – Gier frisst Hirn. Ich will die Flinte keineswegs ins Korn werfen, aber dass die Herausforderung groß ist, sollte allen klar sein.

Von Canal: Bislang beruht der Schwenk hin zu vermögensverwaltenden Fonds in allen Vertriebswegen vorwiegend auf der volatilen Marktentwicklung der letzten zehn Jahre und der Erkenntnis, dass „long-only“-Strategien, die ausschließlich auf steigende Kurse setzen, häufig nicht mehr die gewünschten Ergebnisse erzielen und mehr Flexibilität bei der Asset-Allokation erforderlich ist. Zudem tendiert die Risikobereitschaft der Kunden mittlerweile gegen null. Auch der Hinweis, dass die Rendite von Tages- oder Festgeldanlagen nicht einmal mehr ausreicht, um die Inflation auszugleichen und im Ergebnis somit Kapital vernichtet wird, zieht beim Kunden meistens nicht – zu groß ist die Angst vor erneuten Kursverlusten.

Müssten wir, wenn dies die vorherrschende Stimmung ist, nicht bereits einen höheren Marktanteil von vermögensverwaltenden Fonds sehen? ►



Eduardo Mollo Cunha, Eyb & Wallwitz: „Das Konzept und der Erfolg vermögensverwaltender Fonds ist mit der Idee eines Smart Phone vergleichbar. Das Wichtigste in einem Produkt.“

Ihr *Zugang* zum gesamten Anlagewissen von UBS. UBS Asset Allocation Funds.

Setzen Sie auf eine Strategie, die unabhängig vom Marktumfeld die Chancen unterschiedlicher Anlageklassen dort nutzt, wo sie sich bieten.

Eine Strategie, die von unserer Kompetenz aus 30 Jahren Management von Asset Allocation Funds profitiert.

Und die so flexibel ist, dass sie sich anpasst, wenn die Märkte sich verändern.

Überzeugen Sie sich am besten gleich von den Stärken der UBS Asset Allocation Funds und sprechen Sie mit uns:

UBS Global Asset Management
Miriam Howard
Telefon: 069-1369 5128

Wir werden nicht ruhen



ubs.com/deutschlandfonds

► **Von Canal:** Das sollte man annehmen. Vermögensverwaltende Fondskonzepte oder Strategien liefern dem Berater eigentlich die ideale Vertriebsstory und ein zu-

20 bis 100 Millionen Euro Bestand sind heute Fondsberater. Das hat nicht allein die Abgeltungssteuer bewirkt. Unsere Privat-Label-Fondsangebote werden oftmals aus

mögensverwaltung sein. Wir haben beide Produktvarianten gleichermaßen am Start. Im Moment schwenken freie Vermittler wieder zur Fondsvermögensverwaltung, da sie damit nur Anlagevermittlung, aber keine Anlageberatung betreiben.

Menschen brauchen Kapitaleinkünfte für ihre Altersvorsorge, sind aber oftmals nicht bereit, das notwendige Risiko dafür einzugehen. Wie überwinden Sie dieses Dilemma?

Schnapp: Überzeugungsarbeit lohnt. Oft ist für Kunden in guten Phasen der deutsche Aktienindex Dax der Maßstab, in schlechten das Sparbuch. Das Phänomen gibt sich aber, sobald Anleger die langfristige Entwicklung des Dax sehen. Diese zeigt, dass sich vermögensverwaltende Fonds über verschiedene Börsenphasen hervorragend geschlagen haben. Außerdem haben in erster Linie diejenigen Fonds Vertrauen zerstört, die das Vermögen ihrer Anteilseigner nicht hinreichend geschützt haben.

Künzel: Wir müssen als Vermögensverwalter aber auch unser Klientel sorgfältig wählen. Eine Hiobsbotschaft in den Nachrichten darf noch nicht dazu führen, dass sämtliche Kunden in Panik ihre Fondsanteile zurückgeben. Private Anleger in den USA sind weit mehr als hierzulande zum Selbststudium bereit. Außerdem herrscht unter den Menschen dort eine ganz andere Motivation, ihr Geld zu investieren, weil die Maschen ihres sozialen Netzes gröber ausfallen als etwa in Deutschland.

Von Canal: Die Betreuung der Kunden in den USA ist vorbildlich. Die Performance-Ergebnisse in den Kundendepots sehen auch in den USA nicht unbedingt



Sascha Anspichler, Financial Planning: „Durch hohe Kompetenz erreichen wir einen attraktiven Anlegerkreis und können als unabhängige Honorarberater auch gut verdienen.“

kunftsweisendes, flexibles Anlagekonzept, das das Risiko der Kapitalanlage reduziert und gute Chancen auf eine Outperformance bietet – leider haben das offensichtlich aber noch nicht alle Berater erkannt und haben sich stattdessen teilweise ganz vom Investmentfondsgeschäft zurückgezogen. Gerade bei Strukturvertrieben oder versicherungslastigen Vertriebsorganisationen stellen wir fest, dass ein hoher Prozentsatz des Kundenbestandes im Investmentfondsgeschäft nicht mehr betreut wird und die Depotstruktur somit nicht mehr zeitgemäß ist. Diese unbefriedigende und aus Haftungsgründen auch gefährliche Situation führt zu einem Umdenken im Vertrieb. Es werden vermehrt Anlagekonzepte entwickelt, die auf Basis von Musterdepots für verschiedene Laufzeiten und Risikostrukturen der Kunden vermögensverwaltende Fonds als Kernbestandteil der Depots enthalten. Der Vertrieb kann dann diese Kerninvestments um ausgewählte Satellitenfonds ergänzen. Gerade vermögensverwaltende Fonds bringen als Kern der Depotstruktur mehr Stabilität in die Kundendepots.

Fischer: Dass der Marktanteil vermögensverwaltender Fonds nicht noch größer ausfällt, hat viel mit der Entwicklung der vergangenen zehn Jahre zu tun. Viele unserer ehemals besten Kunden haben inzwischen selbst Fonds aufgelegt. Typische IFAs mit

organisatorischen Gründen nachgefragt, weil die IFAs ihre einzelnen Klienten nicht mehr zeitnah ansprechen können, was aber nötig ist, um etwa Trends zu nutzen, und deswegen ein gemeinsames Vehikel suchen. Infolgedessen verbleiben eher schwächere Makler am Markt. Und diese leiden an den beschriebenen Problemen besonders stark: enorme Angst vor Haftung und eine gigantische Bürokratie. Also müssen einfache Lösungen her. Aus meiner Sicht kann dies vor allem die Fondsver-



Karsten Schnapp, Erdmann Financial Management: „Die Suche nach einer Rendite, die über die Inflationsrate hinausgeht, führt Anleger zum Vermögensverwalter.“

besser aus. Der Unterschied ist aber, dass der Berater dort wesentlich präsenter beim Kunden ist und ihm die aktuelle Situation erklärt – insbesondere, dass eine schwankende Wertentwicklung nicht bedeutet, dass spätere Investitionsziel nicht erreichen zu können. Dazu gibt es hervorragende Unterlagen, die Volatilität, Inflation, Rahmenbedingung und die Entwicklung der Märkte einfach und überzeugend erklären. Durch die regelmäßigen Gespräche behalten die Anleger auch in Krisenzeiten die Zuversicht und nutzen Marktschwächen, um Anteile nachzukaufen. Selbst Versicherungsvermittler verkaufen regelmäßig Investmentfonds, über die subventionierten 401k-Investmentfondspläne werden teilweise bis zu 90 Prozent des Gesamtumsatzes generiert. Insgesamt ist die Einstellung in den USA deutlich positiver – man blickt in die Zukunft und ist nach wie vor davon überzeugt, dass es keine Alternative zu einer guten Investmentfondsanlage gibt. Ich befürchte aber, dass diese amerikanische Mentalität nicht auf den deutschen Markt übertragen werden kann – weder auf Berater noch auf Kunden. Wir neigen leider dazu, immer nur die Risiken und weniger die Chancen zu sehen, die auch oder gerade schlechtere Marktphasen bieten können.

Wie stellen Sie sicher, Ihre Kunden richtig und dauerhaft erfolgreich zu beraten?

Anspichler: Es gibt zentrale Motive, die wir mit unseren Kunden gemeinsam herausarbeiten können. Entsprechend lässt sich das passende Anlageportfolio zusammensstellen. Ein Extrembeispiel: Wer glaubt, dass es in den nächsten Jahren an den Finanzmärkten eher schwierig bleibt, bekommt unter anderem etwa den M&W Privat von Mack & Weise ins Depot. Die Hamburger Vermögensverwalter blicken aus Sicht der Optimisten seit zehn Jahren in den Abgrund des Finanzsystems und stellen sich entsprechend auf. So ist beispielsweise der Anteil an Edelmetallen höher als bei anderen Verwaltern. Wenn ein Anleger die Investmentphilosophie von Mack & Weise teilt und diese als persönliches Hauptszenario annimmt, spricht das dafür, diesen Baustein entsprechend hoch in der Gesamtallokation zu gewichten. Das notwendige Fachwissen beim Berater und regelmäßige Bestandsaufnahmen vorausgesetzt, werden durch motivgerechte Beratung Missverständnisse zwischen Anlegern und Beratern reduziert. Um die unterschiedlichen fonds-basierten Vermögensverwaltungskonzepte effizient kombinieren zu können, nutzen wir als Datenbasis unter



Jörg Hudemann, C-Quadrat: „Anteilseigner vermögensverwaltender Fonds müssen sich keine Gedanken über das richtige Timing ihrer Investments machen.“

anderem auch die Analysen von MMD.

Schnapp: Wir wollen mit unseren Datenbanken das heterogene Fondsangebot strukturieren und passende Peer Groups bilden. Unser Research-Ziel ist, das Vermögen der Mandanten so zu diversifizieren, dass das Depot möglichst wenig schwankt und kontinuierlich performt. Wir analysieren dazu die Fondsstrategien, die Korrelationen, also wie ähnlich sich der Wert von Investments entwickelt, und die Portfoliostruktur. Darüber hinaus sprechen wir mit den Fondsmanagern und berücksichtigen ihre verschiedenen Investmentstile.

Künzel: Diese fachlichen Aspekte sind wichtig, müssen von uns im Hintergrund geleistet werden. Im Vordergrund muss beim Verkauf der Kunde stehen. Was sind seine Ziele, Voraussetzungen und auch Risikoeinstellungen? Dazu gehört beispielsweise, Zusammenhänge konkret zu übersetzen und zu erklären. Eine hohe Volatilität bedeutet faktisch, dass Anleger ihre Investments zwar immer noch jederzeit liquidieren können, es aber nicht machen werden, um Verluste zu vermeiden. Je höher die erwarteten Erträge, desto höher das Risiko und desto länger muss die Investitionsdauer geplant werden. Es fehlt an diesem Grundwissen. Verständnis für Risiko und Ertrag ist in der breiten Masse kaum vorhanden. Ebenfalls ein Grund, Informationen nicht nur an Multiplikatoren, sondern auch an Endkunden zu geben.

Hudemann: Jeder Vertriebskanal hat unterschiedliche interne Vorgaben und individuelle Herausforderungen zu bewältigen. Die verschiedenen persönlichen Einstellungen der Verkäufer kommen noch hinzu.

Meine persönliche Hauptzielgruppe sind Berater im Private Banking. Sie sprechen auch in der Krise mit ihren Kunden und stehen ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Für den Absatzerfolg ist es zudem auch wichtig, die „richtigen“ Filialen zu besuchen und für unsere Produkte zu werben. Oft machen 20 bis 30 Prozent aller Filialen oder Berater 80 Prozent des Geschäfts aus. *Welche Erfolgchancen geben Sie Vermittlern, die auf vermögensverwaltende Investmentfonds setzen?*

Anspichler: Durch hohe Kompetenz erreichen wir einen attraktiven Anlegerkreis und können als unabhängige Honorarberater auch gut verdienen. Genau wie bei anderen Kapitalanlagen hängt es primär von ihrer Expertise ab, ob Berater erfolgreich sind. Viele Berater sind in den schwierigen Phasen voll investiert geblieben anstatt etwa das Engagement in Aktien zu reduzieren. Damit haben sie ihre Kundenbeziehungen gefährdet. Und wer sich mit der zweiten, dritten Klage konfrontiert sieht, sollte andere, professionellere Betreuungswege suchen.

Fischer: Vermögensverwaltende Fonds sind aber unsere große Chance, verlorenes Vertrauen in die Branche zurückzugewinnen. Nicht nur beim Kunden, auch beim Berater. Auch der muss zurückgewonnen werden und will keine Storys mehr verkaufen, die nur ein paar Monate funktionieren. Ein verunsicherter Verkäufer kann keinen Kunden überzeugen. Wir müssen diesen Markt gemeinsam bearbeiten und alle an einem Strang ziehen. ■

Das Gespräch führte **Marc Radke**, Cash.

Spezialitäten im Fondsmantel

ANLAGESTRATEGIE Nach Hedgefonds und Absolute Return sollen nun Newcits für Performance sorgen. Wird daraus ein Festmahl für Anleger?

Schuldenberge und Konjunktursorgen lassen die Aktienmärkte zurzeit in einem Maß schwanken, dass nicht wenigen Anlegern schwindelig wird. Viele Fondsmanager haben in den vergangenen Monaten zwar ihren Vergleichsindex geschlagen, konnten aber ein deutliches Absinken des Anteilswerts und damit ein Minus für ihre Kunden nicht verhindern.

Keine Überraschung für Achim Küssner, Geschäftsführer bei Schroder Investment Management: „Wir predigen seit Jahren einen Paradigmenwechsel. Privaten Kunden Investments anzubieten, die sich an einer Benchmark orientieren, ist der falsche Weg.“ Damit Investoren auch in unruhigen Börsenzeiten gut schlafen können, will Schroders ihnen sogenannte Newcits verabreichen, erfolgreiche Hedgefonds im Investmentfondsmantel.

Mehrleistung unter der Haube

Dazu hat der Vermögensverwalter Anfang 2011 eigens die Luxemburger Fondsplattform Gaia ins Leben gerufen. Dort bieten die Briten Anlegern nach der europäischen Ucits-Richtlinie regulierte Fonds an, die Hedgefonds-Strategien einsetzen und von externen Managern verwaltet werden. Küssner vergleicht sein Vorgehen mit dem großer Automobilhersteller, die mit Tunern kooperieren und deren Pretiosen in ihre eigene Angebotspalette aufnehmen. Der Schroders-Geschäftsführer will damit zwei Investmentwelten zusammenbringen und „etablierten Hedgefonds-Managern den Zugang zum absatzstarken Ucits-Markt eröffnen“. Europaweit gibt es inzwischen über 300 Offerten. „Mehr als die Hälfte der europäischen Hedgefonds-Manager hat bereits ein solches Vehikel aufgelegt oder plant, es noch zu tun“, sagt Christian Rauer, Bereichsleiter Private Label Funds & Services bei Universal-Investment.

Die komplexen, kaum regulierten und illiquiden Hedgefonds-Strategien, die nur wenigen betuchten Anlegern vorbehalten waren, mit weitgehend regulierten, transparenten und weit verbreiteten klassischen Ucits-Fonds zu verbinden, kann seiner Meinung nach Investoren auch in turbulen-



Achim Küssner, Schroders: „Das Interesse an alternativen Strategien ist groß.“

ten Börsenzeiten überzeugen. Wo sich wie am Aktienmarkt Risiken finden, ergeben sich schließlich auch Chancen, wie die langfristigen Ergebnisse zeigen. Der Branchenverband BVI hat unlängst ausgerechnet, dass Vorsorgesparer jährlich mehr als sieben Prozent Rendite einheimen konnten, sofern sie ihr Kapital drei Jahrzehnte lang in einen Aktienfonds mit Anlage-schwerpunkt Deutschland investiert haben. Auch aktuell sprechen die Kennzahlen für Aktieninvestments. Dies umso stärker, je länger der Bärenmarkt andauert.

Es sind wohl nicht die mangelnden Performance-Aussichten von Aktien, die Kunden abhalten, sondern eher schwankende Kurse und lange Verlustphasen. Insbesondere davor sollen Newcits ihre Anteilseigner bewahren. Die auch als alternative Investments bezeichneten Strategien können auf lange Sicht zwar nicht mit der Rendite von Aktienfonds mithalten, ihre Wertentwicklung schwankt im Vergleich aber deutlich weniger. Zu diesem Ergebnis

kommt die österreichische Finance & Ethics Research: „Langfristig performten Aktienfonds besser als Alternative-Investment-Produkte, bei denen jedoch die bei Weitem geringeren Volatilitäten auffallen. Beim Performance-Ranking der Fondskategorien über ein Jahr befinden sich alternative Investments mit durchschnittlich sieben Prozent Wertzuwachs klar vor Misch-, Anleihe- und Aktienfonds.“

Spektakuläre Performance lockt

Damit soll längst noch nicht Schluss sein. Schroders-Europachef Küssner stellt Anlegern beispielsweise mit dem im August lancierten Schwellenlandfonds Schroder Gaia Sloane Robinson Emerging Markets weit mehr Rendite in Aussicht. Hedgefonds-Manager Sloane Robinson führt das Portfolio. Mit erfahrenen externen Fondslenkern auf der Gaia-Plattform zu starten, hat für die Briten den Vorteil, reale Track-Records vorweisen zu können – wenn auch nur für die ursprünglichen Hedgefonds-

Strategien. Eins zu eins sind diese nicht im Ucits-Mantel einzukleiden, beispielsweise sind Grenzen für Fremdkapitalhebel und Handelbarkeit vom Gesetzgeber ebenso definiert wie der Anteil des Portfolios, der auf fallende Kurse setzen darf.

Die Anbieter versuchen Produkte aufzulegen, die von den Regularien kaum gebremst werden und deren Performance dem Original möglichst nahekommt. Bei Schroders sind dies aktuell zwei Portfolios, die auf steigende und fallende Aktien setzen können, sowie ein Dachhedgefonds. Außerdem gibt es den Long-Short-Unternehmensanleihe-Fonds Schroder Gaia CQS Credit, der seit seiner Auflage im April knapp sieben Prozent Rendite erwirtschaftet hat. Auch die übrigen Ergebnisse der für gewöhnlich öffentlichkeitsscheuen Akteure können sich durchaus sehen lassen: „Sloane Robinsons Emerging-Markets-Strategie hat in 14 Jahren eine annualisierte Rendite von 25 Prozent erreicht“, so Küssner: „Die Produkte waren bislang für deutsche und österreichische Anleger nicht erhältlich. Diesen Zugang ermöglichen wir jetzt auf unserer Gaia-Plattform.“ Schroders schließt aber keineswegs aus, dort zukünftig auch selbst gemanagte Fonds anzubieten. Mit dem Start sind die Briten zufrieden, mehr als eine Milliarde Euro konnte die Plattform in eineinhalb Jahren einsammeln. Küssner berichtet von einem rapiden Nachfrageanstieg seitens deutscher Vermögensverwalter in Juli und August.

Sichere Häfen längst überlaufen

So hohe Zinsen wie an der Börse sind anderswo rar. Im Gegenteil verlieren frühere Lieblingsinvestments der Deutschen an Attraktivität. Die Verzinsung zehnjähriger heimischer Staatsanleihen liegt beispielsweise mit rund 1,8 Prozent sogar unter der offiziellen Inflationsrate. Das

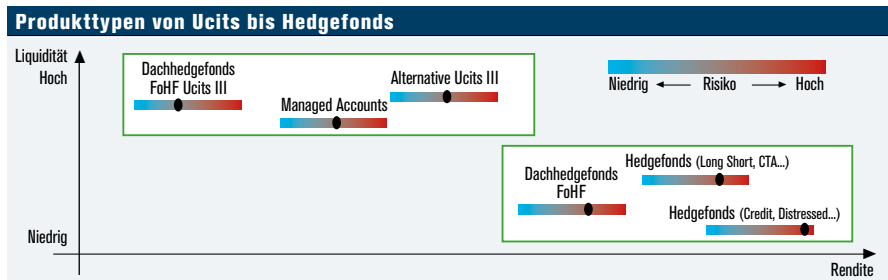
heißt, Anleger reduzieren ihr Vermögen, wenn sie ihr Geld der eigenen Regierung leihen. Selbst in Schweizer Franken denominated Titel waren zuletzt nicht ohne Risiko. „Die auf den ersten Blick sichere Anlagealternative hat Investoren zwischenzeitlich innerhalb von zwanzig Tagen Verluste von fast 15 Prozent eingebracht“, weiß Jürgen Kohlmann. Nachdem die Schweizer Währungshüter angekündigt haben, ihren Franken fest an den Euro zu koppeln, um eine weitere Aufwertung zu stoppen, gab es im September den größten Absturz seit 1978. Vermögen intelligent zu streuen, bleibt für Anleger und Berater damit zweifellos die sinnvollste Investitionsstrategie. Der Geschäftsführer des Karlstädter Vermögensverwalters Eurotax allokiert zurzeit 41 Prozent seines Fondsvermögens auf alternative Investments, weit mehr als auf Aktien oder Renten.

Alternative Investments orientieren sich nicht an einem Vergleichsindex. Ihr Ziel ist es vielmehr, einen stetigen und von den traditionellen Kapitalmärkten losgelösten Ertrag zu erzielen, diesen am besten ebenso wie die Risikokennzahlen vorab definiert. Das will Kohlmann nutzen: „Alternative Investments bieten Ertragschancen und das weitgehend unabhängig von traditionellen Märkten.“ Selbst wenn es mit Aktien und Renten auf breiter Front bergab geht, sollen diese Produkte performen. In der Vergangenheit haben sich Fonds mit Absolute-Return-Anspruch kaum mit Ruhm bekleckert. Erst jüngst besserten sich die Ergebnisse (siehe Cash. 10/2010).

Mit dem neuen Produktnamen Newcits soll alles anders werden. Hochkomplexe Strategien mit reichlich Derivateinsatz versprechen Rendite auch in miesen Börsenzeiten. Den vor weniger als einem Jahr aufgelegten JB Absolute Return Europe ▶

Weites Produkt-Universum für kleine und große Geldbeutel

Hinsichtlich Liquidität, Risiko und Rendite liegen zum Teil Welten zwischen kaum regulierten Hedgefonds und Investmentfonds nach Ucits-Standard, die insbesondere für private Kunden geeignet sein sollen. Quelle: Dexia Asset Management



Preisgekrönte Vermögensverwaltungen – mit der Augsburger Aktienbank und ihren Partnern!

In einer aktuellen Befragung der Fachzeitschrift AssCompact erzielte die Augsburger Aktienbank Platz 1 bei der Fonds-Vermögensverwaltung.

Profitieren auch Sie von unseren professionellen Vermögensverwaltungen, gemanaged durch:

- DJE Kapital AG
- Neue Vermögen AG – Strategiedepot Elite Team
- Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200
- Sand und Schott GmbH

Wir bieten eine faire und transparente Kostenstruktur. Schon bei geringen Anlagesummen profitieren Ihre Kunden von den Vorteilen einer exklusiven, standardisierten Vermögensverwaltung. **Nutzen Sie die Erfahrung und das Know-how unabhängiger Profis mit nachgewiesener Expertise und zahlreichen Auszeichnungen.**



► Equity Fund zum Beispiel haben die Sommergewitter an den Aktienmärkten nicht beeindruckt. Um 4,25 Prozent hat der Fondspreis von Mitte Juni bis Mitte September zugelegt. Die Offerte der Schweizer Swiss & Global Asset Management mit Sitz in Zürich, früher Julius Bär Asset Management und seit 2009 gemeinsam mit der Fondsgesellschaft Gam unter dem Dach der Gam-Holding, will Investoren unabhängig vom Marktumfeld Rendite bieten. Gleichzeitig soll der Anteilspreis deutlich weniger schwanken als der Aktienmarkt.

Fondsmanager Andy Kastner setzt über den Einsatz von Derivaten, meist sogenannte Swaps, jeweils paarweise auf steigende (Long-Position) und fallende (Short-Position) Aktienkurse europäischer Unternehmen: „Kurzfristig werden Staatsschuldenkrise und schwache Wirtschaftsdaten die Märkte beeinträchtigen. In einem solchen Umfeld bewährt sich unsere von der Marktentwicklung unabhängige Anlagestrategie.“ Zurzeit hält der Fonds 28 Long-/Short-Aktienpaare. Zuletzt besonders erfolgreich war die Kombinationen des Chemieunternehmens BASF (long) und des Baustofflieferanten Heidelberger Cement (short). Die von Gilbert de Bottom 1983 gegründete Konzernschwester Gam setzt bereits seit ihrem Start auf Absolute-Return-Konzepte und sieht sich selbst als Nummer eins im regulierten Markt. Allein von 2009 bis 2011 sind hierzulande 20 alternative Ucits aufgelegt worden. „Absolute-Return-Strategien im Ucits-Mantel sind eine Erfolgsgeschichte“, sagt Karolyn Kreck, als Client Director zuständig für den deutschen Markt. Die Züricher Gesellschaft verwaltet rund die Hälfte ihrer 42 Milliarden Euro Assets unter Management in diesen Produkten, die andere Hälfte in konventionellen Aktienfonds. Neuestes Newcits-Angebot ist der von Wadhvani

Die erfolgreichsten Hedge-Strategien

- **Long Short**
Der Fondsmanager kann nicht nur unterbewertete Papiere kaufen (long), sondern auch überbewertete Papiere leer verkaufen (short) und auf sinkende Kurse hoffen.
- **Global Macro**
Auf Basis makroökonomischer Trends wird an den Zins-, Währungs-, Obligationen- oder Aktienmärkten gehandelt. Hedgefonds nutzen dabei große Fremdkapitalhebel.
- **Relative Value**
Sogenannte Arbitrage-Strategien nutzen Preisunterschiede gleicher oder abhängiger Anlagen.
- **Event Driven**
Diese Strategie investiert in Unternehmen, die sich in Umstrukturierungsphasen wie etwa Übernahmen befinden.
- **Commodity Trading Advisors (CTA)**
Sogenannte Managed-Futures-Strategien folgen Trends an den Terminmärkten.

Asset Management gesteuerte Gam Star Keynes Quantitative Strategies. Unternehmensgründer Dr. Sushil Wadhvani, bis 2002 Währungshüter der Bank of England, blickt bei seinem Hedgefonds auf rund zwölf Prozent jährliche Rendite zurück. Die Produktquellen sprudeln nicht nur bei den Eidgenossen. Die französische Fondsgesellschaft Axa Investment Managers etwa hat unlängst den Start des WF Multi Alpha verkündet. Es handelt sich dabei um den Benjamin der rund vier Milliarden Euro schweren Mischfondspalette. Investiert wird in andere Portfolios, die Hedgefonds-Strategien wie Equity-Long-Short, Global Macro und CTA nutzen (siehe Übersicht). Hedgefonds bedienen sich noch weiterer Konzepte, allerdings glaubt Axa, dass der Regulierungsrahmen bei den drei Ansätzen die geringsten Anpassungen erfordert und somit am wenigsten den Ertrag mindert: „Hinzu kommt, dass nicht jede Absolute-Return-Strategie Ucits-konform ist. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung können wir Manager identifizieren,

die auch im Rahmen einer Ucits-Struktur ein ähnliches Alpha erzielen.“

Diese europäischen Vorschriften erlauben Fonds zwar, Long- und Short-Positionen einzugehen, also wie der JB Absolute Return Europe Equity sowohl auf steigende als auch fallende Kurse zu setzen – allerdings mit begrenztem Einsatz von Fremdkapital und Derivaten. Außerdem müssen die Anteile häufiger handelbar sein als Hedgefonds. Jahrelange Mindesthaltefristen sind ausgeschlossen. Darüber hinaus unterliegen Newcits besonderen Anforderungen an ihre Risikokontrolle, müssen eine unabhängige Depotbank beauftragen und über einen ebensolchen Aufsichtsrat verfügen. All dies macht sie liquider und transparenter als Hedgefonds (siehe Grafik Seite 41). Allzeit Gewinn sollen Anleger von der Axa-Offerte nicht erwarten: Ziel des WF Multi Alpha Fund sind Erträge über einen Konjunkturzyklus, der ja bekanntlich einige Jahre dauern kann. Fondsmanager Roman Berri empfiehlt privaten Kunden eine Dachfondskonstruktion: „Der Ucits-Fondsmantel gewährleistet zwar eine gewisse Kontrolle, ersetzt aber weder eine sorgfältige Managerauswahl noch ein strenges Risikomanagement.“ Besonders gut schnitten zuletzt neben Trendfolgern, Emerging-Markets- und Bond-Konzepten auch Volatilitätsstrategien ab, die von schwankenden Märkten profitieren.

Zusätzlich Aktien und Renten kann Tom Wede in das Portfolio seines Select Trade-Universal-Fonds legen. Der Geschäftsführer der Berenberg Lux Invest S.A. und die Fondsgesellschaft Universal-Investment haben den Fonds vor drei Jahren aufgelegt und einen Wertzuwachs von rund 33 Prozent erzielt. Der Mischfonds mit Absolute-Return-Anspruch kann in alle Anlageklassen investieren und zudem von fallenden Märkten profitieren. „So verlor der Fonds weder nach der Lehman-Krise 2008 an Wert und meisterte auch 2011 bislang mit Bravour.“ Seit den Börsenturbulenzen im August konnte der Fondspreis noch zulegen, laut Wede dank erfolgreicher Absicherungsmaßnahmen.

Nun will der Fondsmanager günstige Kaufgelegenheiten nutzen und „ein defensives Aktienportfolio erstklassiger Blue Chips“ zusammenstellen. Das Aktienexposure will der Investmentprofi mithilfe von Index-Futures weitgehend absichern: „Ich glaube nicht, dass wir schnell eine nachhaltige Erholung sehen, aber einige Werte sind so günstig, dass sie weit unter ihren Buchwerten zu kaufen und darüber hinaus mit

Nachschub hält an – ausgewählte alternative Ucits-Fonds

Die auch als „Hedgefonds light“ und „Absolute Return 2.0“ bezeichnete Produktgruppe blüht auf. Quelle: Cash.

Name	ISIN	Strategie
Acatis Global Value Total Return UI	DE000A1JGBX4	Multi Asset, Schwerpunkt Value-Aktien
Axa WF Multi Alpha	LU0579522292	Dachhedgefonds (FoHF)
Berenberg Select Trade Universal	DE000A0Q8A31	Multi Asset, Long-Short Aktien
Gam Star Keynes Quant. Strategies	IE00B62H4C06	Global Macro/Managed Futures
Gam Star Trading	IE00B5TD5543	Dachhedgefonds (FoHF)
JB Absolute Return Europe Equity	LU0529497421	Long-Short mit europäischen Aktien
Main First Equity Market Neutral	LU0626808819	Long-Short Aktien
Matrix Cantab Quantitative Ucits	IE00B614T495	Global Macro/Managed Futures
Schroder Gaia CQS Credit Fund	LU0616010236	Long-Short mit Unternehmensanleihen
Schroder Gaia Sloane Robinson EM	LU0514535060	Long-Short mit Schwellenlandaktien

einer fünf- bis zehnpromzentigen Dividendenrendite ausgestattet sind. Zudem nutzen wir die hohe Volatilität durch den Verkauf von Call-Optionen für einen weiteren Sicherungspuffer.“

Strenge Regeln drohen

Beliebtester Newcits-Standort neben Irland ist Luxemburg. Von dem Modebegriff hält Charles Muller, Direktor des Luxemburger Fondsverbands Alfi, aber wenig: „Wir bevorzugen es, von ‚alternativen Ucits‘ zu sprechen.“ Ucits-Fonds können schon seit Langem in Derivate investieren. Die verstärkte Auflage entsprechender Produkte hat zuletzt zur Diskussion geführt, ob diese noch den typischen Merkmalen der Ucits-Fonds gerecht werden, nämlich sich an Privatanleger zu richten und daher ein ausgewogenes Risikoprofil zu bieten. Muller warnt, dass die Deregulierung möglicherweise zu weit ging und reformiert werden muss: „Wir müssen darüber sprechen, ob die vor einigen Jahren vorgenommenen Lockerungen hinsichtlich der Investitions-

möglichkeiten nicht doch erneut angepasst werden müssen, um nicht die Marke Ucits zu gefährden.“ Letztere ist für den Vertrieb Luxemburger Fonds, die mehrheitlich im Ausland angeboten werden, von herausragender Bedeutung.

„In Asien führte die Diskussion um alternative Ucits zu einer Verunsicherung der Fondsanbieter“, so Muller. Dabei ist die zunehmende Regulierung von Fonds, die wie Hedgefonds nicht den europäischen Investmentfonds-Standards entsprechen, neben dem breiteren Absatzmarkt ein Grund für die Auflage komplexer Ucits-Produkte. Gemäß dem geplanten AIFM-Standard müssen alle Fondsmanager, die in der EU tätig sind und mehr als 100 Millionen Euro verwalten, sich um eine Europa-Zulassung bemühen und transparenter werden. Unter anderem sollen sie die Risiken ihrer Anlagen, ihr Risikomanagement sowie ihre Strategien, Beteiligungen und Fremdkapitalhebel offen darlegen. Regeln, die Hedgefonds belasten, stärken den New-

cits-Trend. Weitere Maßnahmen wie die Tobin-Tax werden schon seit Jahren diskutiert. Ein Londoner Hedgefondsmanager kommentierte die eventuelle Einführung einer globalen Transaktionssteuer mit den Worten: „Da kann ich den Laden hier gleich dichtmachen.“ Aber nicht seinen Fonds, wie er hofft – der soll dann von großzügigeren Standorten wie Singapur aus traden.

Auf jeden Fall spricht einiges dafür, dass die Erfolgswelle vorerst nicht abebbt. Die Unsicherheit an den Kapitalmärkten treibt die Anleger, die zunehmende Regulierung die Anbieter von alternativen Investments weiter in die Ucits-Produkte. Deren Prognosen sind vollmundig, prüfbar Ergebnisse indes gibt es bislang kaum. In der Vergangenheit haben sich neuartige Ansätze wie zum Beispiel 130/30-Fonds, die ebenfalls auf fallende Wertpapierkurse setzen konnten, nicht immer als Schmankehl für Investoren erwiesen. ■

Marc Radke, Cash.

S C H R O D E R S M U L T I - A S S E T - F O N D S



Multitalente

für weltweite Anlagechancen

Setzen Sie nie alles auf eine Karte, sondern bleiben Sie aktiv und flexibel. Die Schroders Multitalente können weltweit in alle Anlageklassen investieren, ganz im Stil einer privaten Vermögensverwaltung.

Wachstumsorientiert

STS Schroder Global Diversified Growth Fund

Ausgewogen

STS Schroder Global Dynamic Balanced Fund

www.schroders.de



Schroders

Mehr als 200 Jahre Investments für Ihre Zukunft

Solide bevorzugt

INVESTMENTFONDS FÜR STIFTUNGEN rücken auch ins Visier privater Anleger. Sie wollen ohne Rückschläge performen – kein leichtes Unterfangen.

Sie wollen Krankheiten bekämpfen, Behinderte integrieren oder gleich das Missverhältnis von Arm und Reich auf der Welt korrigieren – zehntausende Stiftungen gibt es hierzulande bereits. Mit der Zahl wächst auch die Vielfalt ihrer Ziele. Eines indes ist allen gemein: Sie müssen ihr Kapital solide anlegen, um den eigentlichen Stiftungszweck erfüllen zu können. Das Geld muss zugleich gewinnbringend und möglichst sicher angelegt werden. Ein solches Unterfangen gleicht der Quadratur des Kreises. Dennoch hat sich Chris Childs dieser Aufgabe bereits seit 2001 verschrieben. Damals startete der Fondsmanager mit dem F&C HVB Stiftungsfonds. Seine Spezialität ist der Einsatz von Derivaten, seit 1995 arbeitet Childs bei F&C im Alternative-Investments-Team.

Geankert im sicheren Hafen

Mit dem rund 460 Millionen Euro schweren Stiftungsfonds investiert Childs europaweit in Staatsanleihen und Aktien. Die festverzinslichen Wertpapiere sollen für eine stabile Performance sorgen, da sie regelmäßige Zinserträge liefern. Maximal können Aktien ein Drittel des HVB-Portfolios ausmachen, wenigstens 15 Prozent. Europäische Standardwerte, also Aktien von Unternehmen mit großer Marktkapitalisierung, sogenannte Blue Chips, bevorzugt Childs.

„Wir investieren in der Regel zu 30 Prozent in Aktien und zu 70 Prozent in Renten. So erhalten wir mittel- bis langfristig das in unseren Augen bestmögliche Risiko-/Ertrags-Profil. Diese grundlegende Asset-Allokation ergänzen wir durch unsere sogenannten Overlay-Strategien auf Derivatebasis. Davon erhoffen wir uns höhere Renditen und eine noch bessere Diversifikation“, fasst Childs sein Erfolgsrezept zusammen. Der Fondsmager betont, nur einfache Derivate einzusetzen, etwa Futures zur Absicherung der Aktieninvestments oder Stillhalteoptionen, um die Rendite zu pushen. Zuletzt flaute Childs Performance allerdings ab. Glänzte der Stiftungsfonds 2009 noch mit mehr als 12,3 Prozent Performance, resultierte 2010 mit 0,78 Prozent Plus fast eine schwarze Null. Im laufenden Jahr steht bislang ein Minus von 2,5 Prozent



Michael Surowiecki, AGI: „Die Balance zwischen Zins- und Aktienanteil hat sich in Krisen bewährt – auch für Privatkunden.“

zu Buche. Renditezahlen sind nicht alles. Der Fonds soll besonders auf Anleger attraktiv wirken, die regelmäßige Ausschüttungen wünschen. F&C zahlt Anteilseignern einmal jährlich einen Betrag in Höhe des 12-Monats-Euribors plus einen Prozentpunkt aus, jeweils ein Jahr zuvor festgelegt.

Weniger Urgestein, aber immerhin bereits fünf Jahre auf dem Markt ist der Allianz Global Investors (AGI) Taara Stiftungsfonds. Fondsmanager Michael Surowiecki, der bei der AGI-Tochter Pimco in München arbeitet, hat das Steuer des etwa 60 Millionen Euro schweren Portfolios im Juni übernommen und investiert mindestens vier Fünftel des Fondsvermögens in Rentenpapiere. Das restliche Fünftel kann er in aussichtsreichen Börsenphasen am europäischen Aktienmarkt anlegen. Die Allokation passt Surowiecki der jeweiligen Markt-

lage an. Um auch in Baissezeiten einen angemessenen Ertrag zu erzielen und das Vermögen zu schützen, kann sich der Fondsmanager im Gegensatz zu Childs Stiftungsfonds auch ausschließlich am Anleihemarkt engagieren. Surowieckis Equity-Exposure liegt zurzeit bei rund 14 Prozent: „Zuletzt hatten wir unsere Aktienquote wieder erhöht, da sich der Ausblick für Aktien verglichen mit Renten gebessert hat. Unsere Aktienallokation ist dynamisch und richtet sich an der jeweiligen Marktsituation aus, wobei wir auf eine breite Diversifikation im Aktienanteil achten.“

Während der Fonds in den vergangenen drei Jahren knapp fünf Prozent Rendite im Schnitt erwirtschaftet hat, waren es bei der Benchmark – 90 Prozent Staatsanleihenindex Rex plus zehn Prozent Aktienindex Dax – aber gut sechs Prozent. Wo liegen die

Ursachen? „Die Aktienkomponente der Benchmark wird vom deutschen Dax gebildet. Der Fonds hatte früher auch teils am breiten europäischen Aktienmarkt investiert, der auf Grund der Euro-Schuldenkrise schwächer als der Dax abschnitt“, erklärt Pimco-Experte Surowiecki, der den internationalen Anteil der Aktienkomponente deutlich zugunsten der deutschen Titel reduziert hat: „Dies wird sich nicht nur in der Volatilität, sondern auch in der relativen Performance zur Benchmark positiv bemerkbar machen.“

Monster-Performance selten

Die überschaubare Performance ist bei Fondsprodukten dieser Couleur nahezu zwangsläufig. Stiftungen gelten als äußerst konservative Anleger, die aber kontinuierlich Rendite erwirtschaften wollen. Ergo wird die Masse des Fondsvermögens in Staatsanleihen mit Triple-A-Status investiert, bevorzugt in deutsche Obligationen. Diese gelten als mündelsichere Anlagen, das heißt, Verluste sind nicht zu erwarten. Nicht wenige kirchliche Institutionen wie Bistümer setzen ebenfalls auf die irdische Form der Geldvermehrung per Investmentfonds.

In unruhigen Zeiten – mit schwelenden Krisen diesseits und jenseits des Atlantiks – klingt diese Idee für private Anleger durchaus verlockend. Die Gesellschaften reagieren schnell und bringen zunehmend Tranchen auf den Fondsmarkt, die weniger hohe Mindestinvestitionen erfordern. „Stiftungsfonds haben sich in den vergangenen Jahren durch solide Erträge und Werterhalt ausgezeichnet. Die ausgewogene Balance zwischen Zins- und Aktienanteil hat sich vor allem in den Krisenjahren bewährt. Aus diesem Grund sind Stiftungsfonds sehr wohl für private Anleger geeignet, insbesondere wenn ihnen, unabhängig von der aktuellen Marktsituation, langfristige Sicherheit verbunden mit einer Chance auf Kapitalgewinne wichtig ist“, sagt Surowiecki. Der Allianz Taara Stiftungsfonds ist für private Kunden ab 50 Euro zugänglich. Auf rund 110 Milliarden Euro beläuft sich momentan das Fondsvermögen. Viele Mitbewerber können solche Summen bei Weitem noch nicht vorweisen und öffnen gerade deshalb ihre Fonds für private Kunden mit schmalere Geldbeutel.

Aber wohin blickt der Stifter, nur Investments in renditearmen Staatsanleihen? Schon per Namensgebung verspricht der Frankfurter Stiftungsfonds für Aktien das Gegenteil. Frank Fischer, Vorstand der Sha-

resholder Value Management, berät den Fonds. Sein Ansatz: Fischer sucht unterbewertete Aktien, aber immer mit einer Sicherheitsmarge von wenigstens 40 Prozent, um das Risiko in Krisenzeiten zu begrenzen. Mit Erfolg: Seit Auflage im Jahr 2008 hat der Wert der Fondsanteile um mehr als 40 Prozent zugelegt. Die jährliche Rendite lag in den vergangenen drei Jahren bei 17 Prozent. In gleicher Höhe findet sich allerdings auch die Standardabweichung des Fonds, die sogenannte Volatilität. Das bedeutet, die Wertentwicklung des Fonds schwankt weit stärker als etwa die des Allianz Taara Stiftungsfonds von Fondsmanager Surowiecki. Dort beträgt diese Risikokennzahl nur rund 2,9 Prozent.

Nicht nur Mischfonds

Konkret heißt dies für Anleger, dass sie beim Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen mit vergleichsweise längeren Haltedauern rechnen müssen, sollten sie nach Rückschlägen ohne Verlust verkaufen wollen. Dafür lockt eben eine höhere Rendite. Die in diesem Jahr herausragenden Resultate sind auch dem gelungenen Timing des Fondsmanagers geschuldet. Dieser hatte die Bewertungen an den Aktienmärkten bereits im Frühjahr als vielfach zu hoch kritisiert und deshalb die Cash-Quote auf rund ein Viertel des Fondsvermögens erhöht.

Zu Fischers Strategie gehört es, Korrekturen an den Aktienmärkten abzuwarten, „die uns ermöglichen, wieder preiswert einzukaufen“. Aktuell hat der Anlageprofi bereits wieder gut 81 Prozent auf dem Börsenparkett investiert, das restliche Pulver hält Fischer noch trocken. Auf der Top-Position findet sich mit 5,8 Prozent Anteil am Fondsvermögen die Advanced Inflight Alliance mit Sitz in München – nach eigenem Bekunden das einzige börsennotierte Unternehmen, das sein Geld mit Bordunterhaltung in Flugzeugen verdient. Auf Rang zwei folgt mit ähnlicher Gewichtung WMF, der bekannte Topf- und Kaffemaschinenhersteller aus Baden-Württemberg. Fischer wählt seine Aktien-Investments nicht zuletzt nach der Höhe der Dividende aus. Indizes folgt er nicht, stattdessen will er seine Positionen im Sinne einer Buy-and-hold-Strategie möglichst lange halten. Wenigstens 51 Prozent des im Portfolio gemanagten Vermögens müssen im Equity-Bereich angelegt werden. Die im Fonds enthaltenen Werte sind seiner Einschätzung nach allesamt stark unterbewertet, sollen also bei weiteren Turbulenzen eine entsprechend hohe Sicherheitsmarge bieten. Das Fonds- ▶



Ich mag gute Ideen. Meine Geldanlage ist eine davon.

Mit den apano-Anlagestrategien entscheide ich mich für eine Investition in eine seit zwei Jahrzehnten erfolgreiche und bewährte Handelsstrategie. Dabei wird mein Vermögen in mehr als 150 Märkten weltweit gestreut. Die apano-Anlagestrategien „denken“ dabei anders und bieten Chancen in steigenden und fallenden Märkten.

Mehr Informationen unter www.apano.de oder telefonisch unter 0800-66 88 920. Oder scannen Sie einfach den QR-Code* mit Ihrem Smartphone. Probieren Sie's aus!



* Ein QR-Code Scanner Programm für Ihr internetfähiges Fotohandy erhalten Sie im Onlineangebot Ihres Handyherstellers.

apano
INVESTMENTS

Anders Denken zahlt sich aus

Wachsendes Sortiment – ausgewählte Stiftungsfonds

Die Anzahl der Stiftungsfonds, die auch Anlegern mit verhältnismäßig schmalen Geldbeutel offen stehen, hat in jüngster Zeit kräftig zugenommen. Wegen ihres jungen Alters können allerdings nur wenige Offerten langfristige Track Records mit tatsächlich erzielten Renditen vorweisen. Quelle: Morningstar, Cash., Stichtag 15. Oktober

Name	ISIN	laufendes Jahr	Rendite 3 Jahre	Rendite 5 Jahre	Mindest Anlage	Management-gebühr	Kategorie
Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	DE000A0M8HD2	11,77	21,64	n.v.	n.v.	0,35	Deutsche Aktien-Nebenwerte
Kana ETF-Anlagefonds für Stiftungen	DE000A0N9804	3,42	n.v.	n.v.	50.000,00	0,60	Mischfonds defensiv
Allianz Taara Stiftungsfonds	LU0224473941	2,69	4,77	3,24	50,00	1,50	Mischfonds defensiv
DJE Stiftungsfonds Renten	LU0423128866	2,62	n.v.	n.v.	25.000,00	0,50	Anleihen gemischt
NV Strategie Stiftung AMI	DE000A0NGJ02	0,68	n.v.	n.v.	500,00	1,00	Mischfonds defensiv
FVS Strategie Stiftung	LU0323577766	0,49	4,24	n.v.	n.v.	0,43	Mischfonds defensiv
UBS Stiftungsfonds 1	DE000A0HMK66	0,42	3,09	n.v.	50,00	1,00	Unternehmensanleihen
Fonds für Stiftungen Invesco	DE0008023565	-0,21	-1,01	-1,17	10.000,00	0,95	Mischfonds ausgewogen
Deka-Stiftungen Balance	DE0005896864	-0,79	2,83	2,80	n.v.	1,00	Mischfonds defensiv
H & A Rendite plus Stiftungen	LU0515461050	-1,79	n.v.	n.v.	500.000,00	0,75	Mischfonds defensiv
Liga-Pax-Balance-Stiftungsfonds	DE0005314215	-1,86	2,65	0,21	50,00	1,70	Mischfonds flexibel
DWS Stiftungsfonds	DE0005318406	-2,24	1,23	0,49	500,00	1,10	Mischfonds defensiv
F&C HVB-Stiftungsfonds	LU0340958098	-3,12	2,67	n.v.	2.500,00	2,00	Mischfonds defensiv
Stiftungsfonds Spiekermann & Co	DE000A1C1QH0	-3,20	n.v.	n.v.	100,00	0,95	Mischfonds defensiv
VA Stiftungsfonds UI	DE0005896922	-3,87	1,16	0,49	100,00	0,60	Mischfonds defensiv
Hamburger Stiftungsfonds UI	DE000A0YCK26	-5,01	n.v.	n.v.	100,00	1,05	Mischfonds defensiv
Merck Finck Stiftungsfonds UI	DE0008483983	-5,02	2,22	2,12	50,00	0,65	Mischfonds defensiv
Stiftungsfonds Westfalen	DE000A0RA4Q2	-7,55	n.v.	n.v.	50.000,00	0,40	Mischfonds defensiv
Berenberg-1590-Stiftung	DE000A0RE972	-9,65	n.v.	n.v.	50,00	1,00	Mischfonds defensiv
UBS Stiftungsfonds 2	DE000A0HMK74	-10,07	0,09	n.v.	50,00	1,00	Mischfonds flexibel
Prima Stiftungsfonds	LU0488513630	-19,28	n.v.	n.v.	1000,00	1,80	Mischfonds flexibel

► volumen fällt mit knapp 17 Millionen Euro noch übersichtlich aus. Auch der Kölner Vermögensverwalter Flossbach von Storch angelt im Teich der dicken Fische. Seine Offerte zählt wie die Masse der Stiftungsfonds zu den konservativ gemanagten Mischfonds, in Aktien darf Fondsmanager Gerald Kichler maximal 35 Prozent des Fondsvermögens stecken. Davon ist er aktuell mit 12,1 Prozent weit entfernt.

Im Gegensatz zu Wettbewerbern beschränkt sich Kichler nicht auf deutsche Anleihen und Aktien, sondern investiert im Sinne einer breiten Risikostreuung weltweit in börsennotierte Aktien, Geldmarktinstrumente, Zertifikate, Renten, Wandelanleihen, Währungen, Gold und andere Investmentfonds. Selbst der Einsatz von Hedgefonds ist nicht ausgeschlossen. Während Kichler die Asset-Allokation, beispielsweise die Goldquote des Portfolios, eigenständig bestimmt, entscheidet ein Anlagekomitee wie bei allen Strategie-Fonds des Hauses über das Vorgehen innerhalb der Assetklassen. Diesem Gremium gehören neben Kichler noch Philipp Vorndran und Dr. Bert Flossbach an. Auch Kichlers Fonds will einmal im Jahr Dividenden, Zinsen und einen Teil der realisierten Kursgewinne ausschütten. Seit Jahresanfang ist der Anteilspreis des FVS Strategie Stiftung nahezu

unverändert geblieben. „Dabei wirkte sich zuletzt insbesondere der deutliche Rückgang des Goldpreises, der im September in Euro gerechnet um 4,7 Prozent an Wert verlor, negativ auf den Fondspreis aus“, erklärt Kichler. Zusätzlich gaben Wandelanleihen sowie Hedgefonds nach. Aktien und Renten sorgten dagegen für leichte Gewinne: „Im Aktienbereich haben wir die Phase stark schwankender Aktienmärkte genutzt, um durch Stillhaltergeschäfte bei Calls und Puts Zusatzerträge zu erwirtschaften. Im Rentenbereich haben wir eine Anleihe des deutschen Aromaherstellers Symrise aufgestockt.“ Die Duration bleibt mit 1,2 Jahren weiterhin kurz.

Stiftungsfonds sind en vogue

Nachschub an neuen Stiftungsfonds kam zuletzt im Oktober auf den Markt: Die Hamburger Hansinvest hat den National-Bank Stiftungsfonds 1 aufgelegt. Die neue Offerte richtet sich an institutionelle Investoren. Dafür fällt die Mindestanlagesumme mit 25.000 Euro klein aus. Pimco-Fondsmanager Surowiecki etwa öffnet seine institutionelle Tranche erst ab zehn Millionen Euro für neue Anleger. Erklärtes vorrangiges Ziel des Fonds ist der langfristige Kapitalerhalt.

Vorgesehen ist eine halbjährliche Ausschüttung von Erträgen, das Fondsmanagement strebt eine höchstmögliche Anlagesicherheit an. An Investoren mangelt es nicht, wie Boris Wetzka, Leiter Sales & Product Management bei Hansinvest, sagt: „Der Fonds wurde aufgrund vieler Anfragen von Stiftungen entwickelt, die auf Sicherheit, Kapitalerhalt und Verlustminimierung ausgerichtet sind.“ Eine zukünftig breitere Zielgruppe ist nicht ausgeschlossen. Die Total-Return-Strategie soll einen positiven Gesamtertrag über eine Zeitperiode von drei Jahren erreichen. Eine Benchmark berücksichtigt das Fondsmanagement nicht. Zum Anlageuniversum des Mischfonds gehören Anleihen hoher Bonität, Unternehmensanleihen, ETFs und Value-Aktien.

Fazit: Dass Stiftungsfonds nicht mehr nur bei großen Einrichtungen, sondern auch bei Privatanlegern beliebt sind, liegt nahe – sie versprechen, den Schutz des Kapitals und seine Vermehrung unter einen Hut zu bringen. Das hat zu einem regen Zuwachs an Produkten und Kunden geführt. Die meisten setzen auf defensive Anlagestrategien, was nicht selten bedeutet, überwiegend in deutschen Staatsanleihen investiert zu sein. ■

Marc Radke, Cash.

VV-Fonds im Kurzporträt

MMD Zahlen, Daten und Fakten zu 40 Top-Fonds im Überblick

Die Kapitalbeschaffungsmärkte und -anlagemärkte werden immer komplexer und vielschichtiger. Zunehmende Spezialisierung und ein erhöhtes Produkt- und Informationsangebot führen vielfach zu einer wachsenden Unübersichtlichkeit und Intransparenz. Gleichzeitig erfordert der ständige Wandel in den ökonomischen und steuerlichen Rahmenbedingungen eine permanente Anpassung.

Durch die vorgenannten Gründe, aber nicht zuletzt auch durch die aktuelle Staatsschuldenkrise, verbunden mit den sehr volatilen Märkten, kommt vermögensverwaltend gemanagten Fonds eine besondere Rolle zu. Sie gelten als flexible und renditestarke Investments, die aus-

schließlich entlang der Interessen des Anlegers gesteuert werden.

Cash. präsentiert in Kooperation mit der MMD Multi Manager GmbH, Arnberg, auf den folgenden Seiten die 40 erfolgreichsten vermögensverwaltend gemanagten Fonds im Kurzporträt. Die Auswahl in den Kategorien „defensiv“, „ausgewogen“, „flexibel“ und „offensiv“ wurde von MMD auf Basis von Ertrags- und Risikokomponenten getroffen.

So wurde beim Ertrag die Performance über drei Jahre sowie die Outperformance-Ratio über denselben Zeitraum berücksichtigt. Bei der Risikokomponente wurden die Kriterien Volatilität, maximaler Drawdown und die Underwater-Period jeweils über drei Jahre heran-

gezogen. Neben den Stammdaten der Fonds enthalten die Porträts Informationen über Anlagestrategie, das Kurzprofil des Asset Managers, Bandbreiten über die möglichen Anlageklassen sowie die aktuelle Gewichtung der Assetklassen im Fonds.

Darüber hinaus wird die Performance, ein etwaiges Performance-Ziel, die Volatilität und die Sharpe Ratio dargestellt. Die Daten dafür hat die MMD Multi Manager GmbH (www.mmd-forum.de) bereitgestellt und aufbereitet. Die Gesellschaft bietet eine der umfassendsten Datenbanken für vermögensverwaltend gemanagte Fonds in Deutschland an, in der derzeit 1.217 Fonds von über 400 Vermögensverwaltern gelistet sind. ▶



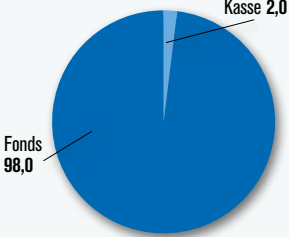
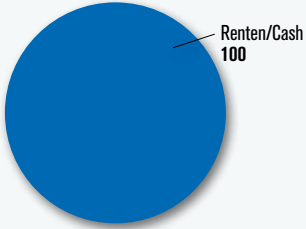
Cash.ONLINE

- Inhaltsstark
- Interaktiv
- Tagesaktuell

Klicken Sie rein!




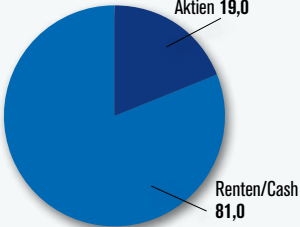
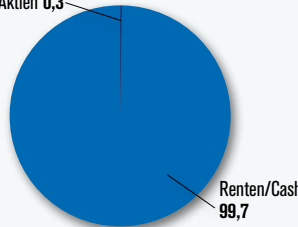
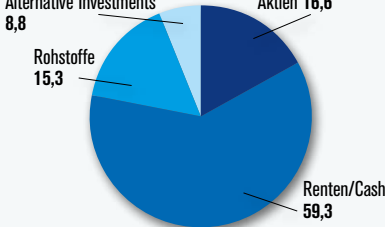
www.cash-online.de

Fonds – Defensiv

Asset Manager		
Fondsname	Allianz Horizont Defensiv	Bantleon Opportunities S (PT)
WKN/ISIN	926364/LU0103682513	AONB6M/LU0337411200
Fondswährung	Euro	Euro
Aufledgedatum	17.01.2000	01.09.2010 (I-Tranche: 15.02.2008)
Ertragsverwendung	ausschüttend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	96,10 Mio. Euro	422,00 Mio. Euro
Rechtsform	FCP	FCP
Vertriebszulassung	D, LU	AT, DE, CH, LU
max. Ausgabeaufschlag	4,00 %	3,00 %
Total Expense Ratio	1,72 %	1,25 % (31.05.2011)
Erfolgshonorar	Nein	-
KAG	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	Bantleon Invest S.A.
Anlagestrategie	Defensiver Dachfonds mit angestrebter Verlustbegrenzung	Erstklassige Anleihen werden kombiniert mit aktivem Inflationsschutz und – bei Konjunkturwachstum – einer zeitweisen Aktienquote von 20 %.
Investmentstil/Besonderheit	systematisch	Die Anleihen- und Aktienbestände werden konsequent an den Konjunkturprognosen des Anleihemanagers Bantleon ausgerichtet.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 0 - 90 % (einschließlich Private Equity und REITs)	0 - 20 %
	Renten/Cash unbegrenzt	51 - 100 % / 0-49 %
	Immobilien 0 - 20 %	-
	Rohstoffe 0 - 20 %	-
	Alternative Investments 0 - 20 %	-
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	keines	> 4 % p.a.
Performance (Stand: 31.10. 2011)		Kennzahlen v. Aufl. auf Basis der I-Tranche
	laufendes Jahr -2,59 %	4,68 %
	2010 10,41 %	6,72 %
	2009 20,76 %	7,11 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre -	3,15 %
	3 Jahre 4,99 %	2,96 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre -	1,55
	3 Jahre 1,69	1,96
Maximum Drawdown**	-4,35 %	-1,32 %
Recovery Period***	5 Monate	8 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Allianz Global Investors – eine Tochter der Allianz SE – ist ein aktiver Asset Manager mit Präsenz in mehr als 25 Wirtschafts- und Finanzzentren weltweit. Unsere Investmentprofis setzen darauf, frühzeitig neue Anlage-trends zu identifizieren und Fehlbewertungen an den Märkten zu nutzen, um Zusatzerträge für unsere Kunden zu entwickeln.	Der Anleihemanager Bantleon ist ein Spezialist für Invest-ment-Grade-Anleihenfonds und sicherheitsorientierte Absolute-Return-Fonds. Zum Angebot gehören Publikumsfonds für private und institutionelle Anleger sowie individuelle Lösungen (Spezialfonds und Advisory-Mandate) für institutionelle Anleger.
Internetadresse	www.allianzglobalinvestors.de	www.bantleon.com/de



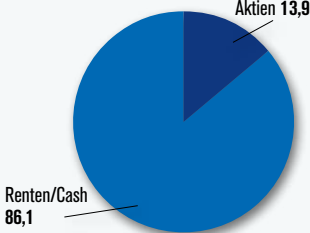
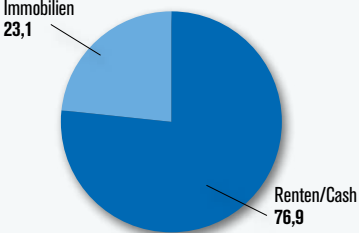
* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

		
DNCA Invest Eurose	Ethna Global Defensiv	Flossbach von Storch Defensiv
AOMMD3/LU0284394235	AOLF5X/LU0279509144	AOM43U/LU0323577923
Euro	Euro	EUR
18.06.2007	02.04.2007	24.10.2007
thesaurierend	thesaurierend	ausschüttend
560 Mln. Euro	443,62 Mio. Euro	102,0 Mio. Euro
SICAV	FCP gemäß Teil I des Luxemburger Gesetzes	Sicav
D, LU	D, LU, AT, NL	D
3,00 %	2,50 %	5,00 %
1,30 %	1,00 % (31.12.2010)	1,59 % (per 30.09.10)
-	10 % ab 5 % Wertzuwachs	-
DNCA Finance	Ethenea Independent Investors S.A.	IPConcept Fund Management S.A.
Long only vermögensverwaltend mit klassischen Finanzinstrumenten unter besonderer Berücksichtigung der Begrenzung der Volatilität.	Stabilität und Werterhalt durch aktiven Managementansatz, der die aktuelle Marktsituation auch als künftige Entwicklungen berücksichtigt.	Der Fokus des Fonds liegt auf Substanzerhalt durch Anlagen in Renten. Der empfohlene Anlagehorizont beträgt mindestens 3 Jahre.
Als Spezialist für europäische Unternehmen ist das Universum des Fonds primär Aktien, Wandelanleihen, Unternehmensanleihen.	Anlageschwerpunkt bilden Anleihen mit sehr guter bis guter Bonität.	Der Flossbach von Storch Defensiv bietet eine umfassende integrierte Vermögensverwaltung für langfristig orientierte Investoren.
-	-	-
0 - 30 %	0 - 10 %	0 - 35 %
0 - 100 %	0 - 100 %	0 - 60 % / 0 - 30 %
-	-	0 - 15 %
-	-	0 - 20
-	-	0 - 15
		
-	-	-
0,41 %	-2,22 %	1,41 %
4,09 %	7,81 %	7,04 %
16,59 %	16,27 %	11,73 %
4,15 %	4,42 %	3,48 %
4,38 %	4,31 %	3,30 %
0,31	0,50	1,13
1,24	1,68	1,66
-5,81 %	-5,14 %	-1,94 %
5 Monate	5 Monate	4 Monate
Im September 2000 gegründet, gehört DNCA Finance heute mit einer ausgewählten Fondspalette zu den führenden Fondsboutiquen Frankreichs. Ein aktiver und äußerst vorsichtiger Anlagestil kennzeichnet die Investment-Philosophie von DNCA Finance. DNCA Finance verwaltet aktuell ein Vermögen von 5,2 Milliarden Euro.	Expertise und langjährige Erfahrungen an den internationalen Kapitalmärkten sind die kennzeichnenden Eigenschaften des Fondsmanagements. Mit den Portfolio Managern Luca Pesarini, Guido Barthels und Arnoldo Valsangiaco stehen den Ethna Funds drei ausgewiesene Anlageexperten mit umfassenden Kenntnissen im Finanzbereich vor.	Flossbach von Storch zählt mit einem betreuten Vermögen von 4,5 Mrd. Euro und über 60 Mitarbeitern zu den führenden unabhängigen Investmentmanagern in Deutschland. Das Unternehmen wurde 1998 in Köln gegründet. Flossbach von Storch bündelt umfassendes Portfoliomanagement- und Finanzmarkt-Know-how in einem unabhängigen, inhabergeführten Unternehmen.
www.dncafinance.com	www.ethna.ch	www.fvsag.com/

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Asset Manager		
Fondsname	Jyske Invest Stable Strategy	Stratego Ertrag
WKN/ISIN	A0B729/DK0016262058	A0DNG5/DE000A0DNG57
Fondswährung	Euro	Euro
Aufliedatum	24.07.2000	01.04.2005
Ertragsverwendung	thesaurierend	ausschüttend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	110,00 Mio. Euro	126,01 Mio. Euro
Rechtsform	UCITS IV	Gemischte Sondervermögen, Mischfonds
Vertriebszulassung	D, CH, LU	D
max. Ausgabeaufschlag	2,00 %	5,00 %
Total Expense Ratio	0,97 %	1,31 % (per 31.03.2011)
Erfolgshonorar	Nein	Nein
KAG	Jyske Invest International	Landesbank Berlin Investment GmbH
Anlagestrategie	Aktiv gemanagter defensiver Mischfonds. Die Fondsmittel werden in einem aus globalen Aktien und Anleihen bestehenden Portfolio angelegt.	Gemischter Investmentfonds, der direkt in Rentenpapiere weltweit, in andere Fonds sowie in Geldmarktinstrumente und Renten-Derivate investieren kann.
Investmentstil/Besonderheit	Flexibler Mischfonds mit begrenzter Verlusttoleranz und Risiko-Overlay-Management. Fremdwährungen werden gegenüber Euro abgesichert.	Ein strukturiertes Vermögen, das sich aus Sachwerten, Substanzwerten sowie Geldwerten zusammensetzt für eine optimale Streuung von Risiken.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 0 - 40 %	-
	Renten/Cash 60 - 100 % / 0 - 30 %	50 - 80 % / 0 - 20 %
	Immobilien -	20 - 30 %
	Rohstoffe -	-
	Alternative Investments -	-
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	Outperformance gegenüber Benchmark	
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr 2,98 %	1,61 %
	2010 9,16 %	2,59 %
	2009 12,03 %	9,05 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 3,61 %	1,31 %
	3 Jahre 5,15 %	1,57 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 1,58	1,20
	3 Jahre 1,29	2,38
Maximum Drawdown**	-5,39%	-1,58 %
Recovery Period***	4 Monate	10 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Jyske Invest ist eine Investmentgesellschaft, die sich in vielerlei Hinsicht von anderen Investmentgesellschaften unterscheidet. Wir gehen gerne unsere eigenen Wege, um die Rendite für unsere Anleger zu optimieren. Disziplin und Teamwork sind Schlüsselbegriffe für uns.	Marthel Edouard ist seit 2009 Fondsmanager bei der Landesbank Berlin Investment GmbH. Er managt sowohl Publikums- als auch Spezialfonds mit dem Schwerpunkt Multi Asset (Aktien, Renten, Rohstoffe und Immobilien) und war zuvor in der Abteilung Treasury & Trading der Landesbank Berlin AG tätig. Edouard ist Chartered Financial Analyst sowie Chartered Alternative Investment Analyst.
Internetadresse	www.jyskeinvest.com	www.lbb-invest.de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Fonds – Defensiv

LBB INVEST	M&G INVESTMENTS
Stratego Konservativ	M&G Optimal Income
531992/DE0005319925	AOMND8/GB00B1VMCY93
Euro	Euro
01.04.2005	20.04.2007
ausschüttend	thesaurierend
173,16 Mio. Euro	6.277,12 Mio. Euro
Gemischte Sondervermögen, Mischfonds	OEIC
D	AT, DE, LU, IT, CH, FR, ES
5,00 %	4,00 %
1,55 % (per 31.03.2011)	1,47 % (per 31.03.2011)
Nein	-
Landesbank Berlin Investment GmbH	M&G International Investments Ltd
Gemischter Investmentfonds, der direkt in Rentenpapiere und in Aktien weltweit als auch in andere Fonds sowie in Geldmarktinstrumente und Derivate investieren kann.	Der M&G Optimal Income Fund ist ein völlig flexibler Anleihefonds, der die Anlage in einer breiten Palette von festverzinslichen Vermögenswerten ermöglicht.
Ein strukturiertes Vermögen, das sich aus Sachwerten, Substanzwerten sowie Geldwerten zusammensetzt für eine optimale Streuung von Risiken.	Keine Obergrenze für Staatsanleihen, Investment-Grade-Anleihen oder Hochzinsanleihen, auch Aktien, Derivate und Barmittel sind im Portfolio möglich.
0 - 25 inkl. Rohstofffonds	0 - 20 %
40 - 70 % / 0 - 20 %	70 - 100 % / 0 - 10 %
15 - 25 %	-
-	-
-	-
-0,81 %	6,73 %
4,80 %	9,12 %
11,38 %	34,17 %
2,56 %	5,20 %
2,70 %	6,26 %
0,80	1,45
1,46	2,59
-3,44 %	-2,92 %
5 Monate	3 Monate
Marthel Edouard ist seit 2009 Fondsmanager bei der Landesbank Berlin Investment GmbH. Er managt sowohl Publikums- als auch Spezialfonds mit dem Schwerpunkt Multi Asset (Aktien, Renten, Rohstoffe und Immobilien) und war zuvor in der Abteilung Treasury & Trading der Landesbank Berlin AG tätig. Edouard ist Chartered Financial Analyst sowie Chartered Alternative Investment Analyst. www.lbb-invest.de	M&G ist einer der führenden Fondsanbieter Europas. Das britische Traditionshaus wurde im Jahr 1901 gegründet und revolutionierte die europäische Finanzwelt 1931 mit der Auflegung des ersten Publikumsfonds. 1999 wurde M&G Teil der Prudential-Gruppe. In Deutschland bietet M&G eine umfassende Palette von Aktien- und Anleihefonds an, die alle in Euro-Anteilsklassen erhältlich sind. www.mandg.de



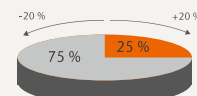
Erfolg ist kein Zufall, sondern Methode!



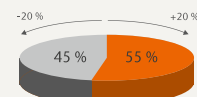
Das Patriarch-Konzept – perfekt für jede Investmentsituation und Risikoneigung

Die Patriarch Select Dachfonds

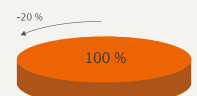
- Ausgezeichnete konstante Investmentqualität für den Kapitalanleger
- Im vierten Jahr in Folge mit dem ersten Preis des Österreichischen Dachfonds Awards des GELD-Magazins prämiert



Patriarch Select Ertrag
ISIN: LU0250686374



Patriarch Select Wachstum
ISIN: LU0250687000



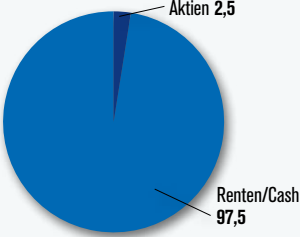
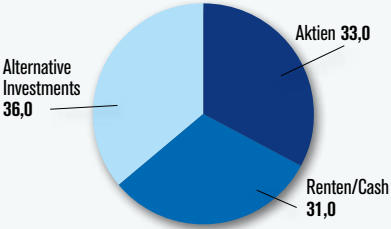


Patriarch Select Chance
ISIN: LU0250688156



* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Asset Manager		
Fondsname	Quint:Essence Strategy Defensive	Acatis ELM Konzept
WKN/ISIN	974560/LU0063042062	A0LGV7/LU0280778662
Fondswährung	Euro	Euro
Aufledgedatum	11.12.1995	02.04.2007
Ertragsverwendung	thesaurierend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	31,5 Mio. Euro	5,66 Mio. Euro
Rechtsform	OGAW	FCP Teil 1 + Umbrella UCITS IV
Vertriebszulassung	DE, LU	D, LU
max. Ausgabeaufschlag	2,00 %	3,00 %
Total Expense Ratio	1,58 % (31.12.2010)	3,10 % (30.09.2010)
Erfolgshonorar	10 % (ab 5 % Wertzuwachs)	Bis 20 % der über die 6% hinausgehenden Rendite
KAG	Quint:Essence Capital S.A.	Wallberg Invest S.A.
Anlagestrategie	Quality Investing mit Risikoschutz: Investitionen nur in Papiere, die höchste Ansprüche an Bonität, Risiko und Renditeerwartung erfüllen.	Defensiver Mischfonds, der in 4 Anlageklassen investiert. Ziel ist eine marktunabhängige Rendite von mindestens 4 Prozent.
Investmentstil/Besonderheit	Investment Einfach Anders: Investitionsstruktur überschaubar, Portfolio transparent und leicht erklärbar, kein Trading, nur 24 Titel und 6 Fonds.	Antizyklische Titelauswahl und aktives Stock Picking bei möglichst geringer Volatilität.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 0 - 35 %	bis zu 35 %
	Renten/Cash 20 - 100 % / 0 - 100 %	variabel
	Immobilien 0 - 15 %	-
	Rohstoffe 0 - 15 %	-
	Alternative Investments 0 - 15 %	variabel
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	4 - 6 %	4 - 6 %
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr -0,46 %	4,08 %
	2010 6,86 %	4,80 %
	2009 7,19 %	5,53 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 2,71 %	3,38 %
	3 Jahre 2,82 %	4,40 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 0,96	0,89
	3 Jahre 1,56	0,87
Maximum Drawdown**	-1,92 %	-2,78 %
Recovery Period***	6 Monate	5 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Investment Einfach Anders – die bankenunabhängige Quint:Essence Capital S.A. steht für einen konsequent qualitätsorientierten Investmentansatz. Konstante Renditen bei geringer Volatilität zeugen vom langfristigen Erfolg des Portfoliomanagements.	Ehrke & Lübberstedt AG sind seit 2003 Berater für 2 Fonds der Acatis Investment GmbH.
Internetadresse	www.q-capital.lu/	www.ehrke-luebberstedt.de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

+++ 33 % sparen +++ 33 % sparen +++ 33 % sparen +++ 33 % sparen +++



INVESTIEREN WIE DIE PROFIS

4 Ausgaben lesen nur 2 bezahlen!

Sie erhalten für 10,00 Euro
3 Ausgaben und gratis das
Cash.Special Geschlossene Fonds 2012
33% sparen und Lieferung frei Haus sichern

Ihr Coupon: Jetzt ausfüllen und gleich bestellen

Ja, ich möchte das günstige Angebot für ein Cash.-Probe-Abonnement nutzen. Ich erhalte 3 Ausgaben für 10,00 Euro und gratis das Cash.Special Geschlossene Fonds 2012. Im letzten halben Jahr waren weder ich noch eine andere Person aus meinem Haushalt Abonnent von Cash.

Ihre Anschrift:

Firma

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Wenn ich mich 10 Tage nach Erhalt der dritten Cash.-Ausgabe nicht schriftlich (Poststempel) bei Ihnen melde, möchte ich das Cash.-Magazin auch weiterhin frei Haus beziehen und zahle nur 4,24 Euro pro Ausgabe statt 5,00 Euro im Einzelkauf. Auslandskonditionen auf Anfrage.

Ich bezahle bequem per Bankeinzug (10,00 Euro)

Geldinstitut/Ort

BLZ

Konto-Nr.

per Rechnung

Vertrauensgarantie:

Ich habe das Recht, diese Bestellung innerhalb von 14 Tagen schriftlich bei der Cash.Print GmbH, Stresemannstraße 163, 22769 Hamburg, zu widerrufen (Absendedatum genügt).



Datum/Unterschrift des Abonnenten

1/12

Coupon senden an:



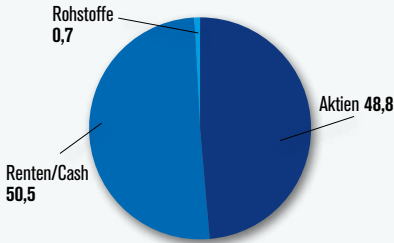
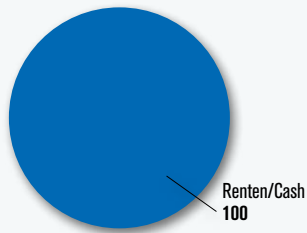
Cash.Print GmbH,
Vertrieb
Postfach 57 05 47
22774 Hamburg

oder anrufen unter:
040/51 444 – 251

oder faxen an:
040/51 444 – 125


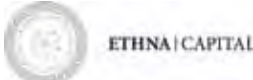

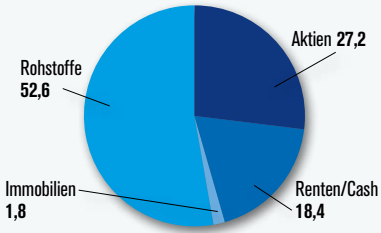
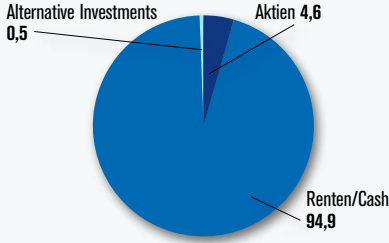
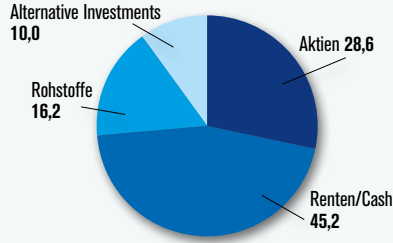
oder Online unter:
www.cash-online.de

Fonds – Ausgewogen

Asset Manager		
Fondsname	AXA Wachstum Invest	Bantleon Opportunities*
WKN/ISIN	978944/DE0009789446	A0NB6R/LU0337414303
Fondswährung	Euro	Euro
Aufledgedatum	21.05.1999	01.09.2010 (I-Tranche: 31.03.2008)
Ertragsverwendung	thesaurierend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	168 Mio. Euro	178,00 Mio. Euro
Rechtsform	richtlinienkonformes Sondervermögen	FCP
Vertriebszulassung	D	AT, DE, CH, LU
max. Ausgabeaufschlag	4,00 %	3,50 %
Total Expense Ratio	1,69 %	1,95 % (31.05.2011)
Erfolgshonorar	-	-
KAG	AXA Investment Managers Deutschland GmbH	Bantleon Invest S.A.
Anlagestrategie	Ziele dieses Dachfonds sind eine stabile Wertentwicklung und attraktive laufende Erträge.	Erstklassige Anleihen werden kombiniert mit aktivem Inflationschutz und – bei Konjunkturwachstum – einer zeitweisen Aktienquote von 20 Prozent.
Investmentstil/Besonderheit	Bis zu 60 Prozent Aktienfonds, weltweit anlegende Fonds bilden den Schwerpunkt. Daneben europäische Rentenfonds, Emerging-Market-Fonds und Hochzinsanleihen.	Die Anleihen- und Aktienbestände werden konsequent an den Konjunkturprognosen des Anleihemanagers Bantleon ausgerichtet.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 40 - 60 %	0 - 40 %
	Renten/Cash 0 - 60 % / 0 - 49 %	51 - 100 % / 0 - 49 %
	Immobilien -	-
	Rohstoffe 0 - 5 %	-
	Alternative Investments -	-
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	-	> 6 % p.a.
Performance (Stand: 31.10. 2011)		Kennzahlen vor Auflage auf Basis der I-Tranche
	laufendes Jahr -2,28 %	3,26 %
	2010 11,53 %	14,17 %
	2009 18,59 %	10,17 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 6,95 %	5,93 %
	3 Jahre 7,15 %	5,63 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 0,68	1,34
	3 Jahre 1,15	1,69
Maximum Drawdown**	-6,16 %	-1,60 %
Recovery Period***	8 Monate	6 Monate
Kurzprofil des Asset Managers		Der Anleihemanager Bantleon ist ein Spezialist für Investment-Grade-Anleihenfonds und sicherheitsorientierte Absolute-Return-Fonds. Zum Angebot gehören Publikumsfonds für private und institutionelle Anleger sowie individuelle Lösungen (Spezialfonds und Advisory-Mandate) für institutionelle Anleger.
Internetadresse	www.axa-im.de	www.bantleon.com/de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)



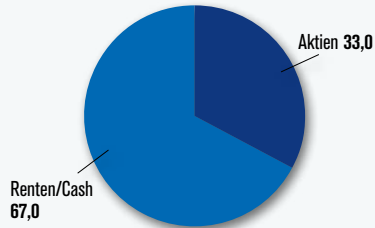
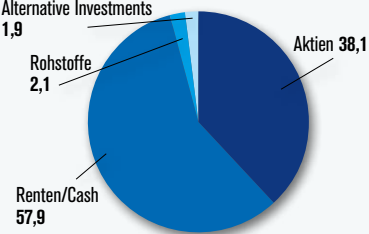
*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

		
GoldPort Stabilitätsfonds	Ethna-AKTIV	Flossbach von Storch Ausgewogen
AOM67Q/LU0323357649	764930/LU0136412771	AOM43W/LU0323578145
CHF	Euro	Euro
01.04.2008	15.02.2002	24.10.2007
ausschüttend	ausschüttend	ausschüttend
Gesamtfonds (P+I): 151,88 Mio. CHF; nur P: 142,73 Mio. CHF	2,59 Mrd. Euro	119,4 Mio. Euro
FCP, Teil II	FCP gemäß Teil I des Luxemburger Gesetz	Sicav
DE, LU	D, LU, AT, NL, CH	D
5,00 %	3,00 %	5,00 %
2,23 % (TER per 31.12.2010)	1,72 % (31.12.2010)	1,58 % (30.09.10)
keine	20 % ab 5 % Wertzuwachs	-
DJE Investment S.A.	ETHENA Independent Investors S.A.	IPConcept Fund Management S.A.
Edelmetalle, Energiestoffe, Immobilien, CHF-Geldmarkt, CHF-Renten, CHF-Aktien, inflationsgeschützte EUR-Anleihen. Max. Gesamtanlage in Gold (direkt/indirekt) 50 %.	Aktiver Managementansatz, der sowohl die aktuelle Marktsituation als auch künftige Entwicklungen berücksichtigt.	Der Fonds investiert in vornehmlich börsennotierte Aktien, Geldmarktinstrumente, Zertifikate, Renten, Wandelanleihen, Gold, Währungen, Investmentfonds, etc.
Investments müssen sich als relativ krisenfest erwiesen haben und gegen Vermögensverluste absichern. Einzeltitelauswahl im Aktienbereich nach Value-Kriterien.	Anlageschwerpunkt bilden Anleihen mit sehr guter bis guter Bonität.	Der Flossbach von Storch Ausgewogen bietet eine umfassende integrierte Vermögensverwaltung für langfristig orientierte Investoren.
0 - 100 %	0 - 49 %	0 - 55 %
0 - 100 % / 0 - 49 %	0 - 100 % / 0 - 100 %	0 - 50 % / 0 - 20%
-	-	0 - 15 %
0 - 60 %	-	Edelmetalle max. 20 %
-	-	Hedgefonds max. 10 Wandelanleihen max. 20 %
		
Erzielung stabilen Ertrags bei möglichst geringem Risiko		
1,88 % in CHF	-2,62 %	0,63 %
9,78 % in CHF	9,95 %	9,80 %
17,18 % in CHF	14,55 %	17,61 %
10,78 %	5,09 %	4,53 %
11,76 %	4,65 %	4,65 %
0,68	0,62	1,19
1,00	1,46	1,71
-6,58 %	-5,80 %	-2,22 %
5 Monate	5 Monate	6 Monate
Die DJE Kapital AG stützt sich auf mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Vermögensverwaltung und ist heute einer der größten bankenunabhängigen Finanzdienstleister im deutschsprachigen Europa. Die DJE Gruppe verwaltet Vermögenswerte privater und institutioneller Kunden im In- und Ausland.	Expertise und langjährige Erfahrungen an den internationalen Kapitalmärkten sind die kennzeichnenden Eigenschaften des Fondsmanagements. Mit den Portfolio Managern Luca Pesarini, Guido Barthels und Arnoldo Valsangiaco stehen den Ethna Funds drei ausgewiesene Anlageexperten mit umfassenden Kenntnissen im Finanzbereich vor.	Flossbach von Storch zählt mit einem betreuten Vermögen von 4,5 Mrd. Euro und über 60 Mitarbeitern zu den führenden unabhängigen Investmentmanagern in Deutschland. Das Unternehmen wurde 1998 in Köln gegründet. Flossbach von Storch bündelt umfassendes Portfoliomanagement- und Finanzmarkt-Know-how in einem unabhängigen, inhabergeführten Unternehmen.
www.dje.de	www.ethna.ch	www.fvsag.com/

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Fonds – Ausgewogen

Asset Manager		
Fondsname	Jyske Invest Balanced Strategy	LBBW Fondsportfolio Rendite
WKN/ISIN	A0B73A/DK0016262132	978052/DE0009780528
Fondswährung	Euro	Euro
Auflagedatum	24.07.2000	29.02.2000
Ertragsverwendung	thesaurierend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	64 Mio. Euro	8,99 Mio. Euro
Rechtsform	UCITS IV	UCITS-3-Publikumsfonds
Vertriebszulassung	D, CH, LU	D
max. Ausgabeaufschlag	2,50 %	3,50 %
Total Expense Ratio	1,37 %	1,24 %
Erfolgshonorar	Nein	Nein
KAG	Jyske Invest International	LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH
Anlagestrategie	Aktiv gemanagter ausgewogener Mischfonds. Die Fondsmittel werden in einem aus globalen Aktien und Anleihen bestehenden Portfolio angelegt.	Der Dachfonds investiert in ein ausgewogenes internationales Portfolio aus Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds.
Investmentstil/Besonderheit	Flexibler Mischfonds mit Risiko-Overlay-Management. Fremdwährungen werden gegenüber Euro abgesichert.	Die Aktienquote darf max. 49 % betragen. Der Erwerb von Immobilienfonds ist ausgeschlossen.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 30 - 60 %	0 - 49 %
	Renten/Cash 40 -70 % /0 - 10 %	0 - 75 % / 0 - 25 %
	Immobilien -	nicht investierbar
	Rohstoffe -	nur in Fonds
	Alternative Investments -	nur in Fonds
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	Outperformance gegenüber Benchmark	nicht explizit definiert
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr 1,30 %	-5,18 %
	2010 12,03 %	7,94 %
	2009 13,26 %	16,86 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 6,07 %	6,19 %
	3 Jahre 7,67 %	6,69 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 1,16	0,26
	3 Jahre 0,92	0,63
Maximum Drawdown**	-7,15 %	-9,03 %
Recovery Period***	4 Monate	5 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Jyske Invest ist eine Investmentgesellschaft, die sich in vielerlei Hinsicht von anderen Investmentgesellschaften unterscheidet. Wir gehen gerne unsere eigenen Wege, um die Rendite für unsere Anleger zu optimieren. Disziplin und Teamwork sind Schlüsselbegriffe für uns.	Die LBBW Asset Management ist eine 100-prozentige Tochter der LBBW und übernimmt im Konzern die zentrale Verantwortung für das institutionelle Asset Management. Die wichtigsten Geschäftsfelder sind das Management von Spezialfonds und Publikumsfonds (137 Spezial- und 59 Publikumsfonds).
Internetadresse	www.jyskeinvest.com	www.LBBW-AM.de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)



Individuelle Dienstleistungen
für anspruchsvolle Privatkunden und
institutionelle Investoren.



Integrale Vermögensverwaltung will Mensch und Geld in Einklang bringen.

Karl Reichmuth
unbeschränkt haftender Gesellschafter



Wir konzentrieren uns auf das Erkennen von Kundenbedürfnissen und das Verstehen der Finanzmärkte.

Christof Reichmuth, CEO
unbeschränkt haftender Gesellschafter



PRIVATKUNDEN

Wir identifizieren uns mit unseren Kunden und beraten Sie so, als ob es unser eigenes Vermögen wäre.

Jürg Staub
unbeschränkt haftender Gesellschafter



PRIVATKUNDEN DEUTSCHLAND

Meinen Kunden gefällt unser zukunftsorientiertes Denken – über Generationen. Mir gefällt die partnerschaftliche Struktur mit der langfristigen Ausrichtung eines Familienunternehmens.

Matthias Müller
geschäftsführender Partner



REICHMUTH & CO MÜNCHEN

Integrale Vermögensverwaltung steht für Sicherheit durch persönliche Identifikation, Kontinuität und konsolidierten Überblick.

Christoph Schwarz
Vorstand & Partner Reichmuth & Co
Integrale Vermögensverwaltung AG

REICHMUTH & CO PRIVATBANKIERS
CH-6000 LUZERN 7 RÜTLIGASSE 1
TEL +41 41 249 49 29

REICHMUTH & CO INTEGRALE VERMÖGENSVERWALTUNG AG
DE-80538 MÜNCHEN MAXIMILIANSTRASSE 52
TEL +49 89 998 10 70

www.reichmuthco.ch
welcome@reichmuthco.ch



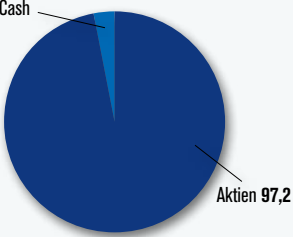
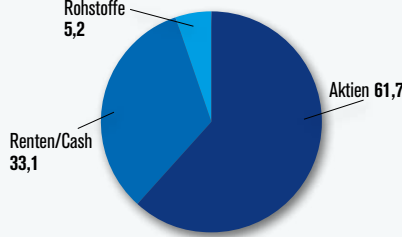
LBB INVEST

SAUREN
FONDS-SERVICE AG

Stratego Wachstum	Sauren Global Balanced A
ADDNG1/DE000ADDNG16	930920/LU0106280836
Euro	Euro
01.04.2005	31.12.1999
ausschüttend	thesaurierend
49,16 Mio. Euro	367,45 Mio. Euro
Gemischte Sondervermögen, Mischfonds	SICAV gemäß Teil II des Luxemburger Gesetzes
D	D, LU
5,00 %	5,00 %
1,78 % (31.03.2011)	-
Nein	10 % ab 4 % Wertzuwachs
Landesbank Berlin Investment GmbH	Sauren Fonds-Select SICAV
Gemischter Investmentfonds, der direkt in Rentenpapiere und in Aktien weltweit als auch in andere Fonds sowie in Geldmarktinstrumente und Derivate investieren kann.	Ausgewogener, vermögensverwaltender Dachfonds, der weltweit in Aktien-, Renten-, Wandelanleihen-, Immobilien-, Absolute-Return-Fonds und Hedgefonds investiert.
Ein strukturiertes Vermögen, das sich aus Sachwerten, Substanzwerten sowie Geldwerten zusammensetzt für eine optimale Streuung von Risiken.	Best-Ideen-Portfolio, wird nach der seit 1994 bewährten, einzigartigen Investmentphilosophie „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Köpfe“ verwaltet.
0 - 50 % inkl. Rohstoffe	-
30 - 60 % / 0 - 20 %	-
10 - 20 %	-
-	-
-	-
-2,65 %	-4,00 %
7,18 %	11,77 %
15,24 %	21,11 %
4,63 %	4,97 %
5,05 %	6,75 %
0,67	0,82
0,93	1,03
-6,52 %	-5,98 %
5 Monate	10 Monate
Marthel Edouard ist seit 2009 Fondsmanager bei der Landesbank Berlin Investment GmbH. Er managt sowohl Publikums- als auch Spezialfonds mit dem Schwerpunkt Multi Asset (Aktien, Renten, Rohstoffe und Immobilien) und war zuvor in der Abteilung Treasury & Trading der Landesbank Berlin AG tätig. Edouard ist Chartered Financial Analyst sowie Chartered Alternative Investment Analyst.	Die bereits seit 20 Jahren am Markt tätige und auf unabhängiges Investmentfonds-Research spezialisierte SAUREN-Gruppe gilt als einer der Pioniere im Dachfondsmanagement und hat den personenbezogenen Investmentansatz entscheidend geprägt.
www.lbb-invest.de	www.sauren.de/

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Asset Manager		
Fondsname	BL-Global Flexible	DJE LUX SICAV – DJE Vermögensmanagement
WKN/ISIN	ADD9HW/LU0211340665	A0MU42/LU0305675109
Fondswährung	Euro	Euro
Aufledgedatum	06.04.2005	18.07.2007
Ertragsverwendung	thesaurierend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	966,5 Mio. Euro	Gesamtfonds (P+I): 33,29 Mio. EUR; nur P: 18,51 Mio. Euro
Rechtsform	Lux SICAV (UCITS 3)	SICAV
Vertriebszulassung	A, B, DK, FIN, F, D, L, NL, N, SP, S, CH, SGP	DE, LU, AT
max. Ausgabeaufschlag	5,00 %	5,00 %
Total Expense Ratio	1,27 %	2,51 % (TER per 31.12.2010)
Erfolgshonorar	Nein	10 % p.a. d. über 4% hinausg. Anst. des Fondsvermögens
KAG	BLI - Banque de Luxembourg Investments S.A.	DJE Investment S.A.
Anlagestrategie	Flexibler Mischfonds ohne festgeschriebene Ausrichtung, der in Aktien, Anleihen und Geldmarktinstrumente in allen Regionen investiert. Gewichtung der Assets kann schwanken.	Der Fonds investiert in ein globales Anlageuniversum, primär bestehend aus Aktien, ETFs, Investmentfonds und Renten.
Investmentstil/Besonderheit	Mittelfristig wird eine Rendite über der eines Rentenportfolios mit einem niedrigeren Risiko als Aktienanlage angestrebt. Höherer Kapitalschutz bei schwachen Börsen.	Mischfonds mit hohen Freiheitsgraden im Anlageuniversum. Investition in börsengehandelte Wertpapiere unter Berücksichtigung der hausinternen FMM-Methode.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 0 - 100 %	0 - 100 %
	Renten/Cash 0 - 100 % / 0 - 100 %	0 - 100 % / 0 - 100 %
	Immobilien -	-
	Rohstoffe -	0 - 10 % (indirekt)
	Alternative Investments -	-
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	-	Langf. hohe Rendite durch günstiges Chance-Risiko-Profil
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr -4,13 %	-9,72 %
	2010 12,61 %	24,14 %
	2009 14,47 %	7,51 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 7,25 %	11,76 %
	3 Jahre 6,59 %	10,26 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 0,53	0,69
	3 Jahre 0,91	0,65
Maximum Drawdown**	-5,37 %	-13,16 %
Recovery Period***	10 Monate	5 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	BLI – Banque de Luxembourg Investments ist die KAG der Banque de Luxembourg. In den insgesamt 22 Fonds wird ein Gesamtvolumen von derzeit ca. 7 Milliarden Euro für institutionelle Anleger und vermögende Privatkunden verwaltet. Das Managementteam arbeitet seit mehr als 10 Jahren in dieser Konstellation zusammen.	Die DJE Kapital AG stützt sich auf mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Vermögensverwaltung und ist heute einer der größten bankenunabhängigen Finanzdienstleister im deutschsprachigen Europa. Die DJE Gruppe verwaltet Vermögenswerte privater und institutioneller Kunden im In- und Ausland.
Internetadresse	www.bli.lu	www.dje.de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Wir können nichts versprechen

... fünf Sterne von Morningstar lassen aber in der Regel viel erwarten



Jyske Invest Stable Strategy

WKN AOB729



Jyske Invest Balanced Strategy

WKN AOB73A

Wir haben mehr als 10 Jahre Erfahrung mit Mischfonds. Weitere Informationen zu diesen Fonds erhalten Sie unter www.jyskeinvest.com.

Ansprechperson, Vertrieb:
TG Concult, Tel. 0173 5222412,
torben.gerber@tg-consult.de

Wichtige Information

Frühere Renditen und die frühere Kursentwicklung sind nicht als zuverlässiger Indikator für künftige Renditen und die künftige Kursentwicklung zu verstehen. Die Renditen und/oder die Kursentwicklung können negativ sein. Lesen Sie über das Risiko und die Benchmark der Fonds im Verkaufsprospekt und in den wesentlichen Anlegerinformationen, ehe Sie sich für eine Anlage entscheiden. Beides finden Sie unter www.jyskeinvest.com.



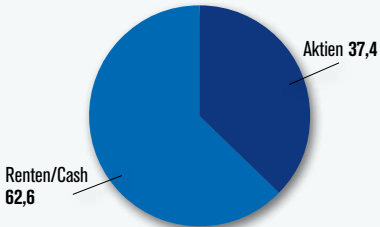
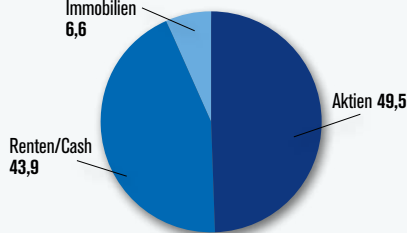
JYSKE INVEST

EFG Bank (Luxembourg) S.A.	FLOSSBACH & VON STORCH
Ganador Spirit Invest AOM5V4/LU0326961637	Flossbach von Storch Multiple Opportunities AOM430/LU0323578657
Euro	Euro
05.12.2007	24.10.2007
thesaurierend	jährlich ausschüttend
45,68 Mio. Euro	486,5 Mio. Euro
FCP gemäß Teil 1 (UCITS konform)	Sicav
D, LU	D
3,00 %	5,00 %
-	1,33 % (30.09.10)
10 % des Wertzuwachses mit High Water Mark	10 % Performance Fee
AXXION S.A.	IPConcept Fund Management S.A.
Vermögensverwaltender Fonds mit dem Ziel, regelmäßige Erträge bei langfristigem Kapitalerhalt zu erwirtschaften.	Erzielung einer absoluten Rendite, es gibt keine Investitionsuntergrenze; überwiegend Aktien, ergänzend auch Aktienfonds, Wandelanleihen und Zertifikate.
Vermögensverwaltender flexibler Ansatz ohne Benchmark	Die maximale Einzelpositionsgröße beträgt 10 Prozent. Das Management ist substanziiell im Fonds investiert.
0 - 100 %	0 - 100 %
0 - 100 %	0 - 100 %
0 - 10 %	0 - 100 %
0 - 100 %	Edelmetalle physisch 15 %, weitere 10 % in Sonstige
0 - 10 %	0 - 100 %
-	
-1,21 %	4,78 %
11,35 %	14,33 %
38,55 %	39,50 %
6,30 %	7,67 %
9,25 %	9,66 %
0,81	1,29
1,61	2,00
-7,70 %	-5,89 %
5 Monate	5 Monate
Der Asset Manager ist ein vierköpfiges Team mit jeweils mehr als 20 Jahren Erfahrung im Asset Management und Private Banking.	Flossbach von Storch zählt mit einem betreuten Vermögen von 4,5 Mrd. Euro und über 60 Mitarbeitern zu den führenden unabhängigen Investmentmanagern in Deutschland. Das Unternehmen wurde 1998 in Köln gegründet. Flossbach von Storch bündelt umfassendes Portfoliomanagement- und Finanzmarkt-Know-how in einem unabhängigen, inhabergeführten Unternehmen.
www.axxion.lu	www.fvsag.com/

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)



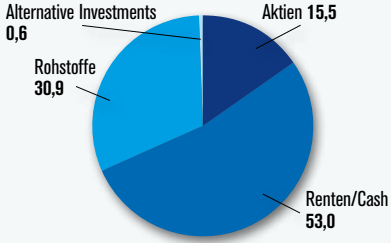
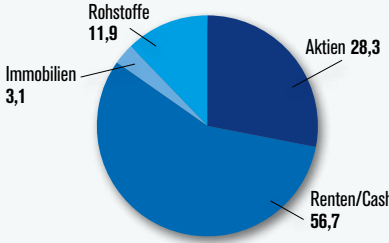
*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

JYSKE INVEST INTERNATIONAL
CVR-NR. 24260623
C/O JYSKE INVEST FUND MANAGEMENT A/S
CVR-NR. 15501839
VESTERGADE 8-16 • DK-8600 SILKEBORG
TEL. +45 89 89 65 13

Asset Manager		
Fondsname	Arbor Systematik	MEAG GlobalBalance DF
WKN/ISIN	ADMRIUW/LU0318816500	978276/DE0009782763
Fondswährung	Euro	Euro
Auflagedatum	10.10.2007	02.10.2000
Ertragsverwendung	ausschüttend	ausschüttend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	32,1 Mio. Euro	-
Rechtsform	SICAV Investmentfonds nach Luxemburger-Teil-1-Recht	nicht-richtlinienkonformes Sondervermögen (DE)
Vertriebszulassung	D, AT, LU	D
max. Ausgabeaufschlag	5,00 %	5,00 %
Total Expense Ratio	2,67 %	1,17 %
Erfolgshonorar	10 % mit High Water Mark*	-
KAG	AXXION S.A.	MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH
Anlagestrategie	Trendorientierter Managementansatz kombiniert mit einer diskretionären Zielfondsauswahl.	Internationaler Anlageschwerpunkt. Je nach Markteinschätzung Aufteilung in Renten-, Aktien- und Geldmarktfonds. Investmentvermögen i. d. R. zwischen 40 und 60 %.
Investmentstil/Besonderheit	Risikobegrenzung durch variable Steuerung der Investitionsquote; Diversifikation durch weltweites Investieren in unterschiedliche Anlageregionen und Branchen; (TIS).	
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 0 - 90 %	20 - 80 %
	Renten/Cash 0 - 30 % / 0 - 100 %	20 - 80 % / 0 - 30 %
	Immobilien -	0 - 20 %
	Rohstoffe -	-
	Alternative Investments -	-
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	7-9 %	
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr -9,47 %	-5,91 %
	2010 10,48 %	13,73 %
	2009 20,86 %	15,47 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 5,33 %	6,19 %
	3 Jahre 8,41 %	6,29 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 0,09	0,65
	3 Jahre 0,58	0,73
Maximum Drawdown**	-9,72 %	-8,57 %
Recovery Period***	10 Monate	10 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Huber, Reuss & Kollegen ist einer der führenden Vermögensverwalter in Deutschland, wurde 2000 gegründet und betreut mit 19 Mitarbeitern, davon 13 Portfoliomanagern, ca. 810 Mio Euro. Zuletzt wurden die Münchner für ihre Leistungen u.a. vom „Elite Report“ mit „magna cum laude“ als einer der besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet.	Die MEAG ist der Vermögensmanager von Munich Re und ERGO. Sie ist mit Einheiten in New York und Hongkong international ausgerichtet und setzt neben dem Management der gruppeneigenen Gelder auf das Geschäft mit Kunden außerhalb des Konzerns. Insgesamt verwaltet die MEAG Kapitalanlagen im Wert von derzeit rund 210 Mrd. Euro.
Internetadresse	www.hrvv.de	www.meag.com

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)


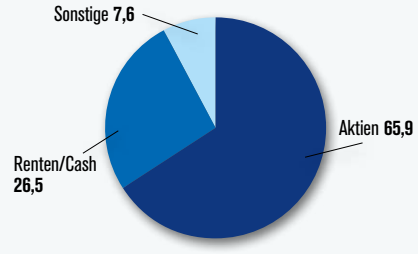
*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

		
M&W Privat	Putnam Total Return Fund M-Anteilsklasse	Kirchröder Verm.bildungsfonds I AMI
AOLEXD/LU0275832706	A0J294/IE00B16D6Z69	AOMY01/DE000AOMY013
Euro	USD währungsgesichert zum Euro	Euro
21.12.2006	30.06.2006	04.10.2007
thesaurierend	ausschüttend	ausschüttend
369,19 Mio. Euro	86,27 Mio. US \$	7,83 Mio. Euro
FCP gemäß Teil II Luxemburger Gesetz	Puplikumfonds Ucits III	Gemischtes Sondervermögen im Sinne des InvG
D, LU, AT	-	D
4,00 %	up to 6.25 %	1,00 %
1,67 %	N/A	1,49 %
10 % HWM*	N/A	-
LRI Invest S.A., Luxemburg	Putnam World Trust II	Ampega Gerling Investment GmbH
Ohne Benchmark- /Quotenzwang investiert der vermögensverwaltende Superfonds M & W Privat bevorzugt antizyklisch weltweit in diverse Anlageklassen.	Die Strategie soll dem Anleger bei verschiedenen wirtschaftlichen Bedingungen langfristig eine absolute Rendite bieten.	Aktive Auswahl von Investments, um attraktive Rendite zu erwirtschaften – unabhängig von kurzfristigen Marktbewegungen.
vermögensverwaltend	Aktive Asset Allocation in allen Anlageklassen, auch in Einzeltitel, kombiniert mit einem Leverage in weniger volatilen Assetklassen.	Total-Return-Ansatz mit Verlusttoleranz
	es sind keine Bandbreiten definiert	
0 - 100 %	N/A	0 - 100 %
0 - 100 % / 0 - 100 %	N/A	0 - 100 % / 0 - 100 %
-	N/A	0 - 100 %
0 - 60 % Rohstoffe/Edelmetalle	N/A	-
-	N/A	0 - 100 %
		
langfristig überdurchschnittliche Performance	5 to 8 % over 1-Month LIBOR	
3,80 %	3,36 %	-7,76 %
8,53 %	13,72 %	13,36 %
9,97 %	30,46 %	13,61 %
6,78 %	11,56 %	6,76 %
7,67 %	14,48 %	7,11 %
1,76	0,83	0,44
3,09	1,07	0,53
-3,06 %	-13,30 %	-10,02 %
3 Monate	6 Monate	10 Monate
Martin Mack, Bank- und Diplom-Kaufmann; Herwig Weise, Bank- und Diplom-Kaufmann. 1989 – Gründung der Mack & Weise Vermögensverwaltung.	Putnam Investments ist ein globaler Vermögensverwalter in den USA mit einer Erfahrung von über 70 Jahren. Per Ende Oktober 2011 verwalten wir ca. US\$121 million. Wir bieten Investoren zahlreiche Produkte in Aktien-, Anleihen-, Multi-Asset- und Absolut-Return-Strategien. Fundamentales Research und aktives Management sind unsere Stärken.	Die RBV GmbH ist eine Finanzportfolioverwaltung (§32 KWG) und bietet eine seriöse und professionelle Betreuung in allen Fragen zur Geldanlage.
www.mack-weise.de	www.putnam.com	www.rbv-vv.de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Fonds – Flexibel (1)/Offensiv

Asset Manager			
Fondsname	HAIG Return Global	Gerling Portfolio Multi ETF Strategie P(a)	
WKN/ISIN	983449/LU0140354944	984732/DE0009847327	
Fondswährung	Euro	Euro	
Aufledgedatum	18.12.2001	21.01.2000	
Ertragsverwendung	thesaurierend	ausschüttend	
Volumen (Stand: 31.10.2011)	28,65 Mio. Euro	10,72 Mio. Euro	
Rechtsform	FCP	Gemischtes Sondervermögen	
Vertriebszulassung	L,D,A,CH,F,NL,S	D	
max. Ausgabeaufschlag	5,00 %	3,00 %	
Total Expense Ratio	2,06 %	1,47 %	
Erfolgshonorar	15 % ab 5 % Wertzuwachs	-	
KAG	Hauck & Aufhäuser Investment S.A.	AmpegaGerling Investment GmbH	
Anlagestrategie	Gemischter Wertpapierfonds. Die Anlagepolitik ist auf die Erzielung absoluter Kapitalerträge ausgerichtet.	Multi-Asset-Ansatz mit Core- und Satelliten-Segment Abbildung der Anlageklassen	
Investmentstil/Besonderheit	Kombinierte Top-Down/Bottom-Up-Ansatz zur Auswahl der attraktivsten Assetklassen und Einzeltitel	Antizyklischer Investitionsprozess durch Umschichtung der Assetklassen zum Jahresende	
Anlageklassen/Bandbreite			
	Aktien 0 - 100 %	51 - 100 %	
	Renten/Cash 0 - 100 % / 0 - 100 %	0 - 49 % / 0 - 49 %	
	Immobilien -	0 - 30 %	
	Rohstoffe 0-100%	-	
	Alternative Investments -	0 - 10 %	
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)			
Performanceziel			
Performance (Stand: 31.10. 2011)			
	laufendes Jahr	-8,54 %	-5,58 %
	2010	17,14 %	12,17 %
	2009	20,13 %	18,89 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)			
	2 Jahre	9,41 %	7,41 %
	3 Jahre	9,47 %	8,62 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)			
	2 Jahre	0,50	0,39
	3 Jahre	0,72	0,63
Maximum Drawdown**	-12,39 %	-8,14 %	
Recovery Period***	10 Monate	10 Monate	
Kurzprofil des Asset Managers		Die AmpegaGerling Investment GmbH betreibt als Kapitalanlagegesellschaft der Talanx AG das Geschäft mit privaten und institutionellen Kunden. Sie ist ein aufstrebender Anbieter von Fonds mit ausgezeichneter Produktqualität.	
Internetadresse	www.hauck-aufhaeuser.lu	www.ampegagerling.de	

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Nutzen Sie den Newsletter von...



Cash. & Onvista - News für Finanz-Profis



Kostenlos...

...zu noch mehr Fakten:
Dienstag und Freitag liefert der Cash.-OnVista-Newsletter die wichtigsten News in den Bereichen



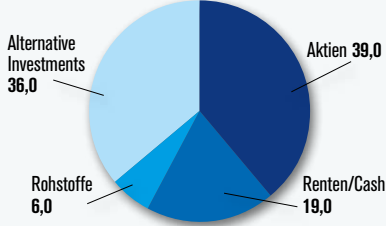
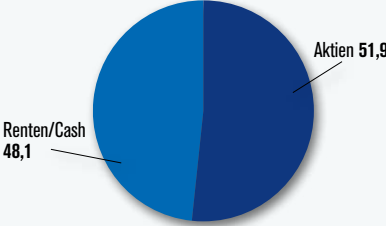
- Investmentfonds
- Versicherungen
- Geschlossene Fonds
- Immobilien
- Berater
- Köpfe
- Veranstaltungen

Bestellen unter:
www.cash-online.de/newsletter

Dr. Unger Investment GmbH	FLOSSBACH & VON STORCH
DUI Global Yield	Flossbach von Storch Wachstum R
AONEBA/DE000AONEBA1	AOM43Y/LU0323578491
Euro	Euro
13.03.2008	24.10.2007
thesaurierend	ausschüttend
10 Mio. Euro	44,6 Mio. Euro
Richtlinienkonformes Sondervermögen	Sicav
D	D
5,00 %	5,00 %
2,15 %	1,64 % (30.09.10)
10 % der über 8 % p.a. hinausgeh. Anteilwertentwicklung	-
Universal-Investment-Gesellschaft mbH	IPConcept Fund Management S.A.
Aktienanlage steht im Vordergrund. Je nach Marktsituation kann auch eine substanzielle Liquidität gehalten werden. Renten dienen zur Ertrags- und Portfoliostabilität. „Value-Strategie“; bei der Aktienanlage werden bevorzugt Aktien substanzstarker Unternehmen mit attraktiver, nachhaltiger Dividende ausgewählt.	Der Fokus liegt auf wachstumsstarken Aktien mit hoher Qualität. Der maximale Aktienanteil beträgt 75 %. Der empfohlene Anlagehorizont beträgt mindestens 5 Jahre. Der Flossbach von Storch Wachstum bietet eine umfassende integrierte Vermögensverwaltung für langfristig orientierte Investoren.
0 - 80 %	0 - 75 %
10 - 50 % / 5 - 90 %	0 - 20 % / 0 - 20 %
-	0 - 10 %
bis ca. 20 %	Edelmetalle max. 20 %
-	Hedgefonds max. 10 % Wandelanleihen max. 25 %
0,28 %	-0,49 %
7,96 %	12,42 %
11,32 %	21,90 %
8,50 %	6,00 %
7,30 %	6,11 %
0,60	1,07
0,73	1,55
-8,45 %	-3,38 %
6 Monate	10 Monate
Gegründet 2005; Geschäftsführer Dr. Stefan E. Unger; Studium an der Universität Konstanz mit Schwerpunkt „Internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen“. Berufliche Stationen: Deutsche Bank, JP Morgan (internationales Wertpapiergeschäft), Unternehmensberatung, Commerzbank (Investment Banking), UBS (Wealth Management).	Flossbach von Storch zählt mit einem betreuten Vermögen von 4,5 Mrd. Euro und über 60 Mitarbeitern zu den führenden unabhängigen Investmentmanagern in Deutschland. Das Unternehmen wurde 1998 in Köln gegründet. Flossbach von Storch bündelt umfassendes Portfoliomanagement- und Finanzmarkt-Know-how in einem unabhängigen, inhabergeführten Unternehmen.
www.dr-unger-investment.de	www.fvsag.com/




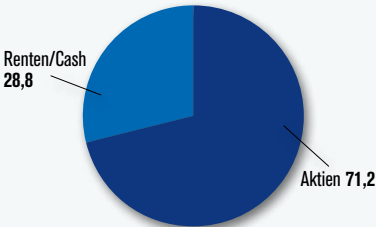
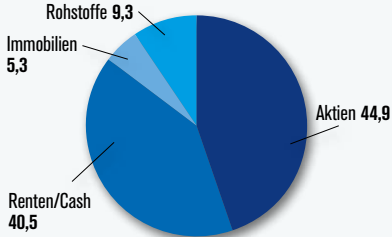
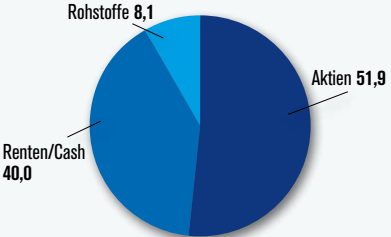
* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Asset Manager		
Fondsname	HAC World Top-Investors P	Jyske Invest Dynamic Strategy
WKN/ISIN	ADM1KG/LU0321076134	AOM112/DK0060004794
Fondswährung	Euro	Euro
Auflagedatum	27.09.2007	01.07.2005
Ertragsverwendung	thesaurierend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	56,8 Mio. Euro	17 Mio. Euro
Rechtsform	FCP gemäß Teil I lux. Gesetz / Sondervermögen	UCITS IV
Vertriebszulassung	D	D, CH, LU
max. Ausgabeaufschlag	5,75 %	2,50 %
Total Expense Ratio	3,77 %	1,39 %
Erfolgshonorar	10 % mit HWM*	-
KAG	WARBURG INVEST LUXEMBOURG S.A.	Jyske Invest International
Anlagestrategie	Benchmarkunabhängiger Absolute-Return-Ansatz	Aktiv gemanagter offensiver Mischfonds. Die Fondsmittel werden in einem aus globalen Aktien und Anleihen bestehenden Portfolio angelegt.
Investmentstil/Besonderheit	Investiert wird in eine Auswahl langfristig überdurchschnittlicher Manager unterschiedlicher Investmentstile inklusive Managed Futures	Flexibler Mischfonds mit Risiko-Overlay-Management. Fremdwährungen werden gegenüber Euro abgesichert.
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien 0 - 100 %	40 - 80 %
	Renten/Cash 0 - 100 % / 0 - 49 %	20 - 60 % / 0 - 10 %
	Immobilien 0 - 10 %	-
	Rohstoffe 0 - 100 %	-
	Alternative Investments 0 - 100 %	-
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel	langfristig ca. 8 % p.a	Outperformance gegenüber Benchmark
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr -7,94 %	-0,83 %
	2010 10,68 %	13,38 %
	2009 30,27 %	17,28 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 6,92 %	9,83 %
	3 Jahre 8,48 %	10,76 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre 0,36	0,78
	3 Jahre 0,87	0,75
Maximum Drawdown**	-7,94 %	-8,86 %
Recovery Period***	10 Monate	5 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Die HAC Vermögensmanagement AG verwaltet das investierte Kapital der Mitglieder des Hanseatischen Anleger-Clubs in insgesamt 5 verschiedenen Anlagekonzepten. Das Fondsmanagement verfügt über eine jahrzehntelange Erfahrung im Bereich der Finanzmärkte.	Jyske Invest ist eine Investmentgesellschaft, die sich in vielerlei Hinsicht von anderen Investmentgesellschaften unterscheidet. Wir gehen gerne unsere eigenen Wege, um die Rendite für unsere Anleger zu optimieren. Disziplin und Teamwork sind Schlüsselbegriffe für uns.
Internetadresse	www.hac.de	www.jyskeinvest.com



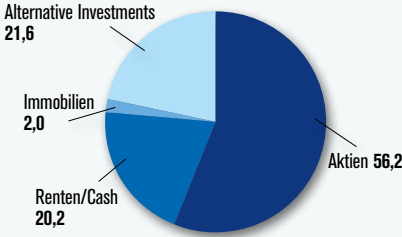
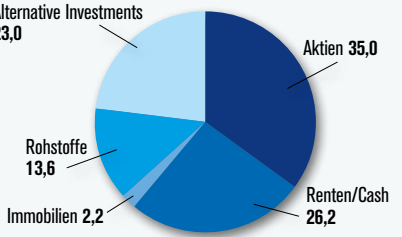
* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

		
Jyske Invest Growth Strategy AOB73B/DK0016262215	Stratego Chance AODNG2/DE000AODNG24	LGT Strategy 5 Years (EUR) B AOB8LC/LI0019352926
Euro	Euro	Euro
24.07.2000	01.04.2005	01.10.2004
thesaurierend	auschüttend	thesaurierend
10 Mio. Euro	5,64 Mio. Euro	75,90 Mio. Euro
UCITS IV	Gemischte Sondervermögen, Mischfonds	Publikumsfonds liechtensteinischen Rechts
D, CH, LU	D	AT, CH, DE, FL
3,00 %	5,00 %	5,00 %
1,66 %	2,07 % (per 31.03.2011)	2,04 % (30.11.2010)
-	-	-
Jyske Invest International	Landesbank Berlin Investment GmbH	LGT Capital Management AG
Aktiv gemanagter offensiver Mischfonds. Die Fondsmittel werden in einem aus globalen Aktien und Anleihen bestehenden Portfolio angelegt.	Gemischter Investmentfonds, der direkt in Renten und in Aktien weltweit sowie in andere Fonds, Geldmarktinstrumente und Derivate investiert.	Aktiv verwaltetes Portfolio, das breit diversifiziert in Geldmarktinstrumente, Anleihen und Aktien verschiedener Währungssegmente sowie in Rohstoffe anlegt.
Flexibler Mischfonds mit Risiko-Overlay Management. Fremdwährungen werden gegenüber Euro abgesichert.	Ein strukturiertes Vermögen, das sich aus Sachwerten, Substanzwerten sowie Geldwerten zusammensetzt für eine optimale Streuung von Risiken.	Durch die breite Streuung wird ein langfristig optimales Rendite-Risiko-Verhältnis angestrebt und der Fonds versucht, aktiv attraktive Marktchancen zu nutzen.
		keine formalen Bandbreiten, rechtlich nicht bindend
60 - 100 %	15 - 75 %	45 - 75 %
0 - 40 % / 0 - 10 %	20 - 50 % / 0 - 20 %	20 - 50 % / 0 - 10%
-	0 - 15 %	-
-	-	0 - 10 %
-	-	-
		
Outperformance gegenüber Benchmark		bestmöglich an positiven Märkten partizipieren
-2,94 %	-4,42 %	-7,92 %
16,43 %	9,64 %	11,78 %
19,67 %	18,78 %	26,79 %
13,21 %	6,96 %	10,64 %
13,98 %	7,88 %	12,43 %
0,69	0,60	0,30
0,62	0,65	0,69
-12,69 %	-9,66 %	12,89 %
6 Monate	8 Monate	6 Monate
Jyske Invest ist eine Investmentgesellschaft, die sich in vielerlei Hinsicht von anderen Investmentgesellschaften unterscheidet. Wir gehen gerne unsere eigenen Wege, um die Rendite für unsere Anleger zu optimieren. Disziplin und Teamwork sind Schlüsselbegriffe für uns.	Martheil Edouard ist seit 2009 Fondsmanager bei der Landesbank Berlin Investment GmbH. Er managt sowohl Publikums- als auch Spezialfonds mit dem Schwerpunkt Multi Asset (Aktien, Renten, Rohstoffe u. Immobilien) und war zuvor in der Abteilung Treasury & Trading der Landesbank Berlin AG tätig. Edouard ist Chartered Financial Analyst sowie Chartered Alternative Investment Analyst.	LGT Capital Management mit Sitz in Pfäffikon ist ein global agierendes Investmenthaus, das auf Strategielösungen und Anlageprodukte mit Aktien, Anleihen und Rohstoffen spezialisiert ist. Neben der Asset Allocation zählen Multi-Manager-Strategien zu den Kernkompetenzen der LGT Capital Management.
www.jyskeinvest.com	www.lbb-invest.de	strategyfunds.lgt.com/de

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Asset Manager		
Fondsname	Sauren Global Stable Growth A	STS Global Diversified Growth A T
WKN/ISIN	791695/LU0136335097	A0MZ0E/LU0314807875
Fondswährung	Euro	Euro
Aufledgedatum	21.12.2001*	19.05.2006
Ertragsverwendung	thesaurierend	thesaurierend
Volumen (Stand: 31.10.2011)	15,43 Mio. Euro	176,30 Mio. Euro
Rechtsform	SICAV gemäß Teil II des Luxemburger Gesetzes	SICAV
Vertriebszulassung	D, LU	D, LU
max. Ausgabeaufschlag	5,00 %	5,00 %
Total Expense Ratio	-	-
Erfolgshonorar	15 % ab 5 % Wertzuwachs	15 % der Outperformance ggü Benchmark mit HWM*
KAG	Sauren Fonds-Select SICAV	Schroder Investment Management (Lux) S.A.
Anlagestrategie	Dynamischer, vermögensverw. Dachfonds, investiert überwiegend in Aktienfonds und untergeordnet in Renten-, Wandelanleihen-, Immobilien-, Absolute-Return-Fonds.	Dachfonds, der in eine breite Palette traditioneller und alternativer Anlageklassen in aller Welt investiert
Investmentstil/Besonderheit	Breit diversifiziertes Portfolio wird nach der seit 1994 bewährten Investmentphilosophie „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Fondsmanager“ verwaltet.	Flexible Anlageschwerpunkte je nach Konjunkturlage
Anlageklassen/Bandbreite		
	Aktien	25 - 75 %
	Renten/Cash	0 - 75 % / 0 - 25 %
	Immobilien	0 - 25 %
	Rohstoffe	0 - 20 %
	Alternative Investments	0 - 45 %
Anlagestruktur (Angaben in Prozent, Stand: 31.10.2011)		
Performanceziel		Rendite über Inflationsrate
Performance (Stand: 31.10. 2011)		
	laufendes Jahr	-4,58 %
	2010	16,48 %
	2009	32,94 %
Volatilität (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre	6,98 %
	3 Jahre	9,16 %
Sharpe Ratio (Stand: 31.10. 2011)		
	2 Jahre	0,94
	3 Jahre	1,32
Maximum Drawdown**	-8,00 %	-9,51 %
Recovery Period***	10 Monate	6 Monate
Kurzprofil des Asset Managers	Die bereits seit 20 Jahren am Markt tätige und auf unabhängiges Investmentfonds-Research spezialisierte SAUREN-Gruppe gilt als einer der Pioniere im Dachfondsmanagement und hat den personenbezogenen Investmentansatz entscheidend geprägt.	Schroders: unabhängiger Vermögensverwalter, Investmenterfahrung seit 1804, angelsächsische Tradition, deutsche Wurzeln, global und aktiv.
Internetadresse	www.sauren.de	www.schroders.com

* High Water Mark, nur fällig auf Gewinne über früheren Höchstständen ** Maximaler Verlust 3 Jahre (auf Monatsbasis)

*** Anzahl der Kalendermonate bis zur Erholung aus dem max. Drawdown 3 Jahre (auf Monatsbasis)

Cash.MOBILE

Hurra... die App ist da!

Jetzt kostenlos im App Store runterladen:
Cash.Mobile – die iPad App für den
Finanz- und Bankberater.



DJE – Dividende & Substanz

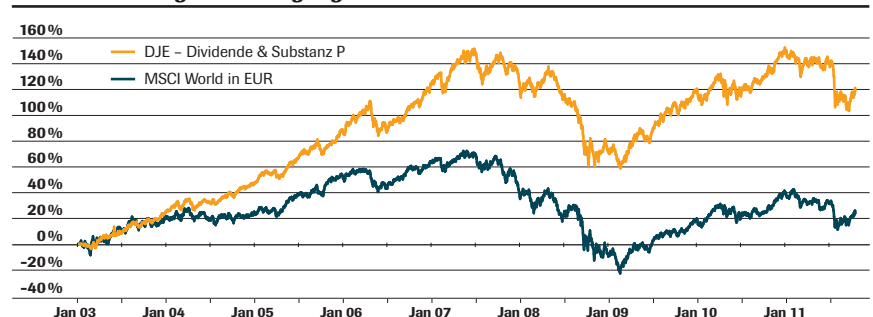
Ein Fonds auf Erfolgskurs dank Ertragskraft und Bilanzstärke.

Das Rezept ist so einfach wie einleuchtend: **Gute Substanz + ausgezeichnete Bilanzqualität + hohe Dividendenrendite bei möglichst abgesicherter Ertragslage = werthaltige Aktien.**

Mit ihnen kann ein Anleger langfristig Anlageerfolge erzielen. Denn empirische Analysen haben gezeigt, dass dividendenstarke Werte insbesondere in schwierigen Marktphasen eine wesentlich sicherere Anlageform waren als dividenschwache Papiere, da eine stabile Dividende als Puffer vorübergehende Kursverluste abmildert. Es kommt allerdings darauf an, diese Aktien zielsicher zu identifizieren. Dazu sind ein tiefgründiges Research und ein erfahrener Asset Manager erforderlich, der Umsicht und Können sowohl in Hausse- als auch Baisse-Phasen schon bewiesen hat. Beides finden Sie beim Fondsmanager DJE vor, der mit dem DJE – Dividende & Substanz einen Fonds verwaltet, der langfristig die Chancen von werthaltigen Unternehmen nutzt.



Wertentwicklung seit Auflegung am 27.01.2003*



WKN: 164325 | ISIN: LU0159550150

Quelle: Bloomberg

*Aktueller Stand der Wertentwicklung per 31.10.11 nach BVI-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Individuelle Kosten wie Gebühren, Provisionen und andere Entgelte sind in der Darstellung nicht berücksichtigt und würden sich negativ auf die Wertentwicklung auswirken. Anfallende Ausgabeaufschläge reduzieren das eingesetzte Kapital sowie die dargestellte Wertentwicklung. Angaben zu der Entwicklung in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für künftige Wertentwicklungen. Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlungen dar. Aktienkurse können markt- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auch festverzinsliche Anlagen unterliegen je nach Zinsniveau Schwankungen und bergen ein Bonitätsrisiko. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind kostenlos bei der DJE Kapital AG erhältlich. Ein Rating von Feri oder einem anderen Research-Unternehmen ist keine Empfehlung zum Kauf und Verkauf eines Investments.

DJE – hält Kurs auch in stürmischen Zeiten

Tel.: +49 89 790453 - 0
E-Mail: info@dje.de
www.dje.de



Dr. Jens Ehrhardt Gruppe | München | Frankfurt | Köln | Luxemburg | Zürich