



Dirk Fischer ist Geschäftsführer bei Patriarch Multi-Manager aus Frankfurt am Main

»Wir schließen die Marktlücke«

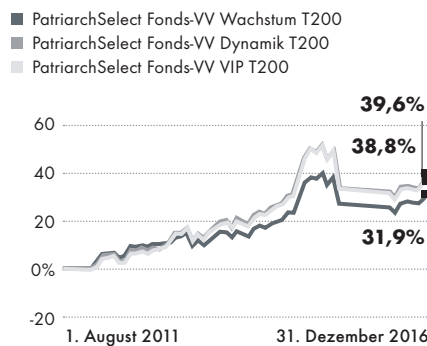
Dirk Fischer, Patriarch Multi-Manager, über traditionelle Tugenden bei Mischfonds – und sein neues Robo-Advisory-Tool truevest

Interview: Markus Deselaers

DAS INVESTMENT: Im Multi-Asset-Bereich setzen Sie auf Dachfonds und streuen so über Anlageklassen, Manager und Stile. Dabei fällt auf, dass der Aktienteil auch bei Ihrer defensivsten Fondsvariante bei mindestens 25 Prozent liegt.

Dirk Fischer: Auch konservativen Anlegern ist in der Regel eine langfristige Wertsteigerung ihrer Anlagen wichtig, und Aktien sind hierfür als Renditetreiber unverzichtbar. Da wir bei unseren Fonds die Assetklassen jeweils um 20 Prozent hoch- oder runterfahren können, haben wir die nötige Flexibilität, um auf die unterschiedlichsten Marktlagen zu reagieren. Das haben wir in der zehn jährigen Historie unserer Fonds gezeigt. Entscheidend für eine langfristige erfolgreiche Performance ist nicht nur die Diversifikation über Assetklassen, sondern auch das aktive Fondsmanagement.

Performance der truevest-Strategien



Quelle: Patriarch Multi Manager

Weitere Informationen zum Online-Tool unter www.truevest.de

Womit Sie eine Lanze für den Menschen am Mischpult brechen. Ihr neues Online-Tool truevest geht da aber anders vor.

Fischer: Ja. Über unsere neue Website www.truevest.de kann ein Interessent mithilfe eines einfachen Online-Befragungstools seine Anlageziele und Risikoneigung ermitteln und bekommt auf deren Basis ein standardisiertes Fondsvermögensverwaltungskonzept als Lösung angeboten. Er kann aus vier standardisierten möglichen Varianten auswählen und dann direkt und ohne Umwege sofort online abschließen.

Mit dem Thema Online-Abwicklung stehen Sie allerdings nicht allein.

Fischer: Nein. Der derzeitige Robo-Advisor-Markt in Deutschland verteilt sich aktuell auf 10 bis 15 Anbieter. Die angebotenen Tools sind alle optisch ansprechend, ein-

fach intuitiv bedienbar und logisch vom Aufbau des Analyseprozesses.

Doch es gibt auch Schwächen.

Fischer: Ja. Die Schwachstellen sind weniger bei den Beratungstools zu finden, sondern eher bei den Anbietern selbst. Diese sind Start-up-Unternehmen ohne belastbare längere Unternehmenshistorie. Zudem steht auch deren finanzielle Substanz in den Sternen. Und es gibt es für die angebotenen standardisierten Finanzprodukte auch keine belegbare Produkthistorie – und das verwaltete Volumen ist zu klein, um langfristig überleben zu können.

Und das ist bei Ihnen anders.

Fischer: Genau. Unsere Stärke liegt in unserer 13-jährigen Markterfahrung. Und wir bringen 90 Millionen Euro Startvolumen in unseren vier Strategien mit. Last but not least haben wir mit DJE Kapital und StarCapital Top-Manager mandatiert, die unsere Konzepte betreuen. Im Gegensatz zu uns bieten nur die wenigsten Robo-Advisor-Konzepte einen aktiven Managementansatz. Zudem kann der Investor bei uns wählen, welche Zielinvestments

er mehr favorisiert, ETFs oder klassische Zielfonds. Das dürfte derzeit im Markt ebenso ziemlich einzigartig sein.

Bekommen Anleger also dieselbe Produkt- und Managementqualität wie bei der individuellen Beratung?

Fischer: Exakt. Das gilt im Übrigen auch für die Augsburger Aktienbank als Depotbank, die bei truevest zusätzlich die Rolle des haftenden Vermögensverwalters übernimmt. Vom Managementansatz finden sich als Lösungen ausschließlich Strategien mit Absicherungsmechanismus über unsere Trend-200-Systematik. Im Rahmen der Risiko-Renditeeignung dieser Strategien konnten Kunden Stand Ende Dezember 2016 im Durchschnitt der letzten fünfjährigen Jahre nach Spesen Renditen von 5,25 bis 6,35 Prozent jährlich erzielen – bei einer Volatilität von rund 8,5 Prozent.

Wie reduziert Ihr Robo-Advisor-Ansatz die Kosten?

Fischer: Der Unterschied liegt im Wegfall der Beratungsvergütung. Somit spart sich ein Kunde einmalig im Schnitt zwischen 4 bis 6 Prozent im Vergleich zum her-

kömmlichen Vertrieb. Auch bei den laufenden Gebühren sind die Robo-Ansätze häufig günstiger, da keinem Vertrieb eine Bestandsprovision gezahlt werden muss.

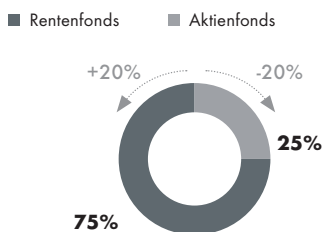
Ihr Fazit?

Fischer: Der Robo-Advisor schließt für Execution-only-Nachfrager eine Marktlücke im Bereich der standardisierten Fondsvermögensverwaltungsstrategien. Klar ist aber auch: Ob Robo-Advisory empfehlenswert ist, hängt vom Kundentypus ab. Mancher wird den höheren Preis für einen Vermittler gern bezahlen, wenn er dafür weiterhin in den Genuss einer Vis-à-vis-Beratung kommt. Sollte aber auch in Deutschland ein Provisionsverbot eingeführt werden und sollten dann wie in England und den USA ganze Bevölkerungsgruppen von einer Beratungsdienstleistung abgeschnitten sein, denke ich, dass Robo Advisory einen absoluten Boom erleben wird. Was immer das Jahr 2017 auch bringen mag – mit unseren hier aufgezeigten unterschiedlichen Konzepten für unterschiedliche Vertriebswege fühlen wir uns im Konzert der besten Multi-Asset-Fondskonzepte in jedem Fall für die Zukunft gut aufgestellt. ■

Patriarch Select Ertrag

WKN	A0J KXW
Auflegung	24. August 2006
Volumen	13,5 Mio. Euro
Kostenquote (TER)	2,25%
Volatilität (seit Aufl.)	5,1%

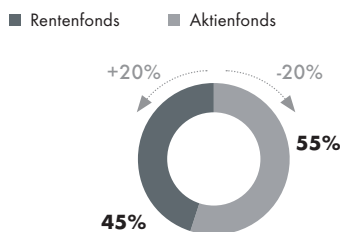
Assetaufteilung in %



Patriarch Select Wachstum

WKN	A0J KXX
Auflegung	24. August 2006
Volumen	20,0 Mio. Euro
Kostenquote (TER)	2,17%
Volatilität (seit Aufl.)	8,8%

Assetaufteilung in %



Patriarch Select Chance

WKN	A0J KXY
Auflegung	24. August 2006
Volumen	24,6 Mio. Euro
Kostenquote (TER)	2,18%
Volatilität (seit Aufl.)	11,6%

Assetaufteilung in %

