

# Truevest – Robo Advisor 2.0

Patriarch öffnet die „Trend 200“-Portfolien einem noch breiteren Publikum.

Seit August 2011 ist der Siegeszug der PatriarchSelect „Trend 200“ Portfolien im Maklermarkt kaum noch aufzuhalten. Durch die simple aber mehr als effiziente Verbindung eines professionellen Fund-of-Funds-Managements (aus dem Hause DJE Kapital AG) mit einer erfolgreichen und erprobten Kapitalabsicherungsstrategie über die 200-Tage-Linie, treffen die „Trend 200“ Portfolien den Anlegernerv der Zeit. **Performances (per 31.01.2017) von 5,25% über 6,25% bis hin zu 6,35% jeweils p.a. seit Auflage und nach laufenden Kosten** können sich mehr als sehen lassen. Und das noch mit einer Volatilität von maximal 8,40% in der aktienlastigsten Strategie – etwa die Hälfte der meisten gängigen Aktienindizes. Eine ideale Mischung für die meisten Privat- und Semiprofessionellen Kunden.

Um sich auf die vertrieblichen Herausforderungen einzustellen und die potenziellen Zielgruppen der Zukunft zu definieren, hat die Patriarch Multi-Manager GmbH aus eigenen Markterfahrungen und Gesprächen mit Maklern und Finanzdienstleistern eine Zielmarktanalyse erstellt. Diese ergab, dass die potentiellen Kundenklassen im Privatkundengeschäft grob in mehrere Gruppen unterteilt werden können. Zum einen die klassischen Bankkunden, die immer noch den „Bankbeamten“ sehen und – egal was kommt – ihrer Bank uneingeschränkt treu bleiben. Dann die Gruppe an Kunden, welche

sich freien Finanzdienstleistern, Finanzunternehmen oder Vermögensverwaltern anvertraut. Diese beiden Zielgruppen stehen hart umkämpft im Fokus vieler Makler. Dazu kommen noch Family Offices, die entweder von (Privat-)banken oder Vermögensverwaltern individuell betreut werden.

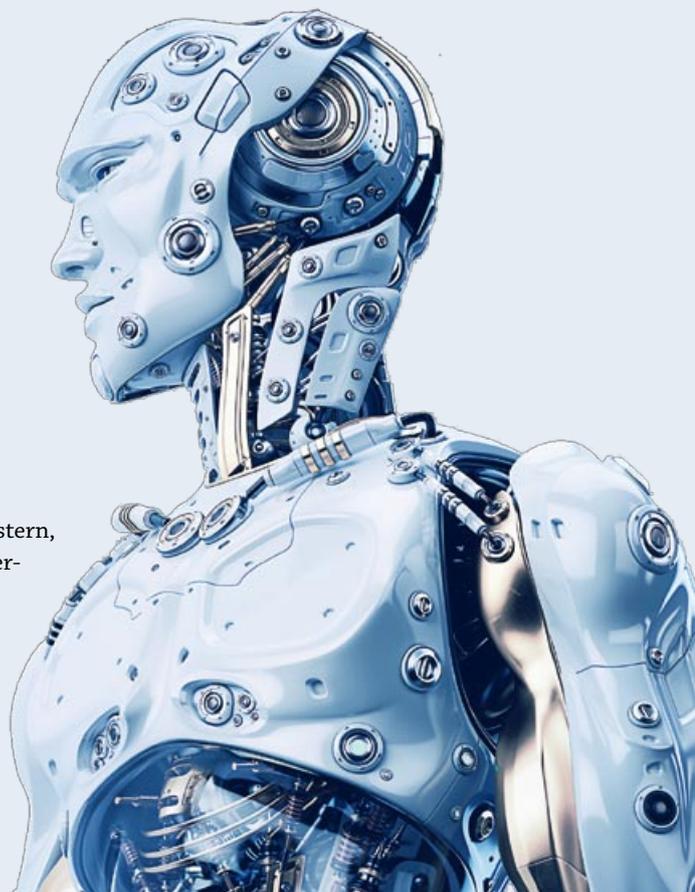
Eine weitere noch sehr kleine aber stetig wachsende Zwischenschicht decken Honorarberater ab. Hier holt sich der Kunde das Know How und die Beratung gegen Bezahlung ab, und schließt dann begleitet oder individuell über das Internet ab. Diese Kunden, der Kategorie „Eigenmacher“ und „Selbstberater“, stellen eine nicht zu unterschätzende Zielgruppe dar. Kunden, die sich gerne mal beraten lassen, dann das Geschäft aber i.d.R. über Internetangebote prüft und individuell für sich abschließt. Ein Greul für klassische Finanzdienstleister und Banker.

Neben der Zielgruppenanalyse kann man, wenn man durch Banken, Finanzdienstleister und Vermögensverwalter betreute Kunden und die Selbstberater trennt, unterschiedliche Hürden und Fallstricke in der Beratung, Information und im Abschluss feststellen.

Bei betreuten Kunden ist es der enorme Verwaltungsaufwand, den man mit

der anfänglichen und fortlaufenden Protokollierung als Betreuer und Kunde auf sich nimmt. Jede neue Anlage, jede Umschichtung, jede Auszahlung muss ausführlich protokolliert werden. Bei selbstberatenden Kunden ist es meist der fehlende Marktüberblick oder die falsch interpretierten Informationen, die den nachhaltigen Erfolg verhindern. Und dann noch die mannigfaltige Auswahl an möglichen Zielstrategien.

Was tun? Eine Frage, die auch bei der Patriarch Multi-Manager GmbH aufkam. Denn mit den „Trend 200“ Fondsvermögensverwaltungs-Portfolien hat die Patriarch ja grundsätzlich die Lösung für alle Beteiligten. Eine Fondsvermögensverwaltung muss letztendlich als Anlagevermittlung nur bei der Einrichtung ausführlich protokolliert werden. Danach werden beispielsweise die Umschichtungen in der Vermögensverwaltung auto-



» Mit seinen beiden neuen innovativen Beratungstechnologien macht Patriarch einen Riesenschritt in die Zukunft der modernen Kapitalanlage «

MICHAEL KOPF, Patriarch



matisch und ohne jegliche Ausgabeaufschläge durchgeführt. Auch das Risikomanagement über die „Trend 200 Systematik“ läuft automatisch. Entnahmen und Nachzahlungen laufen ebenfalls fast von alleine ab. Dazu haben die Patriarch Trend 200 Portfolien bereits einen erfolgreichen Track Record von 5,5 Jahren. Kurz und gut – alles was man für ein einfaches und erfolgreiches Investmentprodukt braucht. Dieses erfolgreiche Angebot wird nun ergänzt um eine einfach zu bedienende Abwicklungshilfe: **Die neuen innovativen Beratungstechnologien der Patriarch!**

Die Patriarch Multi-Manager GmbH ist fortlaufend bemüht, interessierte Finanzdienstleister und Kunden bei der immer aufwendigeren Produktauswahl und Abwicklung rund um das Fondsgeschäft so gut als möglich zu unterstützen. Da sich die Kapitalanlage über die letzten Jahre immer stärker in den Fondsvermögensverwaltungsbereich verschoben hat, ist dort jede technische Weiterentwicklung natürlich besonders willkommen. Seit Anfang Februar findet man dazu zum einen auf der Patriarch-Homepage ([www.patriarch-fonds.de](http://www.patriarch-fonds.de)) eine neue EDV-Lösung für Berater, wenn diese ein Freund unserer Trend 200-Strategien sind.

#### Eine einfachere Abwicklung der Trend 200-Fondsvermögensverwaltungen geht nicht mehr!

So beliebt gute Fondsvermögensverwaltungsstrategien auch mittlerweile im Berater- und Endkundenmarkt sind, so mühsam ist zeitweise immer noch deren kundenspezifische Auswahl und Abwicklung. Zugegeben, die Anlagevermittlung einer FVV ist bei weitem schlanker, als die Anlageberatung eines Fondspickerdepots, aber trotzdem kostet sie immer noch genug Zeit.

Auch Berater, die schon auf das Thema „Fondsvermögensverwaltung“ mit den diversesten Anbietern umgestiegen sind, schlagen sich oft noch händisch durch diese neue Welt. Doch zukünftig wird nicht nur das Fondsvermögensverwaltungsprodukt, sondern ebenso die Abwicklung, über den Erfolg in der Praxis entscheiden.

Doch aktuellen und vielleicht auch zukünftigen Freunden der Patriarch-Select Trend 200-Strategien kann nun über das neue hauseigene Patriarch-

Beratungstool geholfen werden. Mit dem absoluten gesetzlichen Minimum an Fragen und mit reVISIONSSICHERER Abwicklung wird der Berater zielsicher durch das System geführt. Anschließend erhält er für die aufgrund der vorher erfassten Kundenziele und über die individuelle Risikoneigung empfohlene Strategie automatisch durch das System sämtliche dazugehörigen Unterlagen vorausgefüllt zur Verfügung gestellt. Nun muss der Berater diese nur noch ausdrucken und vom Kunden unterschreiben zu lassen und beim Pool oder Abwickler seines Vertrauens einreichen. Eine bessere Unterstützung für Makler mit §34f „GeWo“-Zulassung oder Vermögensverwalter geht bei der Anlagevermittlung im Patriarch-FVV-Bereich wirklich nicht.

Aber auch an die Kollegen Honorarberater oder die klassischen, beratungsresistenten Selbstberater hat Patriarch nach der eingehenden Zielgruppenanalyse gedacht und unter dem Label „Truevest“ ([www.truevest.de](http://www.truevest.de)) einen Robo-Advisor eben für diese Zielgruppe an den Start gebracht. Mit wenigen Klicks kann sich hier der geneigte Kunde durch das absolute gesetzliche Minimum an notwendigen Analysefragen bewegen, bekommt seine passende Patriarch-Fondsvermögensverwaltungsstrategie „Trend 200“ angeboten und kann dann direkt und online per Videolegitimation und elektronischer Unterschrift abschließen.

Mit seinen beiden neuen innovativen Beratungstechnologien macht die Patriarch Multi-Manager GmbH einen Riesenschritt in die Zukunft der modernen Kapitalanlage. Fondsvermögensverwaltung Generation 2.0 eben. Probieren Sie es am besten direkt einmal aus!

