

## Die Jagd auf den vergessenen, defensiven Kunden ist eröffnet!

Lassen Sie die größte aller Zielgruppen aus Angst vor der Zinsfalle nicht weiter liegen.

Über die Corona-Pandemie und das Minuszinsszenario ist (... man glaubt es kaum ...) die Aktienkultur in Deutschland erstmals seit Jahrzehnten deutlich vorwärts gekommen. Immer mehr zuvor konservative Kunden haben den ersten Schritt Richtung Aktienmarkt gewagt, was u.a. ein Grund ist, warum unsere Branche so extrem gut durch die aktuelle Krise gekommen ist.

### Längst noch nicht alle Anlageinteressenten erreicht!

So schön das hier Beschriebene ist, so viel mehr wäre doch aber noch möglich. Denn immer noch stehen mehr denn je viele Anleger am Seitenrand, weil ihnen der von Beraterseite oft empfohlene Sprung in ein Aktieninvestment, oder zumindest ein Balanced-Investment, einfach von der Risikoneigung viel zu weit ist. Leider stellen viele Berater an dieser Stelle dann oft ihre Bemühungen ein, da sie zu defensiven bzw. rentenlastigen Strategien das Vertrauen verloren haben und diese oft gar nicht mehr anbieten.

### Verständlich – aber wirklich clever? Und wirklich ohne Alternativen?

Nachvollziehbar, denn seit Jahren wird immer wieder vor der Zinsfalle, also wieder steigenden Zinsen, gewarnt. Ebenso vor der nun anscheinend wiederkehrenden Inflation. Und außerdem hören wir ja allerorten zusätzlich, dass auf der Zinsseite selbst bei größtem Bemühen ohnehin gar nichts mehr zu holen ist. Also lässt man den konservativen Kunden mangels Ideen und unbeweglicher Risikoneigung auf seinem Festgeld oder Sparbuch mit Minuszinsen schweren Herzens sitzen. Aber ist das wirklich so schwierig und aussichtslos?

Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer war schon zu Jahresanfang anderer Meinung und hatte gegen den allgemeinen Trend für solche Kunden eine klare Empfehlung an Finanzberater ausgegeben, die sich

bis heute komplett bestätigt hat und die wir Ihnen als Beleg und zur Einstimmung auf das Nachfolgende daher kurz zur Auffrischung hinter dem QR-Code förmlich zur Verfügung stellen wollen (nur 6 Minuten):



Unsere Empfehlung:  
Mediolanum Best Brands  
Global High Yield Funds

Es lohnt sich – versprochen!

### Zwei überlegenswerte, defensive Produktstrategien!

Der von Fischer empfohlene Mediolanum Best Brands Global High Yield Fund (WKN: 157006) konnte völlig ohne Aktienquote in den ersten 8 Monaten des laufenden Jahres eine Rendite von knapp 7% nach laufenden Spesen erzielen. Alternativ zeigt die Grafik noch ein anderes, sehr defensives Patriarch-Produkt, den Patriarch Select Ertrag Dachfonds (WKN: A0JKXW), welcher ebenfalls mit 5,77% YTD nach 8 Monaten und einer Vola von 2,65 bei nur 25% Regelaktienquote außerordentlich gut performt hat. Und beides, obwohl das Zinsniveau im Jahr 2021 unverändert auf niedrigstem Niveau verharrte, wie die Grafik 1 anhand des REX zeigt.

Dennoch haben die beiden betrachteten, defensiven Strategien dem aber mit anderen Vorteilen getrotzt und so den konservativsten aller Anlageinteressenten eine tolle Performance im Vergleich zur Nullrendite auf Sparbuch und Festgeld geliefert.

### Stichtagsbetrachtung und nicht repräsentativ?

Natürlich hört unsere Redaktion jetzt schon die ersten Stimmen, dass diese Betrachtung ja zu kurzfristig und

daher nicht repräsentativ ist. Ebenso, dass auch mit solchen Fonds ein Minus-Jahresergebnis möglich ist. Das ist definitiv richtig, und so lagen beide Konzepte beispielsweise im Jahr 2020 mit -1,59% bzw. -4,12% im Minus. Und auch im Jahr 2018 waren -1,94% bzw. -5,40% für einen Anleger auszuhalten. Da es beide Fondskonzepte ja schon lange gibt (Patriarch Select Ertrag 15 Jahre und Mediolanum Best Brand Global High Yield sogar 22 Jahre), schaut performter für ein möglichst repräsentatives Bild daher mal insbesondere auf die letzten 5 Jahre mit den vorstehend schwierigen Jahren 2018 und 2020 inkludiert (siehe Grafik 2).

Während der generelle Zinsmarkt gemessen am REX in diesem Zeitraum die erwartete Nullnummer abgeliefert hat, konnte das High Yield Produkt aus dem Hause Mediolanum immerhin netto 2,10% p.a. für die Kunden erwirtschaften. Der Patriarch Select Ertrag kam immerhin auf netto 1,42% p.a..

**Zu langweilig?**

**Nicht vom Berater auf den Kunden schließen!**

Natürlich langweilen uns Profis und überwiegende Aktienjünger diese Renditen, da ein DAX im selben Zeitraum gut 10% p.a. erwirtschaftet hat. Aber vergessen wir nie, dass wir hier über die konservativsten Kunden sprechen. Denen reicht das völlig und sie sind weit oberhalb der Nulllinie. Dazu ist diesen Kunden wichtig in einer starken Gemeinschaft zu agieren und kein Versuchskaninchen zu sein. Im Mediolanum Best Brands Global High Yield liegen beispielsweise 2,35 Mrd. € Fondsvolumen. Darüber hinaus kümmern sich sogar VIER verschiedene Fondsmanager gemeinsam um die Kundengelder.

Wir sollten uns immer wieder in Erinnerung rufen, dass der Wurm ja bekanntlich dem Fisch und nicht dem Angler schmecken muss. So auch in diesem Fall.

**Zu wenig Abschlusskosten?**

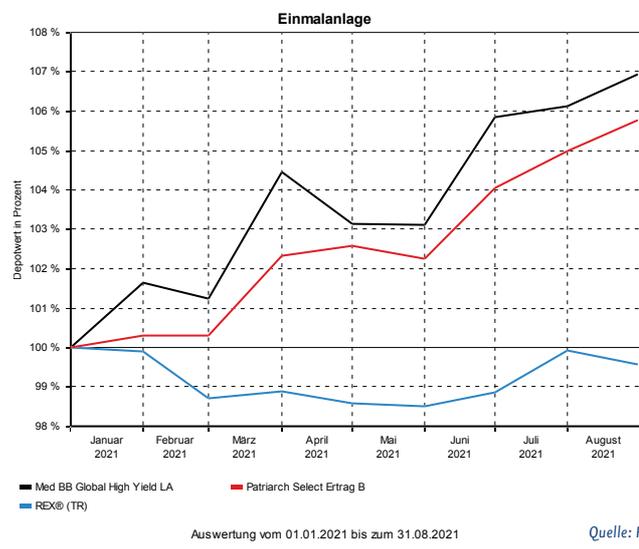
**Bestandsprovision beachten!**

Mancher Berater wird nun mit Recht sagen, dass er bei solchen Konzepten aktuell natürlich keine großen Ausgabeaufschläge mehr nehmen kann und maximal rabattieren dürfte. Das ist sicherlich zu empfehlen. Aber, wenn man so einen neuen Kunden bzw. neues Kapital akquirieren kann, welchen bzw. welches man sonst nicht erreicht hätte, sollte es dies einem Wert sein. Denn gerade solche Kunden empfehlen auch gerne weiter, da sie i.d.R. ebenfalls Menschen kennen, die bisher auch keine Lösung für ihr äußerst konservatives Anlageprofil hatten. Ganz nebenbei entschädigen dafür beide Produkte auf der Bestandsprovisionsseite massiv die Beraterseele. Die laufende Vergütung auf Plattformebene liegt bei 0,8% bzw. 1% p.a., was wiederum sehr lukrativ ist. Und die zahlreichen Cross-Selling-Möglichkeiten sollte man ja auch nicht von der Hand weisen.

**Fazit**

Auch, wenn uns die aktuelle Börsensituation alle ziemlich verwöhnt und man daher gedanklich vielleicht derzeit zunächst bei spannenderen Interessentengruppen bzw. auch offensiveren Produktkategorien ist, sollte man die defensiven Klienten und Produktlösungen auf gar keinen Fall aus den Augen verlieren. Denn gerade hier ist der Anlagenotstand aktuell besonders hoch und die Konkurrenz besonders niedrig. Wer also pffiffig ist, kann gerade hier zurzeit besonders gut punkten!

**GRAFIK 1** Defensive Anlagefavoriten YTD über 8 Monate vs. sonstiger Rentenmarkt (REX)



**GRAFIK 2** Defensive Anlagefavoriten vs. sonstiger Rentenmarkt (REX) über 5 Jahre betrachtet

