



Wie eine fondsgebundene Vermögensverwaltung ihre Wettbewerber pulverisiert

Sehr geehrte Partner der DGFRP

In den vielen Gesprächen, die ich mit Ihnen seit der Finanzkrise 2008 geführt habe, kristallisierten sich für die Investmentprofis unter Ihnen, die ihre Kunden einer professionellen Vermögensverwaltung anvertrauen, folgende Hauptpunkte heraus.

1. Wir wollen einen langfristig verlässlichen Partner der mit einem transparenten System arbeitet und uns einen großen Teil der Arbeit komplett abnimmt.
2. Man kann nicht immer die Märkte oder die Wettbewerber schlagen, aber wir wollen langfristig mit den Portfolios im oberen Drittel dabei sein.
3. Wir wollen einen Partner, der auch in Krisenzeiten für unsere Kunden berechenbar zuverlässig arbeitet.
4. Es muss sich für die Kunden lohnen, zu investieren.
5. Es muss sich für uns als Vermittler lohnen.

Dazu habe ich für Sie eine interessante Auswertung zum 30. November 2018. Verglichen wurden in der Finanzen Vergleichs- und Beratungssoftware, die Brutto-Ergebnisse der dort aufgeführten freien Vermögensverwaltungen mit dem Moventum Offensiv-Portfolio. Von diesen Ergebnissen sind natürlich noch bei allen VV's abzuziehen, die Gebührensätze der Berater. Und natürlich ist klar, dass ein offensives Portfolio nicht mit defensiveren Strategien zu vergleichen ist. Es geht einfach darum, was für Sie und Ihre Kunden am Ende rauskommt. Und diese Ergebnisse können sich sehen lassen.

Hier die Ergebnisse des Moventum Offensiv Portfolios:
Die Rangliste sehen Sie in [folgender PDF-Datei >>](#)

1 Monat	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Platz 7 von 34	Platz 1 von 34	Platz 4 von 34	Platz 1 von 31	Platz 1 von 22

Ein weiterer Vergleich

Die Betroffenen werden sich erinnern. Im Jahr 2009 hatten wir an dem Tag, als der Dax um 10 % verlor, gerade ein denkwürdiges Meeting mit etwa 80 Teilnehmern. Damals wurde aufgrund der massiven Finanzkrise offen diskutiert, ob wir die Moventum long only Strategie durch Fonds ersetzen sollten, die Market Timing betrieben, indem sie den Aktienanteil je nach Marktanteil zwischen 0 %, 50 % und 100 % verändern könnten. Damals hatten diese Fonds kurzfristig klasse Ergebnisse. Aber was wäre daraus geworden? Die allermeisten von Ihnen, blieben der Strategie treu.

Hier die Ergebnisse einiger ausgewählter Fonds (Nicht die Vermögensverwaltung, sondern die Dachfonds):

lfd. Nr.	Bezeichnung	1 Monat	1 Jahr	pro anno		
				3 Jahre p.a.	5 Jahre p.a.	10 Jahre p.a.
1	MoventumPlus Offensives Pf B	2,75 %	-2,31 %	0,77 %	6,21 %	8,51
2	MoventumPlus Dynamisches Pf B	1,54 %	-4,20 %	-0,05 %	4,03 %	6,53
3	MoventumPlus Ausgewogenes Pf E	-1,04 %	-9,11 %	-2,72 %	0,79 %	4,26
4	MoventumPlus Ausgewogenes Pf E	0,46 %	-5,59 %	-1,29 %	1,88 %	4,13
5	Ethna-AKTIV A	-0,41 %	-6,25 %	-1,95 %	0,40 %	3,98
6	Carmignac Patrimoine A € acc	-1,17 %	-9,54 %	-2,65 %	0,69 %	3,52
7	MoventumPlus Defensives Pf B	-0,09 %	-5,85 %	-2,36 %	0,09 %	2,26
8	HWB Alexandra Strategies Portfolio	-5,90 %	-24,24 %	-12,47 %	1,68 %	-3,91
9	HWB Dachfonds VeniVidiVici R	-6,06 %	-24,34 %	-13,08 %	0,77 %	-6,18

Und dann gilt es aktuell die Schwierigkeiten zu meistern, im defensiven Bereich überhaupt ein positives Ergebnis zu erzielen. Hier vergleichen wir das Moventum Private Wealth Management (bitte Ihre individuellen Gebühren vom Ergebnis abrechnen), mit dem Moventum defensiven Dachfonds und einem Sauren Absolute Return Fund, sowie konservativen Anlagen.



Fazit:

Wer absolut sicher gehen will, kommt an einem Sparbuch oder Tagesgeld nicht vorbei. Über einem längeren Betrachtungszeitraum jedoch, sind die Moventum Lösungen erste Wahl, wenn die investierenden Anleger 3- 5 Jahre Anlagedauer einkalkulieren. Und da gerade dieser konservative Anlagebereich sehr hohen Betreuungsaufwand beinhaltet, ist es auch gerechtfertigt, dass Sie als Berater damit Geld verdienen und Ihre Gebühren verlangen.

Urteilen Sie selbst. Sind Ihre Anforderungen erfüllt?

1. Wir wollen einen langfristig verlässlichen Partner der mit einem transparenten System arbeitet und uns einen großen Teil der Arbeit komplett abnimmt.
2. Man kann nicht immer die Märkte, oder die Wettbewerber schlagen, aber wir wollen langfristig mit den Portfolios im oberen Drittel dabei sein.
3. Wir wollen einen Partner, der auch in Krisenzeiten für unsere Kunden berechenbar zuverlässig arbeitet.
4. Es muss sich für die Kunden lohnen, zu investieren.
5. Es muss sich für uns als Vermittler lohnen.

Wenn Sie mehr darüber wissen wollen, nehmen Sie doch einfach Kontakt mit uns auf.

Mit herzlichen Grüßen

Peter Härtling

Haben Sie [Anregungen](#) zu unserem Newsletter?

© Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH, Martin-Moser-Str. 27, D-84503 Altötting, Tel. +49 (0)8671 / 9641-0 - Fax +49 (0)8671 / 9641-15 - Web www.dgfrp.de, Geschäftsführer: Peter Härtling, Amtsgericht Traunstein, HRB 8039 - Gerichtsstand Altötting - UStID: DE 155068659, Aufsichtsbehörde nach § 34c GewO: Landratsamt Altötting, Aufsichtsbehörde nach §34d, §34f und §34i GewO: Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

§ Rechts- und Risikohinweis §

Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH prüft und aktualisiert die Informationen in ihrem Newsletter ständig. Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zur Verfügung gestellten Informationen keine Haftung, Garantie oder Gewähr übernehmen. Gleiches gilt auch für Web-Seiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH ist für den Inhalt dieser Web-Seiten nicht verantwortlich und hat keinerlei Einfluss auf deren Gestaltung. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH behält sich das Recht vor, Änderungen und Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen. Die Vervielfältigung oder auszugsweise Weitergabe der zur Verfügung gestellten Informationen ist nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung der Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH erlaubt. Keine der genannten Investmentgesellschaften und Produktpartner haften für die hier aufgeführten Informationen und den Inhalt auf dieser Web-Site. Die Darstellung der Web-Seite ist kein Verkaufsangebot. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen ist der gültige Verkaufsprospekt der jeweiligen Gesellschaft mit dem geprüften Jahresbericht bzw. dem Halbjahresbericht. Der Wert der Fondsanteile und die Höhe der Erträge schwanken und können nicht garantiert werden. Es besteht die Möglichkeit, dass der Anleger nicht die gesamte angelegte Summe zurück erhält. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Anteile bereits nach kurzer Zeit zurückgegeben werden. Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapieren und vergleichbaren Vermögenswerten, das Risiko von Kurs- und Währungsverlusten. Zurückliegende Ergebnisse sind nicht notwendigerweise Anhaltspunkte für künftige Erträge und Wertentwicklungen. Alle Informationen gelten ausschließlich für deutsche Anleger.