



# MARKT DER FONDSIDEEN

Fonds der Unabhängigen Vermögensverwalter

Newsletter - Ausgabe 1/2010, 07.01.2010

## Das bringt das Börsenjahr 2010

Allerorten gibt es zu Jahresbeginn Prognosen über die zu erwartende Entwicklung der Märkte. Neu ist, wenn deren **Grundlage und Interpretation demographische Daten** sind.

So kommentiert die Düsseldorfer Performanceschmiede SMP Finanzmanagement GmbH:

- Demographie ist für die Gesamtkonjunktur von besonderer Bedeutung, weil sie einen weitreichenden Einfluß auf Haushaltgründungen und damit auf die Masse der Konsumausgaben hat.
- Haushaltgründungen erfolgen zur Familiengründung oder mit dem eigenen Berufseintritt.
- In Reaktion auf die mit der Finanzkrise verbundene Verunsicherung, haben die Menschen Haushaltgründungen in den beiden vergangenen Jahren soweit wie möglich zurückgefahren.
- Dementsprechend hat zuletzt die gesamtwirtschaftliche Nachfrage erheblich gelitten.
- Dies wird sich gem. aktuell verfügbarer Demographie-Daten ab Q2 2010 in den USA und in Deutschland ins Positive verkehren.
- Ab diesem Zeitpunkt sind daher Aktien im Vergleich zu Anleihen für das gesamte verbleibende Jahr 2010 zu favorisieren.

Natürlich wird die vorstehend demographisch begründete Sichtweise des Marktes auch praktisch umgesetzt. Dies erfolgt im **BN&P DEMAARK Global Fonds** (WKN HAFX3B) – DEMographische Allokation Aktien Renten Kasse. Der Name signalisiert, dass man sich eines Konzeptes bedient, welches den Einfluss der Bevölkerungsentwicklung auf Konjunktur und Kapitalmärkte explizit berücksichtigt. Erste Informationen zum Fonds finden Sie unter dem nebenstehenden Link.

Übrigens: Die SMP Finanzmanagement GmbH kommentiert wöchentlich Börse und Konjunktur im Web unter dem zweiten Link rechts.

[Produktblatt BN&P  
DEMAARK Global Fonds](#)

[Wochenkommentar](#)

## „Strategische Unternehmensentwicklung – praktische Umsetzung“ ...

... lautete das Thema der 26. Vermögensverwalter-Veranstaltung im Dezember, die den insgesamt 340 Gästen in München und Frankfurt wieder Vorträge von drei ausgewiesenen Experten, anregende Diskussionen sowie umfangreiches Networking bot. Nachstehend die Kernaussagen der Vortragenden, deren Vorträge Sie unter den Links finden.

Hans-Jürgen Dannheisig von Kommalpha referierte zu **Kernkompetenzen**:

- Vermögensverwalter als Unternehmer kommen um die klare Definition ihrer Kernkompetenzen nicht herum.
- Wissen/ Fachkenntnisse sind ein wesentlicher Bestandteil der differenzierenden Merkmale von Vermögensverwaltern.
- Die Definition von Kernkompetenzen ist eine Arbeit, die der Vermögensverwalter weder einkaufen noch delegieren sollte.
- Kernkompetenzen sind nur dann etwas wert, wenn sie von bestehenden und potenziellen zukünftigen Kunden auch wahrgenommen werden.

[Kernkompetenzen](#)



Michael Lischka von Redoux Corporate Culture Consultants besetzte das Thema **Kundenvertrauen:**

[Kundenvertrauen](#)

- In einem Markt mit vergleichbaren Produkten ist Verstehen der letzte echte Wettbewerbsvorteil.
- Dieses Verstehen muß nachgewiesen werden, Vertrauen folgt dem Verstehen.
- Vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit mit dem Kunden rechnet sich langfristig besser als ständige kurzfristige Neuakquise.

Thomas Kronenberger (Kronenberger Consulting) sprach über **Empfehlungsmarketing:**

[Empfehlungsmarketing](#)

- Erfolg ist planbar.
- Empfehlungsmarketing JETZT, wer nichts tut hat bereits verloren.
- 3 Kartentechnik: Ich überreiche immer von Hand zu Hand 3 meiner Visitenkarten. Eine für den Kunden, eine für sein Büro/ Assistenz/ Ehefrau und eine für einen guten Freund/ Geschäftspartner zur Empfehlung.
- Niemand ist empört, wenn ich ihn auf eine Weiterempfehlung anspreche. Im Gegenteil, 18% sind gerne für mich aktiv und gehen es an.
- Jährlich bis zu 10% Wachstum ohne Kosten, durch die konsequente Ansprache von Bestandskunden zum Thema: „Empfehlen Sie mich doch bitte weiter“.

**Save the Date!** Bitte merken Sie sich die Termine für die nächste Veranstaltung schon jetzt vor:

**2. März 2010 in München und**

**4. März 2010 in Frankfurt**

Wer bereits in der Vergangenheit dabei war, erhält natürlich automatisch eine Einladung, alle anderen Interessenten können sich gern bei uns per Mail vormerken lassen.

## **Rendite rauf und Risiko runter ....**

... der **Portfolio Simulator** der Frankfurter TRYCON G.C.M. AG zeigt, dass beides gleichzeitig möglich ist. Bei der Simulation wird das Zusammenspiel verschiedener Anlageklassen mit der TRYCON-Managed-Futures-Strategie erlebbar - sofort ist eine Auswertung als Chart sowie in Form von Rendite- und Risikokennzahlen für den Nutzer sichtbar.

[Portfolio Simulator](#)

Der kleine aber feine Vermögensverwalter argumentiert, dass für langfristigen Anlageerfolg die Zusammensetzung eines Portfolios bedeutender ist als der Versuch eines idealen Timings in den einzelnen Anlageklassen – genau hier hilft die Simulation.

Angst vor Technik? Keine Sorge, das Tool ist so einfach wie möglich und nur so kompliziert wie nötig gestaltet worden – Simulationen lassen sich innerhalb weniger Augenblicke durchführen, und deren Ergebnisse können wichtige Grundlagen für künftige Investmententscheidungen darstellen. Nebenstehend der Link zu dieser Anwendung.

Die breit diversifizierte TRYCON Managed-Futures-Strategie entwickelt sich weitgehend unabhängig von Aktien, Anleihen und Konjunktur. Damit eignet sie sich sehr gut zur Ergänzung vieler Portfolios. Sie wird auch in einem Luxemburger Teil-II-Fonds umgesetzt, über den wir Sie auf Nachfrage auch gern im Detail informieren – ein kurzer Anruf oder eine Email genügen.



## Ihre Ansprechpartner

### Sven Hoppenhöft

Tel. +49 69 21 61 - 14 76

[sven.hoppenhoeft@hauck-aufhaeuser.de](mailto:sven.hoppenhoeft@hauck-aufhaeuser.de)



### Thomas Reinhold

Tel. +49 40 450 63 42 - 30 17

[thomas.reinhold@hauck-aufhaeuser.de](mailto:thomas.reinhold@hauck-aufhaeuser.de)



Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA  
KGF Unabhängige Vermögensverwalter  
[uvv-vu@hauck-aufhaeuser.de](mailto:uvv-vu@hauck-aufhaeuser.de)  
[www.hauck-aufhaeuser.de](http://www.hauck-aufhaeuser.de)

Kaiserstraße 24  
60311 Frankfurt am Main  
Tel. +49 69 21 61 - 14 76  
Fax +49 69 21 61 - 16 10

Harvestehuder Weg 48  
20149 Hamburg  
Tel. +49 40 450 63 42 - 30 17  
Fax +49 40 450 63 42 - 30 20

Weitere Informationen zu unseren Partnern  
im Fondsgeschäft und ihren Anlagestrategien  
finden Sie auch im Internet unter  
[www.markt-der-fondsdeen.de](http://www.markt-der-fondsdeen.de)

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Angaben dienen ausschließlich der Information. Sie wurden sorgfältig recherchiert; dennoch können wir für ihre Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität keine Gewähr übernehmen. Einzelne Angaben können sich insbesondere durch Zeitablauf oder infolge von gesetzlichen Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Sofern Aussagen über Renditen, Kursgewinne oder sonstige Vermögenszuwächse getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt wir keine Haftung übernehmen. Soweit steuerliche oder rechtliche Belange berührt werden, sollten diese mit einem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt erörtert werden.