



Information nur für Vermittler in Deutschland

Vertriebsnews

Freitag, 3. März 2023

Die Momentaufnahme

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Sie erinnern sich bestimmt noch an die «traurigen» Performance-Zahlen per 31. Dezember 2022. Ein enttäuschender Anblick. Wir beneiden Sie nicht um die anstrengenden Gespräche, die Sie zu Jahresbeginn mit einigen Kunden geführt haben. Aber es ging um eine Momentaufnahme. Vielleicht gibt es in diesen Tagen, nur zwei Monate nach den Jahresauszügen, wieder einen Grund für Sie, initiativ mit Kunden zu sprechen.

Aktuell müssen wir zwischen den Strategien stark unterscheiden. So steht die aktienorientierte **Strategie F** mit + 3,5 % seit Jahresbeginn gut da. Besonders ist aber, dass die Verluste auf 12-Monatssicht von - 15,8 % (01.01. – 31.12.2022) auf nur noch - 3,0 % (01.03.2022 – 28.02.2023) reduziert werden konnten.

Die rentenorientierte **Strategie S** hat in diesem Jahr + 1,3 % erwirtschaftet (aktuell 62,1 % Rentenfonds-Anteil). Dagegen konnten die Verluste auf 12-Monatssicht von - 15,4 % (01.01. – 31.12.2022) auf nur - 8,4 % (01.03.2022 – 28.02.2023) also nicht so stark gesenkt werden.

Woran kann das liegen?

Durch die massiven Zinssteigerungen im letzten Jahr sanken die Kurse von Rentenwerten deutlich. Zum Ende der jeweiligen Laufzeiten haben die Emittenten den Nominalwert der Papiere wieder zurückzuzahlen. Dann könnten die aktuellen Buchverluste wieder wettgemacht werden. Das Management von Laufzeiten der Rentenfonds hat gerade eine grosse Bedeutung, um die Ergebnisse zu verbessern. Die **Strategie W** ist vom Gesagten auch betroffen, allerdings nicht so stark, da der Rentenanteil nur 44,9 % beträgt.

Fazit: Alles bleibt eine Momentaufnahme. Natürlich tragen auch unsere Strategien Risiken. Auf diese weisen wir immer und auch hier hin. Risiken, auch die man nicht erwartet, stecken in allen Geldanlagen. Ein gewisses Auf und Ab muss man aushalten können. Richtig und wichtig ist der Blick auf das langfristige Ergebnis und die Fähigkeit, (Buch-)Verluste aussitzen zu können. Allerdings darf man sich auch Gedanken über die richtige Strategie zur richtigen Zeit machen. Das ist aber sehr individuell für jeden Kunden.

Schauen Sie sich die «Fakten» einfach selbst an unter www.schweizer-vermoegensdepot.ch.

EINLADUNG: Bleiben Sie informiert und neugierig. Dazu laden wir Sie zu unseren nächsten Webinaren ein. Inhalte und Anmeldung finden Sie [hier](#).

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen, sowie auf Ihre Fragen und Anregungen. Alle aktuellen Unterlagen finden Sie immer auf: www.schweizer-vermoegensdepot.ch.

Herzliche Grüsse aus Zürich
Ihre bank zweiplus ag



Roland Donder
Director, Head of Sales Germany
roland.donder@bankzweiplus.ch
T +49 (0)170 245 82 65



Oliver Honigmann
Director, Sales Manager Germany
oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
T +49 (0)151 414 584 37



Wir freuen uns auf
Ihren Besuch
an unserem Stand
Saal 12 | Nr. 22.

Kontakt

Für weitere Fragen erreichen Sie unser Service Line Team unter der E-Mail-Adresse:
ServiceLine@bankzweiplus.ch.

Hinweis: Die vorliegende Vertriebsnews dient ausschliesslich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland. **Die Kenntnissgabe an Privatkunden ist nicht erlaubt.** Die Fondsdepot Bank GmbH ist das zuführende Kreditinstitut in Deutschland. In dieser Eigenschaft nimmt sie die Eröffnungsunterlagen und sonstige Unterlagen von den unabhängigen Vermittlern entgegen, prüft diese auf Vollständigkeit und Plausibilität und übermittelt der bank zweiplus ag diese als Botin. Eine Prüfung der Eignung oder Angemessenheit der Anlage durch die Fondsdepot Bank GmbH erfolgt nicht. Die Anbahnung von Geschäften erfolgt ausschliesslich über die von der Fondsdepot Bank GmbH und der bank zweiplus ag unabhängigen Vermittler. Fondsdepot Bank GmbH, D-95025 Hof, T (09281) 7258-0, F (09281) 7258-46118, www.fondsdepotbank.de.

[Newsletter abbestellen](#)