

Diese Information ist eine Presseinformation und richtet sich darüber hinaus ausschließlich an Vertriebspartner und darf Kleinanlegern, potenziellen Kleinanlegern und professionellen Kunden nicht zur Kenntnis gebracht werden.

Pressemitteilung vom 7. Juni 2019

Sauren und die Augsburger Aktienbank starten mit einer einzigartigen personenbezogenen Vermögensverwaltung

Im Juli startet der Kölner Fondsspezialist Sauren eine gemeinsame Vermögensverwaltung mit der Augsburger Aktienbank. Damit ist es Beratern und Anlegern möglich, an dem bewährten personenbezogenen Investmentansatz von Sauren „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Fondsmanager“ im Rahmen einer Vermögensverwaltung zu partizipieren. Die drei modernen Multi-Asset-Strategien bieten Anlegern einen einfachen Zugang zu breit diversifizierten und aktiv verwalteten Portfolios mit unterschiedlichen Rendite/Risiko-Profilen - von "konservativ plus" über "ausgewogen" bis "dynamisch".

Gabriel von Canal, Generalbevollmächtigter der Augsburger Aktienbank, freut sich auf die gemeinsame Zusammenarbeit: „Mit Sauren konnten wir einen der bekanntesten und erfolgreichsten Fondspicker als Berater für unsere Vermögensverwaltung gewinnen. Wir sind überzeugt, dass Sauren mit dem neuen Angebot in der Vermögensverwaltung eine zentrale Rolle im Markt einnehmen kann.“ Auch Vermögensverwalter Eckhard Sauren blickt dem gemeinsamen Angebot mit Freude entgegen: „In den letzten 25 Jahren haben wir umfangreiche Erfahrung in der qualitativen Fondsanalyse aufgebaut – anfangs in einer Fonds-Vermögensverwaltung und später in unseren Dachfonds. Wir freuen uns, dieses gesammelte Know-How in eine einzigartige personenbezogene Vermögensverwaltung mit der Augsburger Aktienbank einzubringen.“

Der im Markt erkennbare Trend zur Vermittlung einer Fonds-Vermögensverwaltung, ist nicht zuletzt durch den immer weiter zunehmenden Dokumentations- und Verwaltungsaufwand bei der Vermittlung von Einzelfonds beeinflusst. So erhält Sauren vermehrt Anfragen von Beratern, die sich einen Zugang zu dem personenbezogenen Investmentansatz von Sauren über eine Vermögensverwaltung wünschen. Peter Buck, Vertriebsvorstand bei Sauren, erklärt: „Durch die Zusammenarbeit mit der Augsburger Aktienbank können wir unsere erfolgreiche Fondsmanager-Selektion nun im Rahmen einer Vermögensverwaltung anbieten und damit den spürbaren Bedarf unserer Kunden bedienen.“

Die Vermögensverwaltung mit Sauren wird erstmalig im Rahmen einer Roadshow der Augsburger Aktienbank in fünf deutschen Städten vorgestellt. Die genauen Termine sowie die Veranstaltungsorte können über die Internetseiten der Augsburger Aktienbank unter <https://www.aab.de/aabweb/partner/service/Roadshow2019> eingesehen werden. Interessierte Berater können Sie sich dort auch unmittelbar für die Roadshow und den Standort Ihrer Wahl anmelden.

Hinweis an die Redaktionen:

Über Sauren:

Die bereits seit mehr als 25 Jahre am Markt tätige und auf unabhängiges Investmentfonds-Research spezialisierte Sauren-Gruppe gilt als einer der Pioniere im Dachfondsmanagement und hat den personenbezogenen Investmentansatz entscheidend geprägt. Mit der Auflegung des Sauren Global Growth im März 1999 brachte die Sauren-Gruppe einen der ersten in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Dachfonds auf den Markt. Seit diesem Zeitpunkt wird das langjährig gesammelte Know-how der Fonds(manager)-analysen und Investmentideen im Management der hauseigenen Dachfonds erfolgreich umgesetzt. Das Haus Sauren nahm in der Vergangenheit mehrmals eine Vorreiterrolle in der Investmentbranche ein. So wurde im Dezember 2009 ein innovativer Absolute-Return-Dachfonds aufgelegt, der in die „neue Generation“ von Absolute-Return-Fonds investiert. Im Juli 2011 wurde mit dem Sauren Emerging Markets Balanced eine Vermögensverwaltungslösung für eine Investition in die Märkte der Schwellenländer aufgelegt. Die Sauren-Gruppe verwaltet per Anfang Mai 2019 ein Anlagevolumen in Höhe von rund 2 Milliarden Euro. Die Sauren Dachfonds können seit Auflegung nachhaltig überdurchschnittliche Wertentwicklungen und zahlreiche Auszeichnungen vorweisen. Für institutionelle Investoren werden im Bereich Asset Management sowie im Consulting weitere individuelle Dienstleistungen angeboten. Weitere Informationen sind auf www.sauren.de verfügbar.

Über die Augsburger Aktienbank

Die Augsburger Aktienbank wurde 1963 als filialloses Institut gegründet. Als flexibles, kundenorientiertes Haus forcierte die Bank schon früh den „Partnervertrieb“. Bis heute sind das Geschäft auf Distanz und die langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Seit 2002 gehört die Bank zu 100 % zum LVM Konzern. Seitdem hat sie sich zu einem der bundesweit bedeutendsten Abwicklungspartner für Vermögensverwalter und Finanzdienstleister entwickelt. Die AAB bietet neben traditionellen Bankprodukten das gesamte Spektrum an Fonds und Wertpapiere an. Als Schnittstelle zwischen KVGs und Vertriebsorganisationen konzentriert sie sich auf eine reibungslose Abwicklung. Partner profitieren von cleveren Strategien und wettbewerbsstarken Konditionen einer Vollbank. Unabhängigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit zeichnen die AAB aus. Die Bank hat rund 320.000 Kunden und verwahrt Wertpapiere im Wert von über 13 Milliarden Euro. Damit gehört die AAB zu den führenden Wertpapierhäusern in Süddeutschland.

Diese Information dient der Produktwerbung.

Diese Information stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf von Investmentfondsanteilen dar. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt. Verbindliche Grundlage für den Kauf eines Fonds sind die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen bzw. dem Verwaltungsreglement / der Satzung, der zuletzt veröffentlichte und geprüfte Jahresbericht und der letzte veröffentlichte ungeprüfte Halbjahresbericht, die in deutscher Sprache kostenlos bei der Sauren Fonds-Service AG, Postfach 10 28 54 in 50468 Köln (siehe auch www.sauren.de), erhältlich sind.

Diese Information ist eine Presseinformation und richtet sich darüber hinaus ausschließlich an Vertriebspartner und darf Kleinanlegern, potenziellen Kleinanlegern und professionellen Kunden nicht zur Kenntnis gebracht werden.