



Fürst Fugger Privatbank



# FFPB VERMÖGENSMANAGEMENT: MODERNE KOMPETENZ MIT SOLIDER TRADITION

**UNABHÄNGIG - SYSTEMATISCH - PERSÖNLICH - QUALITÄTSORIENTIERT**

Dr. Martin Fritz, Vorsitzender des Vorstands der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft, und Stefan Weiß, Direktor der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft, stehen für die Umsetzung der anspruchsvollen Werte der Bank.

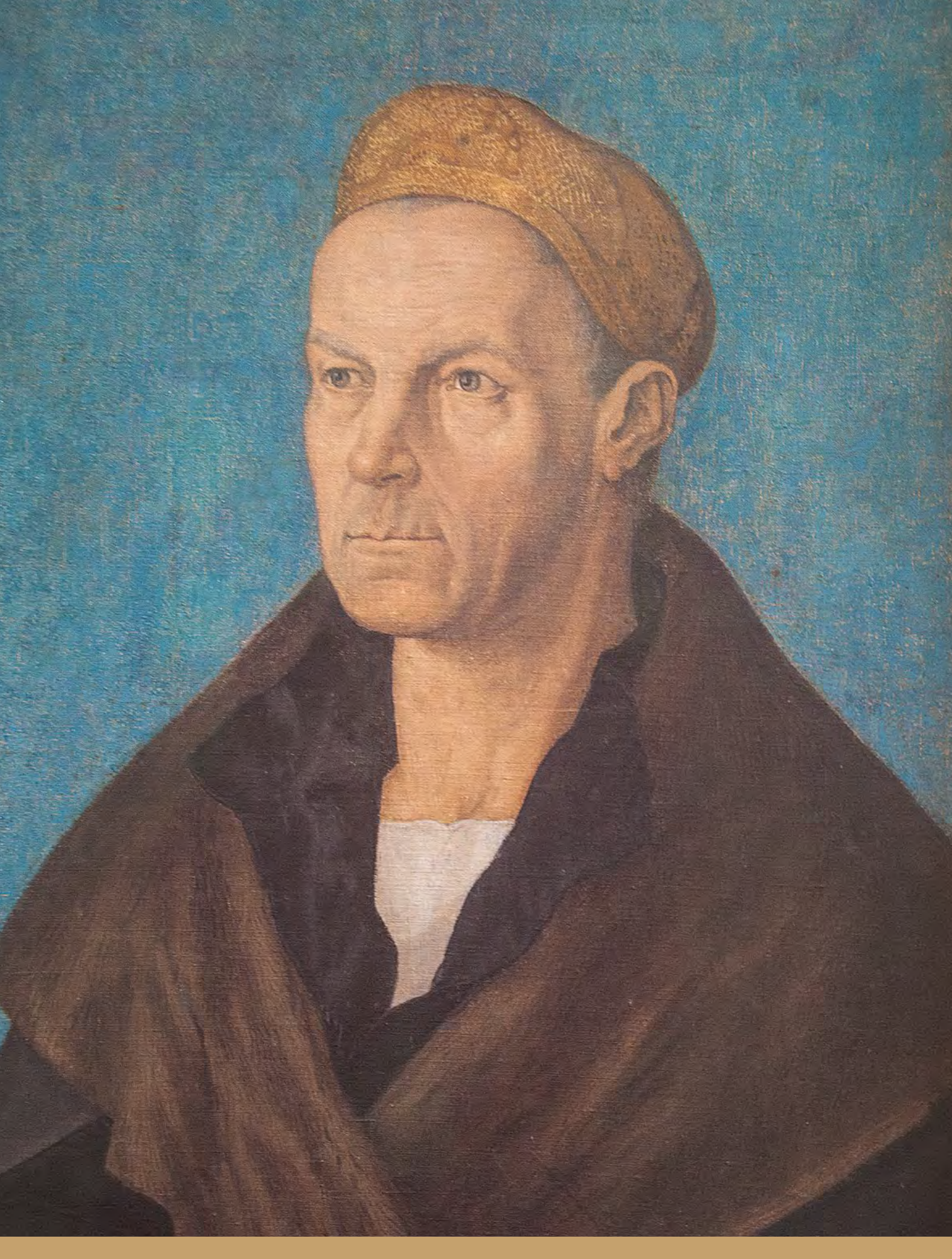
## IHRE ZIELE – UNSERE PRINZIPIEN

**Wer zusammen arbeitet, muss verstehen,  
wie sein Gegenüber denkt.**

Sie haben bestimmte Ziele für Ihre Anlage in Wertpapieren. Diese Anforderungen entstehen aus Ihrer Situation und aus Ihren Ansichten über Geld und Investieren und sind somit Ihre Vorgaben an uns. Letztlich sind Sie bereit, ein bestimmtes Risiko einzugehen und möchten dafür eine angemessene Rendite erwirtschaften.

Wir wollen Ihr Vermögensmanager sein. Die Verwaltung einer Wertpapieranlage sehen wir als Aufgabe und Arbeitsprozess. Unabhängigkeit, Objektivität, Transparenz und Verlässlichkeit sind Prinzipien für diese Tätigkeit. Wir sehen uns als konservativen und verlässlichen Dienstleister. Vermögensverwaltung ist das Gegenteil von Spekulation. Wir bemühen uns um Qualität bei unseren Anlageentscheidungen. Bei einer Wertpapieranlage gibt es bessere und schlechtere Zeiten. Eine kontinuierliche, solide und konsequente Methodik halten wir für den besten Weg, um langfristig positive Anlageergebnisse zu erzielen.

Entspricht unsere Denkweise und Sicht auf das Vermögensmanagement Ihren Vorstellungen? Dann freuen wir uns darauf, Partner zu werden.



## GESCHICHTE

**Die Fürst Fugger Privatbank führt die über 535 Jahre alte Tradition des Hauses Fugger weiter.**

**D**urch die Zunahme der Handelsgeschäfte und die zunehmende Internationalisierung wurden gegen Ende des 15. Jahrhunderts zunächst in Italien, dann aber auch in Deutschland Banken gegründet, um mit neuen Zahlungsmethoden Kaufprozesse zu vereinfachen. In Italien war das 1472 die „Banca Monte dei Paschi“ in Siena. In Deutschland wurde die „Bank des Ulrich Fugger“ im Jahr 1486 erstmals erwähnt. Die Tradition der Bank ist untrennbar mit den Entwicklungen des Unternehmens der Fugger verbunden und somit Teil deren imposanter Historie.

Jakob Fugger „der Reiche“, der gegen Ende des 15. Jahrhunderts die Geschäftsführung übernahm, baute das bis dahin konventionelle Regionalunternehmen innerhalb weniger Jahre zu einem europaweit agierenden Konzern des Textil-, Finanz- und Montansektors aus, der an allen wichtigen europäischen Handels- und Finanzplätzen mit Niederlassungen vertreten war. Die Aktivitäten reichten vom Orient bis nach Indien, der wieder entdeckten „Neuen Welt“ und Westafrika – der Beginn des deutschen Überseehandels. Ausdruck der dynamischen Entwicklung und des Erfolgs sind auch die zu Beginn des 16. Jahrhunderts in Augsburg errichteten Fuggerhäuser, ein Profanbau im Stil italienischer Renaissance als Stadtresidenz.

Auch politisch waren die Fugger aktiv. Für die päpstliche Kurie in Rom prägten Sie Münzen, übernahmen Geldtransfers für kirchliche Würdenträger und finanzierten den Ausbau der Macht der Habsburger Kaiser, von denen sie auch das Lilienwappen erhielten.

Unter Jakob Fuggers Nachfolger, seinem Neffen Anton Fugger, erreichte das Augsburger Unternehmen den höchsten Stand seines Gesellschaftsvermögens.

Mit den Erträgen aus den Handelsgeschäften erwarben die Fugger umfangreichen Grund- und Herrschaftsbesitz. Die Familie wandelte sich: aus Kaufleuten wurden Adelige, Diplomaten, Feldherren und Bischöfe mit wichtigen Positionen in Kirche und Reich. Mit Teilen ihres Vermögens wurden die Mitglieder der Familie Kunstmäzene oder gründeten Stiftungen, so auch die „Fuggerei“ in Augsburg, die älteste noch bestehende Sozialsiedlung der Welt. Die Substanz blieb erhalten und der Fortbestand wird generationsübergreifend von den Mitgliedern der Familie Fugger gewahrt.

Nachdem das Stammhaus in der Augsburger Maximilianstraße im 2. Weltkrieg nahezu vollständig zerstört wurde, gelang der Familie bis 1951 der vollumfängliche Wiederaufbau. Damit begann auch die neuerliche Geschichte der Bank. Zunächst als bayrisch-schwäbische Regionalbank mit Filialnetz etabliert, konzentrierte sich das Bankhaus nach der Übernahme durch die NÜRNBERGER Versicherungsgruppe Ende der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts auf das Privatkundengeschäft. Die Bank firmiert inzwischen als „Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft“ und ist neben ihrem Stammsitz in Augsburg noch mit Niederlassungen in Köln, Mannheim, München, Stuttgart und Nürnberg sowie einem bundesweiten Beraternetzwerk vertreten.



## DIE TRAGENDEN SÄULEN – FLEXIBLE NETZWERKE

**Was belastbar sein will, ist heute nicht mehr starr,  
sondern hochflexibel.**

Die Wirtschaft ist heute global. Eine Wertpapieranlage ist eine Teilhabe an der Entwicklung der weltweiten Ökonomie. Großunternehmen prägen oft das Bild dieser Wirtschaft. Wir schätzen es, klein zu sein, ein mittelständisches Unternehmen für den Mittelstand als Kunden. Das geht mit der Einsicht einher, nicht alles alleine und selbst machen zu müssen.

Die tragenden Säulen unserer Tätigkeit sind daher unsere Netzwerke mit unseren Partnern:

Unsere einzigen eigenen Produkte sind Vermögensverwaltungen, egal ob in einem Depot oder in einem Fonds. Um derart produktunabhängig sein zu können, greifen wir auf ein

Netzwerk an Anbietern zurück. Dazu zählen viele namhafte deutsche und internationale Investmenthäuser und Kapitalverwaltungsgesellschaften.

Unser Beraternetzwerk organisiert die Zusammenarbeit mit selbständigen Anlageberatern. So können wir in ganz Deutschland vertreten und auch in Ihrer Nähe präsent sein. Sie können unsere Anlagestrategien nicht nur in Depots direkt bei uns nutzen. Ein weiteres Netzwerk sind unsere Partnerbanken. Wir kooperieren mit Banken und Plattformen in Deutschland und der Schweiz, um für Ihre Anlage kostengünstige Depotführungen anbieten zu können.

Die vierte Säule ist unser technisches Netzwerk. Für die Anlageberatung, die Durchführung der Vermögensverwaltung und die Bereitstellung von Informationen und Daten nutzen wir die Fähigkeiten von namhaften IT-Häusern und Fintechs.

Als unser Kunde nutzen Sie alle diese Vernetzungen, auf denen unser Geschäftsmodell solide basiert.

## FÜR SIE VOR ORT – UNSER BERATERNETZWERK

**Digital ist nicht alles. Nähe zählt. Kunde und Berater im Dialog.**

Die Nähe zu unseren Kunden ist uns wichtig. Wir kooperieren deswegen bundesweit mit einigen hundert Partnern, die unter dem Dach unseres Hauses als Anlageberater tätig sind. Dieses dichte Netzwerk bietet unseren Kunden persönliche Nähe und den Zugang zu unseren Strategien und Anlagemöglichkeiten.

Unsere Netzwerkpartner sind selbständige Unternehmer, die in unsere Strukturen integriert sind und Sie in unserem Auftrag beraten und betreuen. Während andere Banken Filialen schließen, kommen wir so zu Ihnen und bieten Ihnen ein Netz an Anlaufstellen und Ansprechpartnern.

Unser Ansatz konsequenter Produktunabhängigkeit ermöglicht es vielen Beratern, ohne die branchenüblichen Vorgaben und Einschränkungen Anlagelösungen gezielt für individuelle Kundenvorgaben zu empfehlen.

Die ideale Größe als mittelständisches Unternehmen macht es möglich, durch den Kontakt zwischen unserem Beraternetzwerk und unseren Managementteams wichtige Informationen aktuell in die Anlagegespräche hineinzutragen.

Sie finden die regionalen Ansprechpartner unseres Beraternetzwerkes auf unserer Homepage.





## DIE BERATUNG – GRUNDLAGE FÜR ZIELGENAUES ANLEGEN

**Eine Wertpapieranlage kann nur so gut sein wie das Gespräch zuvor darüber.**

Eine Anlageberatung ist eine Kombination aus Neugier von beiden Seiten, dem Übersetzen aus dem Fachchinesisch, Fakten, einer manchmal enttäuschenden Ehrlichkeit, Transparenz und am Ende einem gemeinsamen Verständnis als Entscheidungsgrundlage. (Und danach ganz viel Dokumentation aufgrund von gesetzlichen Vorgaben.)

Unsere Berater wollen und sollen sich Zeit für Sie nehmen. Fragen Sie sie nach allem, was Sie zum Thema Geldanlagen interessiert. Bitte scheuen Sie sich nicht, nach sachlichen und fachlichen Hintergründen zu fragen. Nicht Sie müssen der Experte sein, sondern Ihr Gegenüber. Nutzen Sie sein Know-How. Und haken Sie ein, wenn Begriffe unklar bleiben. Jede Branche hat ihre Fachbegriffe und jeder Spezialist neigt

dazu, sie zu benutzen. Lassen Sie sich alles erklären, bis Sie sicher sind, dass Sie das Anlageumfeld und die Anlagestrategien wirklich einschätzen können. Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass wir genauso neugierig sein und auch nach einigen sehr persönlichen Angaben fragen müssen. Nur wenn Ihre Situation bekannt ist, kann eine Anlage darauf abgestimmt werden.

Eine Aufgabe der Beratung ist es, den Unterschied zwischen dem Wünschenswerten und dem Machbaren zu erklären. Es gibt kaum risikolose Renditen. In der Regel ist die Rendite einer Anlage die Prämie für das eingegangene Risiko. Hohe Renditen in Kombination mit niedrigem Risiko gibt es leider nicht seriös. Es ist besser, Sie werden bereits während der Beratung von der Realität etwas enttäuscht, als später davon eingeholt zu werden.

Das persönliche Gespräch und aktuelle Informationen sind entscheidende Faktoren für den Erfolg.

Enttäuschte Erwartungen und ein nervöser Ausstieg – oft zum Tiefststand einer Börsenbewegung – sind eine klassische Falle. Eine realistische Erwartungshaltung hinsichtlich von Schwankungen und Ergebnissen hilft dabei, die eigene Anlage auch in schwierigen Zeiten ruhiger zu beobachten und in besseren Zeiten noch dabei zu sein.

Die Individualität Ihres Bedarfs und die breite Auswahl an Anlagemöglichkeiten treffen sich zielsicher dann, wenn in der Beratung ein gemeinsames Verständnis erreicht wird, was zielführend ist. Es gibt hier kein gut oder schlecht, sondern nur ein passend oder unpassend.



## RESEARCH – BASISARBEIT FÜR IHRE GELDANLAGE

**Anlageentscheidungen bedürfen einer fundierten Grundlage.**

**G**rundlage jeder Entscheidung eines Portfoliomanagers ist ein umfangreiches Research. Diese sehr intensive Tätigkeit umfasst mehrere Themenbereiche:

Der Blick von oben richtet sich auf die Weltwirtschaft. Wir beobachten die konjunkturelle Entwicklung der verschiedenen Länder und Regionen, die vielen ökonomischen Indikatoren, die Daten der Zentralbanken, den Welthandel, die Nachfrage und das Angebot nach Rohstoffen und vieles mehr.

Ein zweiter Blick wird dann konkreter. Wie sehen die Daten und Perspektiven der verschiedenen Branchen aus? Wie schwanken die Währungen? Verbessert oder verschlechtert sich die Bonität der weltweiten Schuldner? Welche Qualität bieten die verschiedenen Investmentgesellschaften?

Nun der Blick von unten. Hier sind die einzelnen Anlageinstrumente selbst im Fokus. Wir sichten Daten zu einzelnen Unternehmen und deren Aktien sowie Anleihen. Unsere Datenbanken umfassen mehr als zehntausend Fonds von hunderterten von Investmentgesellschaften.

Hier können wir für Sie auch den Vorteil unserer Produktunabhängigkeit ausspielen: Weil wir ungebunden am Markt auftreten, kooperieren fast alle Gesellschaften gerne mit uns und damit mit unseren Anlegern. Ein Ergebnis davon ist unsere offene Fondsarchitektur. Unsere Fondsmasterliste umfasst einige hundert qualitätsgeprüfte Investmentfonds mit vielen unterschiedlichen Anlagesegmenten.



## PORTFOLIOMANAGEMENT – SO ENTSTEHT IHR DEPOT

### Die Auswahl aus einem Universum unendlicher Möglichkeiten.

Es gibt weltweit mehrere zehntausend Aktien und Anleihen. Nur einige davon finden sich letztlich in Ihrer Vermögensverwaltung wieder.

Das Grundraster für die Zusammensetzung ist das Chance-Risiko-Profil, das Sie uns als Anleger vorgegeben haben. Diese allgemeine Vorgabe übersetzen wir in Kurs-, Bonitäts-, Währungs- und Zinsrisiken und in die andere Seite der Risikomedaille, den entsprechenden Anlagechancen. Die Chancen entsprechen immer den Risiken, der Kapitalmarkt schenkt niemandem etwas.

Die Vorselektion unserer bereits vorgestellten Researchmethoden versucht, erfolgsversprechende Titel – Aktien wie Anleihen – zu identifizieren, die zu Ihrem Profil passen. Im Ergebnis entsteht eine Depotzusammensetzung, immer im Zusammenspiel von Streuung und Schwerpunktsetzung.

Der letzte Schritt ist das Timing. Viele Fachleute sagen, Timing würde gar keine Rolle spielen, man müsse einfach kaufen und lang genug warten. Diese Aussage hat zum Teil recht. In den letzten Jahren ist jedoch die Welt der Kapitalmärkte als Projektion von Politik, Wirtschaft und Stimmungen immer sprunghafter und komplexer geworden. Deswegen versuchen wir immer festzustellen, ob zu einem Anlageinstrument Timing passt oder ob es eine langfristige Basisanlage sein soll. Und wir überprüfen laufend, ob das auch so bleiben kann.

Wir bieten Ihnen unsere Wertpapiervermögensverwaltung mit vielen Strategien (defensiv, ausgewogen oder offensiv gestaltet) und zusätzlich bei mehreren Depotbanken an:

- Klassische Portfolioverwaltung mit Depotführung bei der Comdirect ab 50.000 Euro,
- Klassische Vermögensverwaltung mit Depotführung bei uns oder bei der Sankt Galler Kantonalbank ab 250.000 Euro, auf Wunsch auch mit Berücksichtigung von ESG-Kriterien,
- ETF-Vermögensverwaltung mit Depotführung bei uns.





## FONDSMANAGEMENT – EIN DEPOT FÜR VIELE

**Lege nicht alle Eier in einen Korb.**

Investmentfonds sind entstanden, um ein größtmögliches Maß an Streuung zu erreichen. Wir haben dieses Konzept noch weiter geführt: Unsere Dachfonds-Vermögensverwaltungen kombinieren ein Bündel von Fonds. Ein Dachfonds verteilt so eine Anlage auf hunderte von Aktien und Anleihen. Vergleichsweise liegen in einem Vermögensverwaltungsdepot in der Regel zwischen 15 und 30 Einzeltitel. Wir haben 30 Jahre Erfahrung im Fondsmanagement gesammelt und bieten sowohl Dachfonds als auch Fondsvermögensverwaltungen oder von uns gemanagte Investmentfonds an.

Grundsätzlich kann ein Fondsansatz die markttypischen Schwankungen dämpfen. Die Ausschläge einzelner Titel oder die Bewegungen von Vermögensverwaltungen, die ja Schwerpunkte setzen wollen, fallen größer aus als dies im Fondsmanagement meist der Fall ist. Das gilt in beide Richtungen, nach oben wie nach unten.

Unser Fondsmanagement bietet zwei einfache Wege, um global gestreut zu investieren:

- Mit einer auf möglichst breite Anlagestreuung ausgerichteten Dachfondsstrategie nutzen Sie gleichzeitig mehrere Anlageklassen (wie Aktien, Anleihen, Gold etc.). Wir passen die Gewichtung der Anlageklassen je nach Marktsituation an.
- Umgekehrt setzt ein Wertpapierfonds einen klaren Anlagepunkt und fokussiert das Investment auf eine bestimmte Anzahl an Aktien oder Anleihen, je nach Strategie.

## UNSERE QUALITÄT – DER BLICK VON AUSSEN AUF UNSERE ARBEIT

Mehrere Ratinginstitute bewerten unsere Arbeit als Vermögensmanager.

Externe Ratings können bei der Einschätzung helfen, wo man steht. Es gibt dabei zwei Betrachtungsweisen. Die eine bewertet kurzfristige Wertentwicklungen und vergleicht sie. Dabei misst man Glück, Pech und Zufall mit. Der andere Ansatz beurteilt die Qualität des Managementansatzes selbst. Hier liegt der Fokus auf Arbeitsweise, Prinzipien, Methoden und Anlagephilosophie. Das misst die Leistung, die wir unseren Anlegern bieten.

Die meisten dieser Ratings beobachten uns und unsere Wettbewerber seit (oft vielen) Jahren. Wichtig ist für uns, dass die Klassifikation unserer Arbeit – also unseres Vermögensmanagements – über lange Zeiträume konstant hoch war und ist. Das gibt Ihnen und uns die Gewissheit, dass nicht einige Zufallstreffer, sondern eine nachhaltig vorhandene Qualität unserer Dienstleistung als Grundlage einer Zusammenarbeit gegeben ist.

Das Handelsblatt publiziert seit langem die Analyse der „Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“. Mit „summa cum laude“ erreichen wir regelmäßig eine Spitzenbewertung.

Im Auftrag von FOCUS-MONEY und ntv testete das Institut für Vermögensaufbau die Qualität der Beratung vermögender Bankkunden. Sein Urteil: Herausragende Vermögensverwaltung.

Das Vertrauen unserer Kunden in unsere Beratung und unsere Produkte hat für uns eine herausragende Bedeutung. Dass unser Ansatz erfolgreich ist und wir unseren Kunden sowohl hervorragende Produkte als auch einen guten Service bieten, bestätigt uns eine neutrale Kundenbefragung. Eine von der WirtschaftsWoche beauftragte Umfrage bestätigt der Fürst Fugger Privatbank ein „sehr hohes Kundenvertrauen“. Seit elf Jahren erstellt ServiceValue im Auftrag der WirtschaftsWoche dieses Vertrauensranking.

Der Private Banking-Bankentest der „Welt“, durchgeführt vom Deutschen Institut für Bankentests, sieht uns aktuell als beste Bank für vermögende Anleger in Bayern an. Wir bemühen uns natürlich genauso intensiv und gerne um unsere Kunden außerhalb unseres bayerischen Stammlandes.





# Fürst Fugger Privatbank

**FÜRST FUGGER PRIVATBANK AKTIENGESELLSCHAFT**  
**MAXIMILIANSTRASSE 38 | 86150 AUGSBURG | TELEFON 0821 32 01 - 111**

**Mehr Informationen unter [www.fuggerbank.de](http://www.fuggerbank.de)**

FFPB360\_202503