

GEGEN DEN STROM EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

2013 war ein enorm spannendes Jahr – in der Politik, in der Wirtschaft, auf dem Kapitalmarkt und auch bei uns. Dank des Vertrauens, das Sie als unsere Kunden und Partner in uns gesetzt haben, dürfen wir nun auf ein erfolgreiches Jahr zurück und äußerst optimistisch auf das begonnene Jahr 2014 voraus schauen. Vielen Dank!

Als erwachsener, selbstständig denkender Mensch sind Sie aus dem Alter heraus, in dem das Urteil der Clique maßgeblich war: Die „richtige“ Klamotten-Marke, die angesagteste Frisur, das liegt alles hinter uns. Oder doch nicht? Zielt vielleicht ein angebissener Apfel Ihr Smartphone, weil es so cool und innovativ ist? Haben Sie sich trotz bekannter Pannenstatistik und sensationeller Preise gegen die Autobauer aus Fernost und für eine prestigeträchtigere Automarke entschieden?

Wir gestehen es uns nicht gern ein, aber niemand kann sich innerhalb eines sozialen Gefüges Moden, Trends und Zeitgeist völlig entziehen. Wir fühlen uns sicher, geachtet und müssen keine anstrengenden Entscheidungen fällen, wenn wir mit dem Strom schwimmen. Natürlich ist Individualität ein großer Wert an sich. Aber nur innerhalb des – mittlerweile weit gestreckten – Rahmens der Konformität.

Trends und Moden entstehen meist in Subkulturen, werden aber auch von Unternehmen über Werbung, Medien und soziale Netzwerke nach ihren Interessen gesteuert. Ein Beispiel ist das Modewort „ganzheitlich“: Jede Bank und Sparkasse wirbt jetzt mit ihrer ganzheitlichen Anlageberatung und da schwingt so viel Positives mit, dass der Kunde glatt übersehen könnte, dass hier eigentlich eine Selbstverständlichkeit angepriesen wird.

Denn der Kunde braucht keine Ansammlung von Finanzprodukten, die das Institut gerade an den Markt bringen will. Sondern Produkte, die in ihrer Gewichtung und Korrelation zu seinen Anlagebedürfnissen und seinem Anlagehorizont passen. Im besten Falle kommen bei einer „ganzheitlichen“ – also versierten, kundenorientierten – Beratung auch passende Produkte jenseits des Mainstreams auf den Tisch, Produkte wie PATIO Direkt Eins.

Problematisch ist hingegen, wenn sich Anleger von Moden bei der Kapitalanlage hinwegreißen lassen. Wenn sich das Interesse sehr vieler Anleger auf ein Produkt oder einen Markt konzentriert, immer mehr auf den Zug aufspringen und die stetig wachsende Nachfrage zu einer Blasenbildung führt. Auf Seite 2 in unserem Thema des Monats beleuchten wir, ob wir so etwas gerade auf den Immobilienmärkten der deutschen Ballungsgebiete sehen.

In diesem Sinne: Öfter mal gegen den Strom schwimmen.

Seien Sie willkommen zur neunten Ausgabe der PATIO Direkt News. Willkommen in unserer Welt!

Für 2014 wünschen wir Ihnen alles Gute, insbesondere Zufriedenheit, Gesundheit und Erfolg!

Ihr Thomas Esterl
Geschäftsführer
PATIO Direkt
Emissionsgesellschaft



Editorial	S.1
Thema des Monats	S.2
Zinskommentar	S.2
Marktkommentar	S.3
News	S.3
PATIO Direkt Akademie	S.3
PATIO Direkt Check-In	S.4
Kontaktformular	S.4

PATIO Direkt Eins. Zinsstark bis zum Ziel. Die Kapitalanlage mit Treuebonus.

PATIO Direkt Eins ist maßgeschneidert für Anleger, die eine überdurchschnittliche, feste Verzinsung erzielen möchten. Denn nur so hat das Geld eine Chance auf stattliches Wachstum trotz Inflation und Abgeltungsteuer. PATIO Direkt Eins ist die neue Zinsstärke für Mitdenker.

Die Quelle der Zinsstärke

Wie ist die Zinsstärke von PATIO Direkt Eins möglich? PATIO Direkt Eins ist unabhängig und hat Zugang zu herausragenden Vermögensverwaltern und Asset-Managern, denen anspruchsvolle Großanleger vertrauen. Mit ihnen investiert PATIO Direkt Eins und kann – dank hoher Erträge und einer schlanken Kostenstruktur – eine feste Verzinsung mit außergewöhnlichen Konditionen bieten.

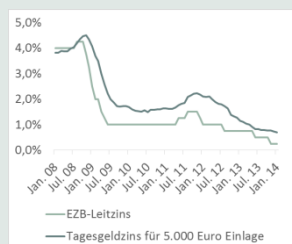
Sie haben Fragen zu PATIO Direkt Eins? Rufen Sie uns an.

Service-Telefon +49 30 20 64 66 73
(Festnetz Deutschland, normale Gesprächsgebühren)

DISCLAIMER

Diese Kundeninformation enthält nicht alle Angaben, die für eine Anlageentscheidung notwendig sind. Grundlage für die Investition ist ausschließlich das jeweilige Emissionsexposé mit den dort beschriebenen Chancen und Risiken, das bei der PATIO Direkt Emissionsgesellschaft mbH, Potsdamer Platz, Erna-Berger-Straße 1, 10117 Berlin zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten wird.

DEUTLICHE WORTE ZINSKOMMENTAR



EZB-Chef Mario Draghi betonte nach der Sitzung des EZB-Rates am 9. Januar „sehr deutlich“, dass die Geldpolitik „in hohem Maße konjunkturstimulierend“ bleiben werde. Die Zentralbank beließ ihren Leitzins zwar bei 0,25 %, doch Draghis deutliche Worte ließen den Euro nachgeben. Die Gemeinschaftswährung sank am selbigen Nachmittag bis auf ein Tagestief von 1,3549 US-Dollar.

Draghi begründete die Haltung der EZB damit, dass ungeachtet einer langsamen Wirtschaftserholung immer noch zahlreiche Risiken vorhanden seien. Verknappte sich das Angebot auf dem Geldmarkt oder nähme der Inflationsdruck weiter ab, sehe er weiteren Handlungsbedarf. Der EZB-Rat habe bereits verschiedene Maßnahmen diskutiert. Einige Experten gehen bereits von einer weiteren Zinssenkung und zusätzlichen Liquiditätsmaßnahmen in den nächsten Monaten aus, andere erwarten eine strikte „Forward Guidance“, also ein stärkeres Bekenntnis zu einem Verzicht auf Zinserhöhungen. Auch Strafzinsen für Banken wären denkbar.

Im Dezember lag die Inflationsrate in den Euro-Ländern mit 0,8 % erneut deutlich unter dem von den Währungshütern als stabil betrachteten Niveau von knapp 2 %. Auch Deflation hemmt die Märkte, denn bei sinkenden Preisen investieren Unternehmen weniger und Konsumentscheidungen werden verschoben.

Ausblick

Die EZB hat sich erneut auf ein anhaltend niedriges Zinsniveau festgelegt. In den nächsten Monaten ist eher eine weitere Zinssenkung als eine -erhöhung zu erwarten. Geben die Banken die Konditionen nicht an ihre Kunden weiter, so dass sich die Liquidität am Geldmarkt weiter verknappert, drohen sogar Strafzinsen für Banken. Im Dezember notierte der Durchschnittszins auf eine Tagesgeldanlage von EUR 5.000 nur noch bei 0,7 % p.a., der Spitzenzinssatz nähert sich der Marke von 1,40 %, erstmals unter 1,5 % p.a. bei 1,47 % p.a.



DIE SEHNSUCHT DES HÖHLENMENSCHEN THEMA DES MONATS

Wenn ein Investmentthema von der Boulevardpresse aufgegriffen wird, ist das für viele Marktteilnehmer ein starkes Indiz dafür, dass ein Trend heiß gelaufen ist. Jüngst widmete sich Deutschlands Boulevard-Blatt Nr. 1 angesichts hoher Mieten und niedriger Zinsen dem deutschen Immobilienmarkt und beriet beim „Hauskauf ohne Eigenkapital“. Ist das der Hinweis, dass der Immobilienboom zur Blase wird?

Tatsächlich sind nicht nur die Mieten gestiegen, sondern seit 2010 auch – und zwar in oftmals stärkerem Maße – die Immobilienpreise. Als Preistreiber in 12 bis 15 Großstädten und einigen kleineren Hochschulstandorten gelten steigende Jobzahlen und Reallohne – der Finanz- und Wirtschaftskrise zum Trotz. Die Häuserpreise im Rest der Republik stiegen hingegen nur so stark wie die Inflation. Und die Boomstädte wachsen weiter, während das Wohnraumangebot auf die Schnelle nicht ausgeweitet werden kann.

Die Preise in den städtischen Wohnungsmärkten seien 5 bis 10 % überbewertet, urteilt die Deutsche Bundesbank in einem ihrer letzten Monatsberichte. München, Hamburg oder Berlin liegen schon eher bei 20 %. Es sei ein Niveau erreicht, das sich "fundamental nur noch schwer rechtfertigen" lasse. Die Bundesbanker wollen ihre Bestandsaufnahme gleichwohl nicht als Blase interpretiert wissen: Der deutsche Wohnmarkt sei stark differenziert, und unweit der besonders nachgefragten Metropolen liegen Landstriche mit stagnierenden oder gar fallenden Preisen. Das sehen auch andere Experten so. Gegen eine Immobilienpreisblase spreche auch die Kreditvergabe: Trotz der historisch niedrigen Zinsen sei keine massive Ausweitung bei den Hypothekenkrediten zu sehen.

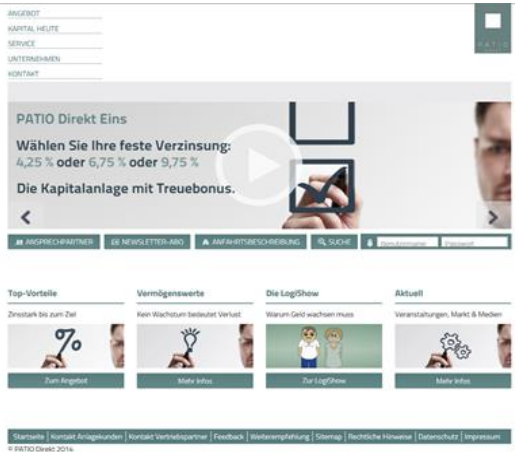
Allerdings ist der Beginn einer Blase erst hinterher zu bestimmen. Eine Überhitzung droht, wenn angesichts steigender Preise viele Marktteilnehmer meinen, eben-

falls noch kaufen zu müssen: Sei es aus Gier, Angst oder der Sehnsucht nach einem sicheren Zuhause. Oft ist es eine Mischung: Andere Kapitalanlagen bringen kaum Rendite, die niedrigen Zinsen locken, lieber ins eigene Häuschen zu investieren und Inflationsängste lassen nach „Betongold“ greifen.

Die Experten mögen der Ansicht sein, die Überhitzung in einigen Teilmärkten stelle keine Gefahr für die Gesamtwirtschaft dar. Für den einzelnen Immobilienkäufer in einer stark nachgefragten Region kann diese Gefahr dennoch bestehen. Kommt es zum regionalen Preisverfall, führen nicht nur Schicksalsschläge wie Scheidung oder Berufsunfähigkeit zu einer Bedrohung der Existenz: Insbesondere die langfristig zu erwartenden, stark steigenden Zinsen stellen ein Risiko dar. Renditeobjekte werden dann schnell zum Verlustbringer und Eigenheime zu einer wirtschaftlichen Belastung, die Rücklagen aufzehrt statt aufbaut.

Angst ist ein schlechter Berater, atavistische Sehnsüchte nach einer sicheren Höhle ebenso. Und so gehört auch die Wunschimobilie im Rahmen einer nüchternen Finanzplanung auf den Prüfstand. Fragen Sie nach den zugrundeliegenden Motiven. Denn der Höhlenmensch in uns schert sich nicht um die Portfoliotheorie und das Risiko für die Eier im Korb. Wer sich für ein Renditeobjekt interessiert, denkt an Mieterträge, Sicherheit und Inflationsschutz. Wer aber eine Immobilie zur Kapitalanlage sucht, besitzt in der Regel schon ein eigenes Haus. Braucht das Anlageportfolio also wirklich noch eine Immobilie? Sind über-teuerte Häuser wirklich inflations-sicher? Und geht es bei den Mieten nicht vor allem um den Wunsch nach einem sicheren, kalkulierbaren Liquiditätszufluss?

Wer sich diesen Fragen ehrlich stellt, wird feststellen, dass es Alternativen zum Immobilienkauf gibt, die regelmäßige, gut verzinsten Erträge liefern. Wer mit einer Festzinsanlage in PATIO Direkt Eins seine Rendite aus einem breiten Spektrum hochprofessioneller Kapitalanlagen erwirtschaftet, muss auch nicht die Sorge haben, dass gleich alle Eier zu Bruch gehen, wenn einer der Körbe mal aus dem Gleichgewicht gerät.



NEUES PORTAL FÜR GESCHÄFTSPARTNER NEWS

2014: Neues PATIO Direkt Geschäftspartnerportal
Der Kontakt und Austausch zwischen Kunden und Mitarbeitern oder Partnern ist für einen nachhaltigen Erfolg aller entscheidend. Deshalb baut PATIO Direkt ihren Web-Auftritt weiter aus und wird 2014 ein neues Portal für Geschäftspartner anbieten.

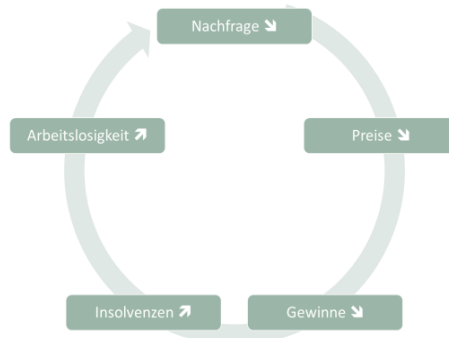
Jede Information über etwaige Wünsche, Probleme und Absprachen der Kunden soll für die zuständigen Mitarbeiter und Partner zentral verfügbar sein. Er erhält jederzeit geschützten Zugriff auf seine individuellen Verträge, Umsatzzahlen und vieles mehr. Der Aufbau der Seiten ist für Tablets (z.B. iPad) und Smartphones (z.B. iPhone) optimiert und ist auf der Höhe der Zeit. Die einzelnen Bereiche sind in Reitern organisiert, die sich beliebig ein- und ausblenden lassen.

Hier ein Auszug der vorgesehenen Daten:

- Begrüßungsseite mit aktuellen Informationen
- die letzten Ereignisse der Kunden des Geschäftspartners
- Übersicht über alle Kunden und Verträge des Partners
- integrierte Kundenakte mit kompletter Historie und allen Dokumenten
- Posteingang: Download von Provisionsabrechnungen, Bearbeitungsaufträgen und persönlichen Meldungen

Umfassende Informationen zu Kunden und Produkten stehen dem Partner damit tagesaktuell und übersichtlich zur Verfügung. So können Partner die Verwaltung ihrer Kunden effizient gestalten und sich optimal auf ihre Kernkompetenz konzentrieren: Die versierte Betreuung ihrer Kunden.

Deflationsspirale



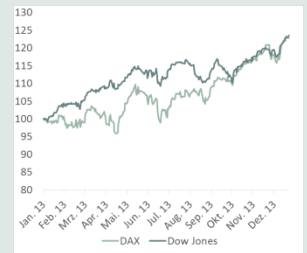
DEFLATION PATIO DIREKT AKADEMIE

In Deutschland geht meist die Inflationsangst um, aber auch das Gegenteil, die Deflation, ist nicht besser. Deflation (lat. Abschwellung) steht für immer weiter sinkende Preise, während Inflation die Verteuerung der Waren und Güter beschreibt. Deflation droht z.B. als Folge einer zu restriktiven Geldpolitik der Zentralbank. Aber auch wenn durch hohe Importüberschüsse große Geldmengen in das Exportland abfließen oder wenn durch Überproduktion das Güterangebot die Nachfrage übersteigt.

Weil bei sinkenden Preisen Geld immer wertvoller wird, haben Konsumenten einen Anreiz ihr Geld zu behalten. Wer heute nicht kaufen muss, wartet bis die Preise noch weiter gefallen sind. Auch Unternehmen schieben Investitionen auf die lange Bank. Denn zum einen werden Schulden immer teurer, zum anderen fürchten die Unternehmen sinkende Gewinne, weil sie aufgrund der sinkenden Nachfrage ihre eigenen Preise nach unten anpassen müssen. Nicht jedes Unternehmen kann sich das leisten, Sanktionierungsfälle und Insolvenzen sind die Folge. Wird die Deflation nicht durch geeignete geldpolitische Maßnahmen aufgehalten, setzt eine Abwärtsspirale ein: Sinkende Preise führen zu abnehmender Nachfrage, diese zu sinkenden Gewinnen bzw. Verlusten. Die Arbeitslosigkeit steigt, die Nachfrage nimmt noch weiter ab, der Preisdruck nimmt weiter zu.

Als geldpolitische Maßnahmen gegen eine Deflation werden Zinssenkung oder gar eine Erhöhung der Geldmenge eingesetzt. Hinzu kommt eine nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik, die durch Ausgaben- und Konjunkturprogramme die Wirtschaft in Schwung halten soll. Das bleibt nicht ohne Folgen: Es droht Inflation und die Staatsverschuldung steigt massiv.

FED ÜBERRASCHT MARKTKOMMENTAR



Während im Dezember Aktien ihren Aufwärtsweg fortsetzten, entwickelten sich die Anleihemärkte eher negativ. Die allgemeine Markterwartung war zuvor, dass die FED im Verlauf des ersten Quartals 2014 beginnen würde, den Geldmengenzufluss zu bremsen. Aufgrund positiver Wirtschaftsdaten im November und Anfang Dezember, überraschte die FED jedoch mit der Bekanntmachung, die monatlichen Zuflüsse bereits ab Januar 2014 von USD 85 Mrd. auf USD 75 Mrd. zu senken. Des Weiteren beabsichtige sie, die durchschnittlichen Zinssätze auf Niveau zu halten. So wurden die Prognosen der Median-FED funds-Rates für Ende 2015 und 2016 um 0,25 % auf 0,75 % bzw. 1,75 % reduziert. Die Aktienmärkte reagierten positiv und die optimistische Stimmung verstärkte sich noch durch sich verbessernde Konjunkturdaten.

Auch global sorgten überraschend gute Wirtschaftsdaten für eine weitere Unterstützung der internationalen Märkte. Während des Monats stieg der FTSE Welt Aktien Index 1,9 % in lokaler Währung (0,7 % in Euro), Japan stieg 3,4 % (-0,5 % in Euro), während der YEN aufgrund Erwartungen über zusätzlichen Geldmengenzufluss durch die Bank of Japan in 2014 schwächer wurde. Der US Markt stieg um 2,7 % (1,5 % in Euro) während UK um 1,6 % (1,5 % in Euro) anstieg. Die Entwicklungsmärkte fielen dagegen um -1,0 % (-2,6 % in Euro) aufgrund der befürchteten Konsequenzen eines gebremsten Geldmittelzuflusses der FED und damit verbundener höherer Anleiherenditen.

Globale Anleiherenditen konnten aufgrund der früher als erwarteten Reduktion der Geldmittel und der besseren wirtschaftlichen Daten zulegen. Anleihen der Eurozone fielen -0,9 %, während in Deutschland die 10-Jahres-Renditen auf 1,93 % anstiegen. Italienische 10-Jahres-Renditen beendeten den Monat bei 4,11 % und Spanische bei 4,18 %.

Ihr Roger Gut
Chairman of the Board
Invensys Asset Management SA

IMPRESSUM

Service-Hotline
Service-Telefon +49 30 20 64 66 73

Unternehmensanschrift
PATIO Direkt
Emissionsgesellschaft mbH
Potsdamer Platz
Erna-Berger-Straße 1
10117 Berlin

Telefon +49 30 20 62 18 63
Telefax +49 30 20 62 18 64
E-Mail info@patio-direkt.de
Internet www.patio-direkt.de

Sitz der Gesellschaft: Berlin
Geschäftsführer: Thomas Esterl

Verantwortlicher i.S.d. § 55 Abs. 2
RStV: Thomas Esterl

Handelsregister: Amtsgericht
Berlin-Charlottenburg
HRB 145368 B

Erlaubnis nach § 34c GewO/ § 16
MaBV, Aufsichtsbehörde: Stadt
Berlin, Bezirksamt Mitte von Berlin,
Abteilung Wirtschaft und Immobilien,
Ordnungs- & Gewerbeamt,
Karl-Marx-Allee 31, 10178 Berlin

Mitglied der Industrie- und Handelskammer Berlin, Fasanenstr. 85,
10623 Berlin

Alle Rechte vorbehalten. Das Newsletter-Abonnement ist für Sie völlig kostenlos und unverbindlich. Alle redaktionellen Informationen in diesem Newsletter sind sorgfältig recherchiert. Dennoch kann keine Haftung für die Richtigkeit der gemachten Angaben übernommen werden. Weiterhin ist der Herausgeber nicht für die Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden. Auch für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden.

Dieser Newsletter ist Freeware und darf – unverändert, ohne Kürzungen und inklusive dieses Impressums – weitergegeben und dupliziert werden.

Das Zitieren, auch auszugsweise, ist nur unter der Quellenangabe www.patio-direkt.de erlaubt.

Wir wissen das Vertrauen, das unsere Leser/-innen in uns setzen, zu schätzen. Deshalb behandeln wir alle Daten, die Sie uns anvertrauen, mit äußerster Sorgfalt. Mehr dazu lesen Sie auf unserer Homepage.

Für Fragen, Anregungen und Kritik wenden Sie sich bitte an die Redaktion dieses Newsletters unter der E-Mail-Adresse:
medien@patio-direkt.de

Falls Sie sich wieder abmelden möchten, Ihre E-Mail-Adresse ummelden möchten oder Sie unwissentlich von einem Dritten angemeldet worden sind, senden Sie bitte eine E-Mail an:
info@patio-direkt.de

Seite 4 von 4



PATIO DIREKT CHECK-IN ZERTIFIZIERUNG

Aktuelle PATIO Direkt Eins-Zertifizierungen in den Monaten Januar bis März 2014 in Berlin.

24.01.2014 | PATIO DIREKT CHECK-IN
Potsdamer Platz ▪ Erna-Berger-Straße 1 ▪ 10117 Berlin

07.02.2014 | PATIO DIREKT CHECK-IN
Potsdamer Platz ▪ Erna-Berger-Straße 1 ▪ 10117 Berlin

Es finden parallel deutschlandweit Zertifizierungen statt. Gern informieren wir Sie!

21.02.2014 | PATIO DIREKT CHECK-IN
Potsdamer Platz ▪ Erna-Berger-Straße 1 ▪ 10117 Berlin

07.03.2014 | PATIO DIREKT CHECK-IN
Potsdamer Platz ▪ Erna-Berger-Straße 1 ▪ 10117 Berlin

Anfrage | Kontakt per Fax oder per E-Mail

+49 30 20 64 66 74
service@patio-direkt.de

Ich wünsche weitere Informationen zu den nachfolgenden Themen:

- Unser Angebot: PATIO Direkt Eins
- PATIO Direkt – So werden Sie Kunde
- PATIO Direkt – So werden Sie zertifizierter Partner
- PATIO Direkt Eins-Zertifizierung
-

Ich bitte um eine Kontaktaufnahme wie folgt:

- Telefon Fax
- E-Mail Post

Vorname, Zuname

Firmierung (Vollständiger Firmenname inkl. Rechtsform)

Position, Abteilung

Eingetragene Anschrift (Straße, PLZ, Ort)

Telefon, Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift