UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

RHEINISCHE POST
FREITAG, 4. NOVEMBER 2016

MARKT – STRATEGIEN – TRENDS – MIT GROSSEM VERMÖGENS-CHECK

Geldanlage hat mit Disziplin zu tun – wie beim Rudersport. Man kommt nur voran, wenn man sich mit Erfahrung ins Zeug legt. Unabhängige Vermögensverwalter bringen diese Erfahrung mit, dazu die Ausdauer, auch über lange Zeiten hinweg den Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.
FOTO: THINKSTOCK/36CLICKS

GELDANLAGE

Anleger brauchen Unterstützung

Viele Anleger trauen sich nicht, ihr Vermögen so zu investieren, dass es sich auch im aktuellen Umfeld rentabel entwickelt. Unabhängige Vermögensverwalter bieten genau hier ihre Dienste an. Sie haben einige spannende Ideen – es lohnt sich, einen Blick darauf zu werfen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Deutsche Anleger verschenken massenhaft Geld. Und das in Zeiten, in denen sie für ihre Anlagen kaum Zinsen bekommen. So jedenfalls kann man eine aktuelle Studie der Allianz lesen. Die Kapitalmarktexperten des Versicherungs- und Finanzkonzerns hatten die Vermögens- und Schuldenlage der privaten Haushalte in über 50 Ländern analysiert.

Die Experten hatten zum Beispiel die realen Vermögensrenditen im Euroraum in den zurückliegenden vier Jahren verglichen. Deutschland schnitt dabei neben Österreich am schlechtesten ab. In Deutschland lag die reale Rendite bei 2,3 Prozent; hingegen erreichten zum Beispiel Italiener und Spanier Renditen von deutlich über vier Prozent. „Die Begründung liegt in dem vorsichtigen Sparverhalten der deutschen Haushalte“, teilte die Allianz mit.

In einer einfachen Simulationsrechnung demonstrieren die Spezialisten die Kosten dieser Zurückhaltung: Rund 40 Prozent ihres Geldvermögens hatten die deutschen Haushalte in den vergangenen vier Jahren bei den Banken geparkt, unterm Strich mit Verlust. Denn die reale Rendite dieser Anlage betrug im Durchschnitt dieser Jahre minus 0,4 Prozent, so die Allianz.

„Hätten die Deutschen nur 30 Prozent in Bankeinlagen gehalten und die so frei gewordenen zehn Prozent ihrer Mittel je zur Hälfte auf Aktien und Investmentfonds verteilt, wäre die Vermögensrendite in diesem Zeitraum um nahezu einen vollen Prozentpunkt höher ausgefallen“, so die Spezialisten weiter. „Die deutschen Haushalte hätten damit zusätzliche Vermögenseinnahmen von rund 200 Milliarden Euro erzielen können.“ Eine erstaunlich hohe Summe.

„Haushalte hätten zusätzliche Vermögenseinnahmen von 200 Milliarden Euro erzielen können“

Hinter der Vorsicht der Anleger verbirgt sich viel Unsicherheit. Aufklärung ist nötig, die Menschen brauchen Unterstützung beim Thema Geldanlage. Hier sehen Unabhängige Vermögensverwalter eine große Aufgabe, wie sich beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ zeigte. Die Anlagespezialisten wollen ihren Kunden Hintergründe und Zusammenhänge erklären. „Gerade ältere Kunden sind verunsichert, sie wollen Zusammenhänge verstehen“, stellt zum Beispiel Peter Schneider von der Schneider, Walter & Kollegen Vermögensverwaltung fest. Schneider sieht hier seine Branche in der Pflicht: „Wir müssen den Erklärprozess verbessern.“ Kathrin Eichler (Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen) fordert: „Wir müssen die Basics im Gespräch erläutern.“ Zu den Basics gehören auch die Besonderheiten, mit denen sich die unabhängigen Spezialisten von anderen Beratern unterscheiden und mit denen sie punkten können: Wie der Name sagt, handeln sie unabhängig – sowohl von Banken als auch von Produkten. Die meisten werden mit einem Honorar bezahlt, Provisionen aus Produkten geben sie an die Anleger weiter und haben somit kein Interesse an einem Vertrieb. Allein der Erfolg zählt.

Wie erfolgreich Unabhängige Vermögensverwalter arbeiten, zeigen einige von ihnen in Fonds, für die sie selbst die Strategien vorgeben. „Der Vermögensverwalter nutzt seine Kenntnisse, die er auch in der individuellen Verwaltung der Kundenvermögen einsetzt, auch bei den Fonds“, erklärt Thomas Hünicke von der WBS Hünicke Vermögensverwaltung. „Das heißt, dass ein solcher Fonds immer genau das widerspiegelt, für das der Vermögensverwalter steht.“

Es gibt also durchaus Möglichkeiten, sich zu informieren, sowohl über die Zusammenhänge der Geldanlage als auch über das Angebot und den Erfolg von Anlagespezialisten. Dennoch bleibt eine Informationsflut. Die folgenden Seiten wollen daher ein wenig zur Aufklärung beitragen, eine spannende Branche und einige ihrer Vertreter vorstellen.

Geballtes Finanzwissen vereint: Anlageexperten tauschten sich beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ im Düsseldorfer Industrieclub über aktuelle Anlagethemen, Märkte und Trends aus.
FOTO: ALOIS MÜLLER

Viele suchen in Finanzdingen Auskünfte zuerst im Internet. Die Informationen sind nicht immer zuverlässig. FOTO: THINKSTOCK/NENSURIA

Internet nur bedingt ein guter Ratgeber

(rps) Immer mehr Deutsche nutzen das Internet als Ratgeber für ihre Finanzfragen. Eine aktuelle Studie liefert dazu jetzt ernüchternde Ergebnisse: Die Wahrscheinlichkeit, dass deutsche Finanzsurfer auf unzureichende Informationen treffen, liegt bei über 44 Prozent. Für den „Webcheck Finanzfragen“ nahm ibi research, ein An-Institut der Universität Regensburg, im Auftrag der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG) Online-Ratgeberseiten zu Finanz- und Versicherungsthemen genau unter die Lupe.

Fast die Hälfte der von ibi research bewerteten Seiten erreichte im Test nur die Note „befriedigend“ (3) oder schlechter. Gut 16 Prozent der geprüften Angebote waren sogar lediglich „ausreichend“ (4) oder „mangelhaft“ (5). Besonders alarmierend aus Verbrauchersicht: Während die Verständlichkeit über alle Seiten hinweg im Schnitt „gut“ bis „sehr gut“ ausfiel, zeigten sich bei den Kriterien Objektivität und Relevanz der Finanzinformationen teils deutliche Schwächen. So schnitten über 60 Prozent der getesteten Angebote bei der Relevanz – hier wurden unter anderem die inhaltliche Tiefe und Vollständigkeit geprüft – nur „befriedigend“ oder schlechter ab.

„Dass die Wahrscheinlichkeit so hoch ist, auf eine unzureichende oder sogar falsche Information zu treffen, halten wir für bedenklich. Insbesondere wenn es um langfristige oder schwerwiegende finanzielle Entscheidungen, wie beispielsweise die Immobilienfinanzierung, geht. Dabei ist es zwingend notwendig, die individuelle Situation eines jeden Einzelnen zu berücksichtigen – das kann das Netz nicht leisten“, bewertet Dr. Udo Corts, Mitglied des Vorstands der DVAG, das Resultat der erstmalig aufgelegten Studie. Das sieht auch Christiane Jonietz, Senior Consultant bei ibi research, so: „Das Internet kann zwar für erste Antworten auf spezifische Fragestellungen eine gute Anlaufstelle sein. Allerdings weisen zu wenige Seiten eine ausreichend hohe Qualität auf, als dass der Verbraucher sie unkritisch hinnehmen kann.“

DR. JENS EHRHARDT

„An Qualitätsaktien führt kein Weg vorbei“

Wer langfristig mit Erfolg anlegen will, muss die ausgetretenen Pfade verlassen, gegen den Strom schwimmen und auf Qualität setzen – gerade wenn die Zeiten an den Börsen unruhig sind. Der Fondsmanager und Vermögensverwalter Dr. Jens Ehrhardt sieht in eben solchen Strategien Chancen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Aus jeder Analyse, jeder Schlussfolgerung spricht die geballte und über viele Jahre gewachsene Expertise: Wenn Dr. Jens Ehrhardt in einfachen, aber die Zusammenhänge übersichtlich erklärenden Worten Märkte beschreibt, die Wirkmechanismen in Ländern und Branchen offenlegt, dann entsteht ein Bild der Lage vor Augen, das auf viele Anleger sicher einen beruhigenden Einfluss hat, ohne alles in rosarot zu malen. Der Gründer und Vorstandsvorsitzende der Vermögensverwaltungsgesellschaft DJE Kapital AG in Pullach hat sich in seinen annähernd 50 Berufsjahren den Ruf erworben, zu den besten Fondsmanagern Deutschlands zu zählen. „Auf längere Sicht setzt sich die Suche nach Qualität durch“, beschreibt er sein Erfolgsrezept.

Auch wenn es nach einer Jahresendrally aussieht, sprechen die Kursschwankungen für die Nervosität vieler Marktteilnehmer. Ehrhardt bleibt bei vielen Themen, die anderen die Sorgenfalten auf die Stirn treiben, analytisch fundiert auf Kurs. Beispiel China: „Ich sehe das Land grundsätzlich positiv.“ Die Transformation vom Produktionserzeuger der Welt zum Konsumenten der Welt laufe langsamer als gedacht, „aber der Weg geht dorthin.“ Davon profitieren auch andere Länder in Asien wie Hongkong oder Südkorea.

Hingucker Fujiyama: Japan ist derzeit auch für Anleger interessant, glaubt der Aktienexperte Dr. Jens Ehrhardt. Aktien seien derzeit günstig bewertet. FOTO: THINKSTOCK/2NIX

Überhaupt sei die Unsicherheit derzeit mit Händen zu greifen. „Viele Marktteilnehmer handeln übernervös“, sagt Ehrhardt. Als Gründe nennt der Fondsmanager die bevorstehende US-Präsidentenwahl, eine unklare Haltung der US-Notenbank Fed, der riskante Kurs der Europäischen Zentralbank und eine kaum wachsende Weltkonjunktur.

Hingegen boome die deutsche Volkswirtschaft. Unternehmen machen Gewinne, Konsumenten kaufen – animiert auch durch höhere Löhne und Renten. „Die Exporte halten sich trotz derzeit schwacher Weltkonjunktur“, beobachtet Ehrhardt. In den USA sieht er ein Abschwächen der Konjunktur. Ein Grund sei, dass der hart geführte US-Wahlkampf erste Folgen für die Wirtschaft habe. So äußerten sich ausländische Konzerne, die mit Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten aktiv sind, mittlerweile zurückhaltend zu den Plänen mit den dortigen Dependancen. „Das ist teilweise auf die nicht ganz unreelle Gefahr eines Präsidenten Trump zurückzuführen“, so Ehrhardt. Zudem zeigten Frühindikatoren wie das Verbrauchervertrauen, üblicherweise ein verlässliches Anzeichen für die Entwicklung des US-Konsums, erste Schwächen. Ehrhardt gibt aber zu Bedenken, dass die Gewinnsituation der US-Firmen bis jetzt solide sei.

Da in der weltgrößten Volkswirtschaft viele Aktien das Kurspotenzial ausgeschöpft hätten, empfiehlt Ehrhardt Qualitätswerte mit stetigen Dividendenzahlungen. Als Beispiel führt er Aktien aus dem Technologiesektor an.

Der erfahrene Aktienprofi findet natürlich auch Perlen da, wo andere nicht so tief tauchen. Etwa in Hongkong, das er in den vergangenen 13 Jahren mehrmals pro Jahr besucht hat. Hier sind ihm Immobilienwerte aufgefallen. „Vereinzelt haben die in Hongkong notierten Firmen frühzeitig Immobilien in Europa und Amerika gekauft. Diese Firmen sind aber preiswert wegen des schlechten Images der chinesischen Börsen – zu Unrecht.“ Während die entsprechenden Titel oft nur mit dem halben Buchwert an der Börse notieren, lägen die Kurse vergleichbarer europäischer Immobilienaktien durchaus beim 1,2-Fachen der Buchwerte.

Japan nimmt der Experte ebenfalls ins Visier. Die Entwicklung des Landes werde mehrheitlich sehr pessimistisch bewertet, Investoren haben viele Aktien verkauft, die Leerverkäufe und damit die Erwartung weiterer Kursrückgänge seien fast auf das höchste Niveau aller Zeiten gestiegen. Ehrhardt sieht hingegen den Pessimismus in den Kursen bereits berücksichtigt, „ein weiteres überraschendes Absinken ist eher unwahrscheinlich“. Japanische Aktien sind derzeit bezogen auf ihren Buchwert und das Kurs-Gewinn-Verhältnis günstig – und für Profis wie Ehrhardt daher aus antizyklischer Sicht natürlich einen Blick wert.

Unterm Strich bleibt er davon überzeugt, dass an Aktien derzeit kein Weg vorbeiführe. Er empfiehlt Papiere solider Firmen mit hoher Dividendenrendite. Zudem seien einige konjunkturempfindliche, zyklische Titel aussichtsreich. „Auf lange Sicht machen Dividenden bis zu 50 Prozent der Gesamtrendite aus“, so Ehrhardt. Bei Anleihen sollten Anleger genau hinsehen: „Hier gilt es, die Spreu vom Weizen zu trennen“. Er empfiehlt eine breite Mischung an Unternehmensanleihen aus USA, Deutschland, Asien und einigen soliden europäischen Ländern wie Schweden. Als Beimischung sei Gold durchaus empfehlenswert. Gründe gibt es viele: Sollte doch einmal eine Inflation kommen, schützt das Edelmetall. Zweifel an der Stabilität der Banken, Misstrauen über die Politik der Notenbanken, Angst vor dem Ende des Bargeldes und den Negativzinsen treiben derzeit viele Anleger auch ins Gold. „Die Menschen empfinden die Zeit als unsicher, da spielt auch die Psychologie eine Rolle. Für übertriebene Nervosität besteht aber kein Anlass“, sagt Ehrhardt.

Der Fondsmanager Dr. Jens Ehrhardt empfiehlt Investments in Qualitätsaktien mit stetigen Dividendenzahlungen. FOTO: DJE

extra
Unabhängige Vermögensverwalter

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen), Stephan Marzen
Druck:
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Anzeigen:
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de
Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Dr. Martin Ahlers, Matthias von Arnim, Anja Kühner, Nicole Wildberger
Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

Aktien aus aller Welt enthält ein Produkt der Privacon Vermögensverwaltung. Die Anlageexperten arbeiten bei der Gestaltung des ETF-Dachfonds mit den Spezialisten von iShares, der ETF-Tochter von BlackRock, zusammen. FOTO: THINKSTOCK/PESHKOV

ZUSAMMENARBEIT

Mehr Effizienz für die Anleger

Gemeinsam geht's besser: Wenn Vermögensverwalter und Dienstleister an der richtigen Stelle zusammenarbeiten, zum Beispiel neue Anlagestrategien konzipieren, profitieren davon die Anleger.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Anlagespezialisten der Privacon Vermögensverwaltung in Bonn-Bad Godesberg sind erfahrene Profis in ihrem Geschäft. Auf der Suche nach Anlagealternativen in Zeiten niedriger Zinsen haben sie einen Fonds entwickelt, der die Vorteile von aktivem und passivem Management kombinieren soll. „Wir haben uns intensive Gedanken gemacht, wie der ideale Aktienfonds für dieses herausfordernde Umfeld aussehen muss", erklärt Geschäftsführer Andreas Zittlau. „Dieser Fonds sollte drei Eigenschaften haben: eine verlässliche Zusatzrendite, einen geglätteten Wertverlauf und eine hohe Kosteneffizienz."

„Wir wollen die laufenden Kosten unter einem Prozent im Jahr halten"

Herausgekommen ist der „Weltaktienfonds", ein ETF-Dachfonds (ISIN: DE000A14N7Z0). Generell setzen die Vermögensverwalter von Privacon inzwischen in den Anlegerportfolios zu 100 Prozent auf ETFs. Das neue Modell kombiniert darüber hinaus noch ein paar Spezialitäten, die dem Laien vielleicht zunächst komplex erscheinen, ihm aber einen Mehrwert bieten sollen, der überrascht: „Der Weltaktienfonds kann bei überschaubarem Anlagehorizont mehr Rendite als der Aktienmarkt bei gleichzeitig deutlich weniger Risiko liefern", ist Zittlau überzeugt.

Wie bei einem technisch anspruchsvollen Auto muss sich auch bei einem solchen Fonds einiges unter der Haube verbergen, das der Fahrer – oder Anleger – nicht sieht, das aber funktionieren muss. Beim Dachfonds der Privacon ist es eine „Kombination aus drei wesentlichen Elementen", wie Zittlau erläutert: „regelbasiertes Faktor-Investing, robustes Risikomanagement und kosteneffiziente Umsetzung".

Die Konstruktion definiert im ersten Schritt das Anlageuniversum als eine Mischung aus ETFs, die auf MSCI-Indizes basieren. Neben MSCI World (60 Prozent) enthält der Dachfonds 30 Prozent Fonds aus dem MSCI Europe und dem MSCI Emerging Markets (zehn Prozent) – auch, um eine Dollar-Dominanz auszugleichen.

Der zweite Schritt macht die Kombination spannend. Denn den Anlageerfolg bestimmen erwiesenermaßen neben der Auswahl der Unternehmen auch Faktoren wie Value (unterbewertet), Momentum (hohe Kurssteigerungen), Qualität (stabil und ertragreich), Größe (wenn kleine Unternehmen besser performen) oder Volatilität (schwankungsarm bevorzugt). Der ETF-Anbieter iShares hat Tochterindizes des MSCI, die nach solchen Faktoren gefiltert wurden, als Faktor-ETFs investierbar gemacht. „Der Privacon ETF-Dachfonds Aktien global arbeitet ausschließlich mit solchen Faktor-Indexfonds", erklärt Zittlau. „Damit wird ein Investment möglich, das klaren Regeln folgt, transparent ist – und kostengünstig."

„Die Vermögensverwalter profitieren, weil sie in der Öffentlichkeit bekannter werden"

Auf den letzten Punkt legen die Anlageprofis hohen Wert: „Allgemein sind Dachfonds wegen hoher Kosten umstritten", räumt Zittlau ein. „Aber wir wollen die laufenden Kosten unter einem Prozent im Jahr halten – einschließlich der Zielfondskosten und Verwaltungsgebühren." Damit lägen die Kosten für Privatanleger auf dem Niveau institutioneller Fonds.

Um das zu ermöglichen, setzt Privacon auf die Zusammenarbeit mit iShares. Die ETF-Tochter von BlackRock bietet nicht nur die Produkte für solche Anlagestrategien an, sondern unterstützt die Vermögensverwalter auch auf anderen Gebieten. So können die Verwalter auf der Informationsplattform „iShares Connect" Partner finden, die die Produkte bekannt machen. Eine „Win-win-win"-Situation, wie es Christian Bimüller, Vice President iShares Wealth Sales Germany bei BlackRock, beschreibt: „Die Vermögensverwalter profitieren, weil sie in der Öffentlichkeit bekannter werden. Unsere Produkte werden eingesetzt – und die Anleger finden ausgefeilte und zugleich kostengünstige Anlagelösungen." iShares begleitet die Verwalter auch bei gemeinsamen Auftritten auf Messen und auf anderen Vermarktungswegen.

Noch einmal zum Dachfonds: Bei der empfohlenen Mindestanlagedauer von fünf Jahren soll die Wertentwicklung nach Kosten bei mindestens einem Prozent jährlich über der Marktrendite liegen. Zur Strategie gehören auch Maßnahmen zur Wertglättung (um Kursausschläge zu vermeiden), eine Faktor-Rotation (die zyklische Entwicklungen der Faktoren ausgleicht), ein trendfolgendes Handelssystem (das sich bei massiven Rückschlägen aus dem Markt zurückzieht) und ein Rebalancing, um eine Übergewichtung einzelner Assets auszugleichen. „Es gibt kein ähnliches Produkt wie diesen Dachfonds mit einer Kostenquote unter einem Prozent in Kombination mit dem Faktorinvestment", sagt Zittlau nicht ohne Stolz. Offenbar kommt das Konzept am Markt an: In den am 1. August gestarteten Fonds sind bereits nach drei Monaten fast 25 Millionen Euro investiert.

Andreas Zittlau, Privacon Vermögensverwaltung FOTO: ALOIS MÜLLER

Christian Bimüller, iShares Wealth Sales FOTO KLAUS HAAG

PwC-Umfrage: Wachstum bei ETFs erwartet

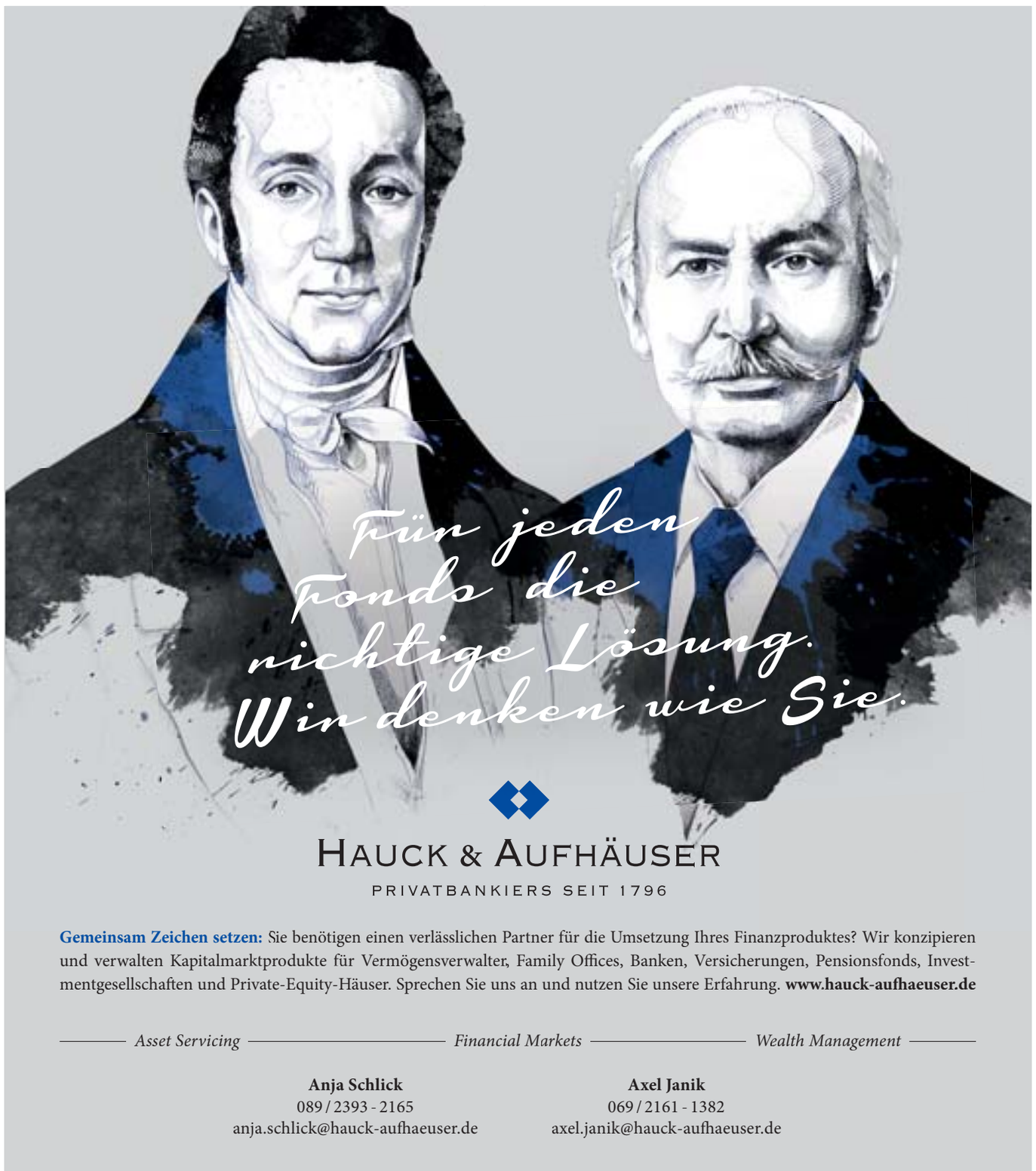
(rps) Auch nach zwei Jahrzehnten Wachstum ist die Mehrheit der Anbieter börsengehandelter Indexfonds (Exchange Traded Funds, ETF) sehr zuversichtlich hinsichtlich der weiteren Entwicklung des Marktes. Demnach werden sich die verwalteten Vermögen im ETF-Segment laut drei Viertel der befragten Teilnehmer bis 2020 von derzeit 2,6 Billionen Dollar auf fünf Billionen Dollar fast verdoppeln. Dies ist das Ergebnis einer weltweiten Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC unter ETF-Anbietern.

„Die Anbieter sind auch für die kommenden fünf Jahre recht optimistisch"

Für die Studie hat PwC Ende 2014 weltweit Spitzenmanager von ungefähr 60 ETF-Anbietern befragt. Zwei Drittel der Befragten sind ETF-Anbieter, der Rest Asset Manager, die keine ETFs im Programm haben, sowie Dienstleister. Die teilnehmenden Unternehmen stehen für mehr als 70 Prozent der weltweit in ETFs angelegten Vermögenswerte. Global gibt es derzeit 5400 ETFs; insgesamt sind die Produkte an 60 Börsen gelistet.

Markus Hammer, Leiter des Bereichs Asset Management bei PwC, sagt: „Die Anbieter sind mit Blick auf Wachstum und Profitabilität auch für die kommenden fünf Jahre recht optimistisch. Dies liegt vor allem an der weiteren Aufwertung der investierten Assets und der steigenden Nachfrage. Zudem gehen die Anbieter davon aus, dass das Wachstum den gegenwärtigen Druck auf die Gebühren abfedern wird. Grund dafür sind auch neue, aktiv gemanagte ETF-Produkte, wie so genannte Smart Beta Fonds, die bereits vielen Asset Managern spürbare Zuflüsse beschert haben. Dazu kommen bessere Vertriebswege, vor allem in Asien."

Börsianern fallen sie immer häufiger ins Auge: Das Segment der börsengehandelten Indexfonds (ETFs) wächst. FOTO: THINKSTOCK/KASTO80



Unabhängige Vermögensverwalter

extra

Dr. Wolfgang Sawazki, Landert Family Office Deutschland

André Koppers, Oberbanscheidt & Cie.

Klaus Hinkel, Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung

Marcus Samaan, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers

Anja Schlick, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers

Andreas Zittlau, Privacon Vermögensverwaltung

Stefan Kasthold, DJE Kapital

Andreas Kitta, Albrecht, Kitta & Co. Vermögensverwaltung

Boris Wetzk, Hansainvest

Peter Schneider, Schneider, Walter & Kollegen

Johannes Hirsch, Antea vermögensverwaltung

Thomas Buckard, Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen

Jens Hartmann, ficon Börsebius Invest

Bastian Bosse, BRW AG & Co. Vermögensmanagement

Stephan Albrech, Albrech & Cie. Vermögensverwaltung

Marianne Schoenleber, BlackRock Asset Management

Über akutelle Themen und die Auswirkungen auf die Anleger diskutierten die Finanzexperten beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter".

Experten im Dialog: Die Teilnehmer des Forums

Albrech & Cie. Vermögensverwaltung AG
Stephan Albrech, Vorstand
Albrecht, Kitta & Co. Vermögensverwaltung GmbH
Andreas Kitta, Geschäftsführender Gesellschafter
Ampega Investment GmbH
Winfried Stürzbecher, Direktor Vertrieb Institutionelle Kunden
antea vermögensverwaltung gmbh
Johannes Hirsch, Geschäftsführer
BlackRock Asset Management Deutschland AG
Marianne Schoenleber, Vizepräsidentin
BRW AG & Co. Vermögensmanagement KG
Bastian Bosse, Leiter Asset Management
DJE Kapital AG
Stefan Kasthold, Leiter Niederlassung Köln
Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen GmbH
Kathrin Eichler, Geschäftsführende Gesellschafterin
ficon Börsebius Invest GmbH
Jens Hartmann, Geschäftsführender Gesellschafter
HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH
Boris Wetzk, Leiter Sales & Relationship Management Financial Assets
Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA
Anja Schlick, Direktorin
Marcus Samaan, Abteilungsdirektor
Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG
Klaus Hinkel, Vorstand
Landert Family Office Deutschland AG
Dr. Wolfgang Sawazki, Vorstand
LEONTEQ SECURITIES (EUROPE) GmbH
Björn Geidel, Executive Director, Co-Head Structured Solutions Germany & Austria
Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen AG
Thomas Buckard, Vorstand
nova fund management GmbH
Dr. Andreas Bischof, Managing Partner
Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH
André Koppers, Vermögensverwalter und Prokurist
PRIVACON Vermögensverwaltung GmbH
Andreas Zittlau, Geschäftsführender Gesellschafter
PVV Private VermögensVerwaltung AG
Frank Mooshöfer, Prokurist und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung
Reuss Private Deutschland AG
Axel Rohr, Vorstand Vermögensverwaltung
Rhein Asset Management (Lux) S.A. Niederlassung Düsseldorf
Michael Sievers, Managing Partner
Rödl & Partner GbR
Alexander Etterer, Partner, Leiter Wealth, Risk & Compliance
Tobias M. Karow, Leiter Geschäftsfeldentwicklung 4.0 im Team Wealth, Risk & Compliance
Schneider, Walter & Kollegen Vermögensverwaltung AG
Peter Schneider, Vorstand
Sigmund Freud Privatuniversität Wien
Prof. Dr. Thomas Druyen, Institut für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie
Universal-Investment-Gesellschaft mbH
Andreas Gessinger, Direktor
Wallrich Wolf Asset Management AG
Stefan Wallrich, Vorstand
WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Thomas Hünicke, Geschäftsführender Gesellschafter

Moderation José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters

ANLAGEBERATUNG

„Vermögensve Spezialkompet

Die Welt ist komplizierter geworden. Unabhängige Vermögensverwalter sind im

Anleger wollen wissen, was mit ihrem Geld Teilnehmer des RP-Finanzforums „Unabhä Sichtbarkeit erlange.

VON PATRICK PETERS

Volatile Märkte, Niedrigzins, Digitalisierung und, und, und: Es gibt aktuell viele Themen, die die Unabhängigen Vermögensverwalter bewegen. Eine ganze Reihe davon diskutierten die Kapitalmarktexperten aus ganz Deutschland beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter" der Rheinischen Post.

Ein Ergebnis der Runde: Unabhängige Vermögensverwalter sind immer wieder gefordert, ihren Kunden Vorgänge und Zusammenhänge zu erklären. „Gerade ältere Kunden sind verunsichert, sie wollen Zusammenhänge verstehen. Was passiert mit dem Vermögen? Die Rendite reicht nicht, wir müssen den Erklärprozess verbessern", fordert Peter Schneider von der Schneider, Walter & Kollegen Vermögensverwaltung. Kathrin Eichler (Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen) stößt ins gleiche Horn: „Wir müssen die Basics im Gespräch erläutern." Zugleich stellt sie heraus, dass trotz der Situation bei den Banken und an den Märkten die Kunden bei den Unabhängigen Vermögensverwaltern nicht Schlange stehen würden. „Wir brauchen mehr Lobby-Arbeit", ist Kathrin Eichlers Resümee daraus. Mehr Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit fordert auch Frank Mooshöfer (PVV Private VermögensVerwaltung), der aber gleichzeitig betont, dass sein Haus die Mehrzahl der Kunden über Weiterempfehlungen erhalte.

Anzeige

Unabhängige Vermögensverw

antea

antea vermögensverwaltung gmbh
Johannes Hirsch

Neuer Wall 54
20354 Hamburg

Tel. 040 36157181
Fax 040 36157161

E-Mail info@antea-vv.de
www.antea.online

LANDERT FAMILY OFFICE
INVESTMENT MANAGEMENT & CONSULTING

Landert Family Office Deutschland AG
Dr. Wolfgang Sawazki

St.-Apern-Straße 20
50667 Köln

Tel. 0221 9957307710
Fax 0221 9957307777

E-Mail ws@landert.de
www.landert.de

B-R-W

BRW AG & Co. Vermögensmanagement KG
Bastian Bosse

Wilhelmitorwall 31
38118 Braunschweig

Tel. 0531 2433929
Fax 0531 2433999

E-Mail bastian.bosse@brw-ag.de
www.brw-ag.de

ficon börsebius

ficon börsebius Invest GmbH
Jens Hartmann

Blumenstraße 30
40212 Düsseldorf

Tel. 0211 866890
Fax 0211 8668929

E-Mail info@ficonboersebius.de
hartmann@ficonboersebius.de
www.ficonboersebius.de

Stefan Wallrich, Wallrich Wolf Asset Management

Frank Mooshöfer, PVV Private VermögensVerwaltung

Kathrin Eichler, Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen

Axel Rohr, Reuss Private Deutschland

Michael Sievers, Rhein Asset Management

Björn Geidel, Leonteq Securities

Winfried Stürzbecher, Ampega Investment

erwalter sollten ihre tenzen herausstellen“

mmer wieder gefordert, ihren Kunden Vorgänge und Zusammenhänge zu erklären. FOTOS: ALOIS MÜLLER

d passiert, und benötigen Aufklärung im persönlichen Gespräch mit ihren Beratern. Das stellen die ngige Vermögensverwalter“ heraus. Zugleich sei es wichtig, dass die Branche als Ganzes mehr

Andreas Gessinger, Universal-Investment-Gesellschaft

Dr. Andreas Bischof, Nova Fund Management

Alexander Etterer, Rödl & Partner

Tobias M. Karow, Rödl & Partner

Thomas Hünicke, WBS Hünicke Vermögensverwaltung

Thomas Druyen, Sigmund Freud Privatuniversität

Vermögens- und Zukunftsforscher Prof. Dr. Thomas Druyen (Sigmund Freund Privatuniversität Wien) stellt in dem Zusammenhang heraus, dass oftmals bei Anlegern die Kompetenz nicht in ausreichendem Maße vorhanden sei, um die Aussagen der Vermögensverwalter kompetent beurteilen zu können.

Deshalb unterstützt Johannes Hirsch von antea auch den Ansatz des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), in den Schulen Grundlagenwissen über die Kapitalmärkte und die Geldanlage zu vermitteln. „Unsicherheit und Unkenntnis sind die Hauptgründe dafür, dass die Unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland nur einen Marktanteil von drei Prozent besitzen, während es in den USA oder der Schweiz 30 Prozent sind“, meint er.

Gleichzeitig nehmen verschiedene Teilnehmer des RP-Finanzforums aber ein gestiegenes Interesse an ihren Leistungen wahr – und zwar getrieben durch die Probleme, mit denen Großbanken zu kämpfen haben, wie Michael Sievers von Rhein Asset Management sagt. „Viele der Topmitarbeiter aus diesen Häusern wechseln in freie Gesellschaften. Es ist leichter geworden, Kunden ebenfalls von einem Wechsel zu überzeugen.“ Auf die Unzufriedenheit vieler Kunden mit ihren Banken weist auch Axel Rohr von Reuss Private Deutschland hin, in diese Lücke könnten die Unabhängigen Vermögensverwalter stoßen – sie hätten keine Interessenskonflikte, da sie ausschließlich vom Kunden direkt gezahlt würden. Zudem könnten die Gesellschaften dadurch punkten, führt Stefan Wallrich (Wallrich Wolf Asset Management) aus, dass sie komplett für Falschberatungen hafteten; so würde auch Neugeschäft möglich.

„Wir stellen bei unseren Mandanten fest, dass Großbanken schwer vermittelbar sind. Die Zeit der Portfolios, die fast ausschließlich aus eigenen Produkten bestehen, ist vorbei. Aber dennoch haben gerade auch kleinere Vermögensverwalter Schwierigkeiten, die potenziellen Kunden wirklich zu erreichen. Sie sollten deshalb viel stärker ihre Spezialkompetenzen herausstellen, die bei Banken nicht vorhanden sind, und ihr Handwerk transportieren. Das geht aber nicht über Hitlisten. Viele Häuser haben wirklich tolle Themen, mit denen sie punkten können“, verdeutlicht Alexander Etterer von Rödl & Partner.

Diese Auffassung vertritt auch Klaus Hinkel: „Der Kunde fragt nach, woher der Vermögensverwalter wissen will, mit welchen Werten sich Geld verdienen lässt.“ Und apropos Hitlisten: Laut Jens Hartmann (ficon Börsebius Invest) verunsicherten diese in einem unübersichtlichen Markt zusehends. „Der Kunde trifft keine Entscheidung, das Überangebot verhindert Wechsel.“

Andreas Kitta von der Albrecht, Kitta & Co. Vermögensverwaltung betont, dass die Unabhängigen die Kunden in ihrer Unzufriedenheit abholen müssten, wenn Bankfilialen geschlossen würden und die Beratungsqualität nachlasse. Dafür müsse die Branche an sich aber bekannter werden. Thomas Buckard (MPF) ist der Auffassung, dass eine „systemische Ausweitung des Geschäfts für den Einzelnen schwierig“ sei und dass der VuV, in dessen Vorstand Buckard mitarbeitet, die Vorteile der Unabhängigen Vermögensverwalter herausstelle könne. Für seine eigene Gesellschaft stehen das Thema Empfehlungsmarketing im Fokus und die Frage, was den Kunden tatsächlich bewegt und wie man ihn genau mit diesem Bedarf erreichen könne.

Die Experten stellten in der Runde auch fest, dass Anleger heute viele Fragen haben und gute Antworten darauf brauchen.

valter der Region im Überblick

Anzeige

VERMÖGENSVERWALTUNG PRIVACON

Privacon Vermögensverwaltung GmbH
Andreas Zittlau

Kronprinzenstraße 46
53173 Bonn-Bad Godesberg

Tel. 0228 3678070
Fax 0228 3678071

E-Mail mail@privacon.de
www.privacon.de
www.weltaktienfonds.de

PVV Private VermögensVerwaltung AG

PVV
Private VermögensVerwaltung AG
Frank Mooshöfer

Frankenstraße 348
45133 Essen

Tel. 0201 12583031
Fax 0201 125830631

E-Mail frank.mooshoefer@pvv-ag.de
www.pvv-ag.de

Albrech & Cie. Vermögensverwaltung AG

Albrech & Cie Vermögensverwaltung AG
Stephan Albrech

Breite Straße 161 - 167
50667 Köln

Tel. 0221 92012500
Fax 0221 92012550

E-Mail info@albrech.com
stephan.albrech@albrech.com
www.albrech.com

MICHAEL PINTARELLI - FINANZDIENSTLEISTUNGEN AG -

Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen AG
Michael Pintarelli

Ohligsmühle 3
42103 Wuppertal

Tel. 0202 389050
Fax 0202 3890556

E-Mail info@mpf-ag.de
www.mpf-ag.de

KOLUMNE PROF. DR. THOMAS DRUYEN

Der hohe Wert der Unabhängigkeit

Im Gespräch mit Unabhängigen Vermögensverwaltern kommt man zu Erkenntnissen, die über den üblichen Tellerrand hinausführen. Diese weiterführenden Perspektiven haben grundsätzlich einfach damit zu tun, dass in diesem Geschäftsmodell der Kunde die absolut entscheidende Rolle spielt. Hier müssen Durchblick und Lösungen angeboten werden, die nachher auch in der Realität nachvollziehbare Ergebnisse vorweisen können. Die Unabhängigkeit von institutionellem und reputativem Ballast macht es leichter, neue Blickwinkel und neue Technologien zu identifizieren und konstruktiv umzusetzen.

Die Dienstleistung im Bankgewerbe ist in diesen Zeiten enorm belastet. Auf der bürokratischen Seite stehen regulatorische Erfordernisse, die eine sach- und fachbezogene Beratung mit bleierner Mühsal überziehen. Auf der sprachlichen Ebene gibt es so viele Anglizismen, dass wir als Bürger ohne die Zuhilfenahme von Übersetzungsbüros wahrlich im Dunkeln stehen. Die fehlende Wirtschaftskompetenz unseres gesamten Ausbildungssystems macht es schwierig bis unmöglich, Märkte, Produkte und Beratungsarchitekturen hinter der Oberfläche zu verstehen.

Ein weiterer großer Brocken, den es zu schlucken gibt, ist die totale Imagebesudelung der Bankenlandschaft. Damit sind nicht nur die Finanzkrisen und ihre seltsamen Entstehungszusammenhänge gemeint. Sondern vor allem die Rolle der Zentralbanken, der Schuldenwahnsinn und für jeden spürbar irritierend, das vielleicht selbstverschuldete Schicksal der Deutschen Bank und anderer Geldhäuser. Dieser Bogen wird noch weiter gespannt, indem profunde Fachleute davon ausgehen, dass viele Banken auf Dauer gar nicht überleben können.

Wenn wir uns vor diesem Szenario auch noch den Kopf über Negativzinsen zerbrechen, bleibt wenig Vertrauen oder Zukunftsfreude. Ohne die Kirche im Dorf zu verlassen, wenn wir für unser verdientes und versteuertes Geld noch bezahlen müssen, dann steht die Welt Kopf. Dieses Gefühl, dass kaum noch etwas rund läuft, verursacht Angst, Unruhe und Ungeduld. Das ist eine psychologische Situation, die weder politisch noch sozial aufgefangen werden kann. Insofern dürstet unsere Gesellschaft wie selten zuvor, nach Aufklärung, nach Verständnis und ehrlicher Wissensvermittlung. Vor diesem Hintergrund ist die Perspektive einer unabhängigen Betrachtung sicherlich hilfreich. Denn was muss jeder Entscheidung über ein Investment, über einen Immobilienkauf, über Vermögenswahrung oder Lebens-und Altersvorsorge zwingend vorausgehen: eine kompetente, faire, umfassende und auf das Wohl des Anlegenden zugeschnittene Analyse. Diese Leistung sollte frei sein von Altlasten, von innerbetrieblichen Schieflagen oder gar systemischen Katastrophenszenarien. Diese Hypotheken können nicht dienlich sein, um den Einzelnen oder die Familien adäquat wahrnehmen zu können.

Prof. Dr. Thomas Druyen FOTO: KLAUS HAAG

Der Vermögenspsychologe Prof. Dr. Thomas Druyen ist Direktor des Instituts für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie an der Sigmund Freud Privat-Universität Wien Paris.

Anleihen, ETF, Aktien oder Spezialthemen? Die Unabhängigen Vermögensverwalter tauschten sich beim RP-Forum auch über Anlagestrategien aus. Zentrale Botschaft: Das Vermögen muss noch breiter in verschiedene Anlageklassen gestreut werden. FOTO: ALOIS MÜLLER

Profis setzen auf breite Portfolios

Wie können Anleger in zinsarmen Zeiten ihr Vermögen bewahren? Vermögensverwalter setzen auf unterschiedliche Strategien, sind sich aber in einem einig: Das Vermögen muss noch breiter in verschiedene Anlageklassen gestreut werden, um noch Renditen zu erzielen.

VON JOSÉ MACIAS

Allmählich schmerzt es. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank hat es selbst dem einfach denkenden Sparer vor Augen geführt: Mit Zinsen auf Tagesgeld und Sparbuch ist es vorbei – und wer auf diese Situation nicht reagiert und seine Anlagestrategie umstellt, dem fließt sein Vermögen im wahrsten Sinne des Wortes durch die Hände. Und was ist mit Rentenpapieren, einst Zeichen für Sicherheit und unkomplizierten Vermögenszuwachs (jedenfalls was Rentenpapiere des deutschen Staates angeht)? Der Düsseldorfer Vermögensverwalter Klaus Hinkel warnt auf dem RP-Finanzforum ausdrücklich vor Rentenpapieren: „Wir fahren die Rentenquote derzeit runter, denn das Risiko wird immer höher." Die einst sicheren Häfen der Geldanlage schätzt Hinkel sogar als besonders gefährlich an: „Wenn die Zinsen ansteigen, dann haben Rentenpapiere ein irres Rückschlagpotenzial. Wir setzen daher für unsere Kunden auf institutionelle alternative Assets, die ein attraktives Chancen-Risiko-Profil haben."

Wie sollen Anleger in solchen Zeiten ihr Portfolio aufstellen? Die Runde der Vermögensverwalter lieferte dazu eine Reihe von unterschiedlichen Antworten – die allerdings auch aufzeigen, dass die Profis auch in solchen Zeiten durchaus vielfältige Alternativen haben.

Andreas Zittlau (Privacon Vermögensverwaltung) konzentriert sich bei seinen Kundenportfolios vor allem auf Multi-Faktor-Strategien. Dabei wird nicht in einen einfachen Index wie etwa den Dax oder den Eurostoxx 50 investiert, sondern die Titelauswahl nach verschiedenen Kriterien gewichtet. Üblich sind etwa Aktien, die weniger stark als der Gesamtmarkt schwanken oder unterbewertete Aktien – viele dieser Faktorstrategien sind auch in der Kapitalmarktwissenschaft eingehend analysiert worden. „Faktor-Investing wird sich in den Depots durchsetzen", ist Zittlau überzeugt. Er selbst verfolgt mit seinem erst vor wenigen Wochen aufgelegten Privacon-Fonds eine entsprechende Multi-Faktor-Strategie: „Anbieter wie etwa iShares bieten hierzu mit ihren Faktor-ETFs eine gute Grundlage. In unserem Fonds managen wir diese ETFs aktiv und glätten mit einem robusten Risikomanagement den Wertverlauf." Auf die richtige Mischung kommt es also an und auf eine gute Beratung. Michael Sievers (Rhein Asset Management) warnt in diesem Zusammenhang vor falschen Empfehlungen. „Wenn ein Bankberater gegenüber einem Kunden argumentiert, dass Dividenden die neuen Zinsen seien und gleichzeitig einen entsprechenden Dividenden-Fonds anbietet, dann ist das einfach nur Blödsinn. Für den größten Teil der Kunden ist das eben keine sinnvolle Strategie." Seiner Ansicht nach führt an einem breit diversifizierten Portfolio kein Weg vorbei – und der Kunde müsse verstehen, was es bedeutet, wenn etwa der Aktienmarkt um 15 Prozent zurückgeht. Auch Frank Moos-

„Wir fahren die Rentenquote derzeit runter, denn das Risiko wird immer höher"

höfer (PVV Private Vermögensverwaltung) plädiert für ein solches Portfolio, in das nicht nur Aktien und Renten, sondern auch Rohstoffe und andere Assets gehören. „Letztendlich muss jedem Anleger von vornherein klar sein, wieviel er in seinem Portfolio bereit ist zu tragen."

Das erfordert allerdings eine eingehende Beratung – deshalb sehen alle Vermögensverwalter in der Finanzrunde hier die Chance, mehr Kunden für sich zu gewinnen. „Stillhaltergeschäfte auf Aktien etwa sind in Seitwärtsmärkten, wie wir sie derzeit haben, ein gutes Mittel, um mit einem überschaubaren Risiko eine vernünftige Rendite zu erzielen. Vier bis sechs Prozent Rendite sind hier durchaus möglich", so Peter Schneider (Schneider, Walter & Kollegen). „Allerdings ist diese Art der Geldanlage nicht einfach zu erklären." Auch Stefan Wallrich (Wallrich Wolf Asset Management) empfiehlt aktuell Seitwärtsstrategien: „Hier liegt die Risikostruktur der meisten Anleger zwischen Dax und Rentenmarkt."

Johannes Hirsch (Antea) spricht sich ebenfalls für ein breiteres Anlagespektrum aus: „Anleihen bringen auf Endfälligkeit nichts mehr, deshalb lässt sich deren frühere Wertentwicklung nicht mehr fortschreiben. Und bei Aktien- und High-Yield-Anleihen stellt sich natürlich die Frage, ob das noch Anleihen im eigentlich gedachten Sinne sind." Der Antea-Chef nutzt Anleihen in seinen Portfolios nur noch als Parkposition – „falls der Aktienmarkt nicht läuft", setzt aber wesentlich auf das zusätzliche Berücksichtigen weiterer Anlageklassen wie Rohstoffen, Private Equity und Immobilien.

Stephan Albrech (Albrech & Cie.) ist zweigeteilt unterwegs: „Am erfolgreichsten sind wir mit Strategiedepots unterwegs: Den Aktienanteil investieren wir über ETFs, um das Einzelrisiko auszuschließen, hinzu kommen Gold und langlaufende deutsche Staatsanleihen. Der Kunde versteht diese Mischung gut, und die Performance kann sich sehen lassen." Letztendlich herrschte in der Runde Einigkeit: in zinsarmen Zeiten müssen die Anlagen breit angelegt werden und ständig beobachtet werden – natürlich von Vermögensverwaltern.

Boris Wetzk vom Hamburger Fondshaus Hansainvest unterstreicht: „Auch wir stellen fest, dass Vermögensverwalter, die bei uns ihren eigenen Fonds im Rahmen eines Service-KVG-Mandats auflegen, vermehrt Spezialthemen umsetzen. Für uns ist das sicherlich ein erfreulicher Trend, da wir durch unsere umfänglichen Erlaubnisse und Expertise faktisch alle neuen Fondsideen von Initiatoren umsetzen können." „Das Management eines vermögensverwaltenden Fonds ist eine höchst anspruchsvolle Aufgabe", ergänzt Dr. Andreas Bischof (nova fund management).

Beim RP-Forum zeigte sich, wie vielschichtig die Anlagestrategien der Unabhängigen Vermögensverwalter sein können. FOTO: ALOIS MÜLLER

Sieben einfache Regeln

(jgr) Anstrengende Diskussionen wie beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ erfordern ebenso wie im Berufsalltag, aber auch in der Freizeit einen fitten Körper. Der braucht Nahrung als Brennstoff. „Wir alle stellen heute einen hohen Anspruch an unseren Körper“, erklärt der Düsseldorfer Mediziner Max Timm den Forumsteilnehmern. Der Internist und Sportmediziner weiß, wovon er spricht – er war selbst Leistungssportler und betreut Profifußballer, Manager, aber natürlich auch Privatpersonen.

Mit einem einleuchtenden Vergleich beschreibt Timm den Energiebedarf des Körpers: „Ein Auto braucht immer Sprit, Wasser, Öl. Der Körper muss ebenfalls mit dem Nötigen versorgt sein – mit Eiweiß, Fett und Kohlehydraten.“ Sieben einfache Regeln für eine gesunde Ernährung hat der Präventivmediziner parat: Drei Mahlzeiten am Tag ohne das „Zwischendurchessen“, dazwischen mindestens fünf Stunden Esspause. Zu jeder Mahlzeit sollte man alle drei Komponenten Kohlenhydrate, Fette und Eiweiß zu sich führen, pro Mahlzeit nur eine Eiweißgruppe und jede davon nur einmal am Tag. Obstsorten sollte man nicht mischen und sogenannte kurzkettige Kohlenhydrate (Nudeln, Kartoffeln, Reis etc.) reduzieren.

Der Körper braucht Nahrung als Brennstoff, erklärt Max Timm.

VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS

Transparenz und Qualität zusammenbringen

Vermögensverwaltende Fonds sind ein wichtiges Instrument, um die Häuser bekannt zu machen, sie stellen Qualität und Kompetenz des Vermögensverwalters dar. Sie müssen aber transparent sein, wissen Experten.

Unabhängige Vermögensverwalter und Finanzdienstleister trafen sich im Düsseldorfer Industrieclub, um sich über Anlage- und Branchenthemen auszutauschen – wie zum Beispiel die Frage, welche Chancen Vermögensverwaltende Fonds bieten. FOTOS: ALOIS MÜLLER

VON PATRICK PETERS

Eine individuelle Portfolio-Verwaltung, wie sie Unabhängige Vermögensverwalter gegen ein festes Honorar ohne Produkt- und Vertriebsvorgaben anbieten, ist für Anleger eine gute Sache. Ihr Vermögen wird ausgehend von ihren Vorstellungen, definiert in einer Anlagerichtlinie, dauerhaft investiert, Anpassungen sind durch die regelmäßigen Gespräche jederzeit möglich. Aber gerade durch die sehr breite Allokation und die Einzel-Investments in Aktien etc. wird es schwierig, eine individuelle Portfolio-Verwaltung umzusetzen. Dafür jedoch bieten sich vermögensverwaltende Fonds an, die von den Häusern selbst gemanagt werden und die Strategie der Unabhängigen Vermögensverwalter abbilden.

Vermögensverwaltende Fonds waren dementsprechend auch ein Thema beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“. Diese seien ein wichtiges Instrument, um die Häuser bekannt zu machen, betont Anja Schlick von Hauck & Aufhäuser; die Privatbank unterstützt Unabhängige Vermögensverwalter bei vielfältigen administrativen Fragestellungen, wozu auch die Auflegung von Fonds gehört. „Die Nachfrage der Fonds wird durch das Angebot bestimmt. Aber dafür müssen sie auch vermarktet werden, wobei auch die Verwahrstellen helfen können.“

Für Bastian Bosse (BRW AG) kommt es bei einem Fonds darauf an, Transparenz und Qualität zusammenbringen, während Johannes Hirsch (antea) darauf hinweist, dass sich ein Unabhängiger Vermögensverwalter mit Hilfe des eigenen Fonds positionieren könne. Es sei ein wahrnehmbarer Nachweis über die Strategie, was Hirsch als Kombination aus „Story und Nische“ bezeichne. Auch André Koppers von Oberbanscheidt & Cie. bezeichnet selbst gemanagte Fonds als „Kompetenznachweis“, und die Qualität der Fonds sei das beste Marketing. Dass Fonds jüngere Anleger ansprechen könnten, stellt Kathrin Eichler (Eichler & Mehler) heraus.

Zum Thema Fonds-Marketing hat Dr. Wolfgang Sawazki (Landert Family Office) eine klare Auffassung. „Fonds werden nicht gekauft, sondern verkauft, gemeinsam mit dem Vertrauen in den Fonds-Manager, als den Vermögensverwalter. Die Prozesse und Konzepte müssen transparent in einem Track Record hinterlegt werden.“ Dass Vermögensverwalter ihre Fonds mit einem Gesicht versehen und das Fact Sheet-basierte Denken durchbrechen müssten, fordert Tobias Karow von Rödl & Partner, während Andreas Zittlau von der Privacon Vermögensverwaltung darstellt, dass sich Fonds auch modular einsetzen ließen, um individuelle Anforderungen der Kunden zu erfüllen. „Eine Standardisierung von Leistungen und eine Fonds-Hülle sind nichts Schlechtes. Uns beispielsweise kommt es auf die Kosteneffizienz an.“

„Ein solcher Fonds spiegelt immer genau das wider, für das der Vermögensverwalter steht“

„Vermögensverwaltende Fonds werden benötigt, um Sichtbarkeit und Transparenz herzustellen, Leistungen in einem Produkt zu bündeln und Vertriebsmöglichkeiten zu erweitern. Die konkrete Ausgestaltung hängt von der Zielgruppe ab“, sagt Winfried Stürzbecher vom Fonds-Administrator Ampega.

Marianne Schönleber von iShares/BlackRock, das ebenso Unabhängige Vermögensverwalter bei Auflegung und Verwaltung von Fonds unterstützt, betont, dass sich börsennotierte Indexprodukte, sogenannte ETPs, immer öfter in vermögensverwaltenden Fonds wiederfänden, um einen diversifizierten Zugang zu Anlageklassen und Unternehmen aus der ganzen Welt zu bieten. Dass es kaum noch klassische Misch-Fonds gebe, weiß Marcus Samaan (Hauck & Aufhäuser), der Vertrieb solcher Konzepte sei schwierig. „Verwalter sollten ihre Spezialkompetenz herausstellen, ein ‚Wir-auch-Fonds‘ hilft nicht weiter.“

Insgesamt sind Mischfonds allein nach den Zahlen des Branchenverbandes BVI die derzeit nachgefragteste Fondskategorie bei den Publikumsfonds. „In Zeiten niedriger Zinsen suchen viele Investoren alternative Anlagen, die sich bis zu einem gewissen Grad auch in Mischfonds wiederfinden. Entscheidend ist hier das Know-how der Plattform, um die hohen Anforderungen der Aufsicht zu erfüllen“, ergänzt Andreas Gessinger von Universal-Investment, der größten Plattform für Fonds unabhängiger Vermögensverwalter.

Und Thomas Hünicke von der WBS Hünicke Vermögensverwaltung sagt in dem Zusammenhang: „Der Vermögensverwalter nutzt seine Kenntnisse, die er auch in der individuellen Verwaltung der Kundenvermögen einsetzt, auch bei den Fonds. Das heißt, dass ein solcher Fonds immer genau das widerspiegelt, für das der Vermögensverwalter steht. Er bündelt darin seine Arbeit einfach für das gesammelte Vermögen vieler Mandanten.“

Den digitalen Weg mitgehen

Die Unabhängigen Vermögensverwalter haben keine Angst vor der neuen Konkurrenz durch Anbieter von Finanztechnologie, sogenannten FinTechs. Vielmehr müssten sie mit der Zeit gehen und die neuen Lösungen nicht ignorieren.

VON PATRICK PETERS

Die Digitalisierung ist in aller Munde, und zwar in beinahe jedem nur denkbaren Bereich. Die Industrie wird digitalisiert, die Kommunikation ist es längst, und jetzt bahnen sich Technologielösungen auch ihren Weg in die Finanzwelt. FinTech ist das Stichwort in der Geldanlage, damit werden Plattformen bezeichnet, die Finanzdienstleistungen am Computer anbieten – ohne Beratung, versteht sich. Und das ist im Kommen, wie die Investitionszahlen belegen: Nach einem starken Wachstum im Jahr 2015 summierten sich die weltweiten Investitionen in Startups aus dem Finanztechnologiebereich im ersten Quartal des Jahres auf 5,3 Milliarden US-Dollar, berichtet die Unternehmensberatung Accenture.

Die Unabhängigen Vermögensverwalter indes haben keine Angst vor der neuen Konkurrenz. „Die meisten Kunden wollen einfach ihre Ruhe bei der Geldanlage. Sie möchten sich nicht selbst damit befassen“, sagt Winfried Stürzbecher von Ampega. Deshalb würden gerade Ältere von FinTechs nicht so stark angesprochen, etwas anderes sei dies aber bei den jüngeren Anlegern. Diese müsse man durch passende digitale Angebote mitnehmen, sagt Andreas Kitta (Albrecht, Kitta & Co.). „Natürlich verdienen wir unser Geld aktuell mit der älteren Generation, aber wenn wir dauerhaft erfolgreich bleiben wollen, müssen wir den digitalen Weg mitgehen. Die Kunden entscheiden, ob sie die Lösungen wollen oder nicht.“

Klaus Hinkel von Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung sieht hier einen neuen Vertriebsweg und Nachfrage für professionell gemanagte Anlagenlösungen: „Da ein erfolgreicher Aufbau nur einhergehen kann mit einer transparenten längerfristigen guten Performance, haben wir uns bereits vor einem Jahr für die Initiierung von Strategie-Wikifolios beim europäischen Markführer, wikifolio Financial Technologies in Wien, entschieden.“

Die Finanzexperten diskutierten über viele Branchenthemen.

Auch Jens Hartmann (ficon Börsebius) betont, dass FinTechs eine stark wachsende Gruppe seien und dass der Durchbruch desto eher kommen werde, je mehr Kunden diese nutzten. Das sei eine Weiterentwicklung und bringe neue Erfahrung. Jedoch sieht er keine Konkurrenzsituation zu den Unabhängigen Vermögensverwaltern: „Vielfach wenden sich Kunden mit einem Vermögen an die FinTechs, die für uns weniger in Frage kommen. Da gibt es keine Kannibalisierung.“ Dass sehr Vermögende den Berater brauchen, sieht auch Michael Sievers von Rhein Asset Management so. Sein Haus entwickelt jedoch hinsichtlich der Zukunftsperspektive aktuell eine eigene FinTech-Lösung. In dem Zuge sagt Peter Schneider von Schneider, Walter & Kollegen, dass Vermögensverwalter keine Angst vor neuen Dingen haben dürften. „Das ist wie mit der New Economy. Wir müssen die Themen nur selbst steuern, am besten gemeinsam mit jungen Leuten.“

Axel Rohr von Reuss Private Deutschland sieht bei der Digitalisierung auch die eigenen Prozesse der Unabhängigen Vermögensverwalter im Fokus neben der online-basierten Geldanlage, und Frank Mooshöfer (Private VermögensVerwaltung) ist überzeugt, dass die von FinTechs angezogenen Kunden in der Zukunft Kandidaten für eine individuelle Portfolio-Verwaltung seien können: „Es ist derzeit wichtig, interessierte Kunden über verschiedene Kanäle zu bedienen und anzusprechen.“

Regelbasierte Geldanlage mit Exchange Traded Funds

Michael Huber vom VZ VermögensZentrum ist Ko-Autor des Buches „Erfolgreich anlegen mit ETFs". Der Ratgeber erläutert die Regeln, damit die Geldanlage in ETFs eine optimale Rendite bringt.

VON PATRICK PETERS

ETFs (Exchange Traded Funds) sind eine günstigere Alternative zu aktiv gemanagten Fonds und erfreuen sich seit Jahren steigender Beliebtheit. Nicht nur aufgrund der geringen Kosten und ihrer hohen Transparenz werden die börsennotierten Indexfonds für Privatanleger und Unternehmen immer interessanter: Sie bieten die Möglichkeit, an weltweiten Indizes, Märkten und Branchen teilzuhaben, ohne auf direkte Investments setzen zu müssen. Schließlich bilden ETFs Indizes – ob den Dax, den MSCI World oder einen anderen x-beliebigen Themen- oder Regionalindex – vollständig ab und laufen mit ihm parallel.

Ein Vermögensverwalter, der sich auf den Einsatz von ETFs spezialisiert hat, ist das VZ VermögensZentrum. Insbesondere bei der Strukturierung des Ruhestandsvermögens kommen die passiven Produkte zum Einsatz: „ETFs gehören in jedes Ruhestandsportfolio. Sie sind ein gutes Mittel, um von weltweiten Indexsteigerungen zu profitieren: Sie verursachen kaum Kosten, können kurzfristig verkauft werden, und die Zusammensetzung von ETF-Körben lässt sich nach Belieben, ausgehend von der jeweiligen Marktsituation, verändern und anpassen", sagt Michael Huber, Mitglied der Geschäftsleitung des Vermögensverwalters und verantwortlich für die Niederlassungen in Düsseldorf und Frankfurt.

Michael Huber hat sich jetzt auch an einem neuen Buch über dieses Anlageinstrument beteiligt. „Erfolgreich anlegen mit ETFs: Ihre einfache regelbasierte Geldanlage mit Exchange Traded Funds" ist kürzlich im FinanzBuch Verlag erschienen und stellt auf 192 Seiten die Welt der börsennotierten Indexfonds vor. Das Buch ist in Zusammenarbeit von VZ VermögensZentrum und Dufour Capital entstanden. Dufour Capital ist ein FinTech-Startup mit Fokus auf Informationstechnologie, Datenanalyse und praxisnahe Forschung für neue Anlagelösungen.

„Auch bei ETFs gilt: Wer emotionsgesteuert handelt, verliert. Deshalb braucht es einfache Regeln, damit die Geldanlage in ETFs eine optimale Rendite bringt. Unser Ratgeber führt leicht verständlich in die regelbasierte Geldanlage ein. Regelbasierte Anlagestrategien basieren auf Erfahrungswerten und unterscheiden sich damit grundsätzlich von klassischen Strategien, welche die künftigen Kursentwicklungen vorhersagen wollen. Anleger definieren die Regeln vor der Erstinvestition und setzen sie konsequent um. Das verhindert emotional bedingte Fehlentscheidungen", fasst der Autor zusammen.

Michael Huber, Marc Weber, Manuel Rütsche, Dr. Ryan Held und Sascha Freimüller zeigen in sechs angenehm lesbaren Kapiteln auf, wie sich mit einer regelbasierten Anlagestrategie ein optimales Portfolio zur Geldanlage aufbauen lässt und wie Anleger mit einem regelbasierten Anlageprozess viele Fehler vermeiden können. Die Sprache ist simpel und verständlich, Grafiken lockern die Seiten auf und verdeutlichen optisch, wie sich beispielsweise die verschiedenen Marktphasen im Dax seit 2008 darstellen oder wie sich die Wertentwicklung von Anlagen bei unterschiedlichen Strategien unterscheidet.

„Erfolgreich anlegen mit ETFs" richtet sich laut Michael Huber sowohl an private Anleger als auch an Unternehmen und schaffe die Grundlagen zu einer renditestarken Geldanlage. „Wir wollen mit dem Buch die Leser dazu befähigen, das Vermögen in Krisen zu schützen, das Potenzial für Mehrrendite zu erschließen und erfolgreich ohne Emotionen zu investieren."

Der Ratgeber „Erfolgreich anlegen mit ETFs" gibt Tipps für die Anlage in die beliebten Produkte.

Info: „Erfolgreich anlegen mit ETFs: Ihre einfache regelbasierte Geldanlage mit Exchange Traded Funds", FinanzBuch Verlag, 192 Seiten, 24,99 Euro, ISBN: 978-3-89879-994-2

Wie Techniker Maschinen- oder Geräteräume prüfen, analysieren die Experten von Rödl & Partner die Arbeit von Vermögensverwaltern, dami t Anleger transparente Informationen erhalten. FOTO: THINKSTOCK/MICHAELJUNG

STRATEGIEN

Leistungen sichtbar und transparent machen

Unabhängige Vermögensverwalter benötigen Aufmerksamkeit für ihre Leistungen, weiß Alexander Etterer von Rödl & Partner. Dabei unterstützt die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit ihren Produkten „R&P VVAusweis" und „Transparenzbericht".

VON PATRICK PETERS

Alexander Etterer hat eine klare Haltung, wenn er den Markt der Unabhängigen Vermögensverwalter betrachtet: „Unabhängige Vermögensverwalter haben ein Problem: Ihnen fehlt häufig die öffentliche Aufmerksamkeit, ihre oftmals sehr speziellen und hochkarätigen Leistungen darzustellen. Dabei ist aber genau dies nötig, um für die eigene Arbeit zu werben und sie als Alternative zu den landläufig bekannten Arten des Vermögens-Managements zu positionieren", sagt der Partner der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner und Leiter des Geschäftsbereichs „Wealth, Risk & Compliance", der neben Vermögens-Organisation, -Reporting und -Controlling für Vermögenseigentümer auch Anleger bei der Suche nach den geeigneten Vermögensverwalter unterstützt. Dabei kann die Teilnahme eines Vermögensverwalters am „R&P VVAusweis" ein Türöffner sein.

„Mit diesem Instrument machen wir die Leistungen von Unabhängigen Vermögensverwaltern sichtbar und transparent. Wir analysieren ihr Handwerk und fördern dadurch wesentliche Informationen zu Tage, die Stil, Charakter und die Ergebnisstruktur der Vermögensverwaltungsleistung plausibel und vergleichbar machen, bis hinein in die Betrachtung und Bewertung der Kontinuität", beschreibt Alexander Etterer den Ansatz. Im Mittelpunkt steht dabei der sogenannte „R&P VVAusweis" selbst. Rödl & Partner hat zehn unterschiedliche Muster-Vermögensverwaltungsstrategien definiert (beispielsweise „Aktienquote bis 50 Prozent" oder „keine Aktien"), denen klar formulierte Anlagerichtlinien zugrunde liegen. Angeschlossene Vermögensverwalter nehmen – nach einer entsprechenden Zuordnung im Hinblick zu den jeweiligen Muster-Vermögensverwaltungsstrategien – mit realen (anonymisierten) Kundendepots aus ihrer Vermögensverwaltung am „R&P VVAusweis" teil.

Die Teilnehmer werden auf der Informations-Website „http://www.vvausweis.de" vorgestellt, die jeweiligen Muster-Vermögensverwaltungsstrategien präsentiert, erste Informationen zum Haus vermittelt. „Vermögensverwalter können sich auf diese Weise umfassend präsentieren und zeigen, dass sie sich einem objektivierten Nachweis durch einen unabhängigen Dritten stellen und ihre Leistungen einer neutralen Überprüfung standhalten. Im Wettbewerb kann dies einen erheblichen Vorsprung erzeugen – und vor allem erhalten Vermögensinhaber einen echten Überblick über die Leistungen und Strategien. Sie wollen wissen, was im Maschinenraum des Vermögensverwalters vor sich geht und wer wirklich zu ihnen passt." Laut Alexander Etterer könnten Vermögensverwalter durch die Teilnahme am „R&P VVAusweis" die Intransparenz des Marktes auflösen und mit Glaubwürdigkeit und Vertrauen Wettbewerbsvorteile erzielen.

Transparenzbericht schafft ein hohes Maß an Einblick in das Anlage-Management

Um die Ergebnisse genau darstellen zu können, verbucht die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft parallel zur Depotbank alle Vorgänge des Vermögensverwalters in seinen speziellen Strategien und wertet diese umfassend aus. Unter anderem Soll-/Ist-Analysen werden durchgeführt, die eingesetzten Anlageinstrumente beleuchtet, Informationen über Anlagestruktur und Anlageklassen bereitgestellt und die Einhaltung der Anlagerichtlinien überprüft.

Alexander Etterer weist auch auf eine weitere Dienstleistung seines Teams hin: den Transparenzbericht. „Gerade in Zeiten, in denen selbst gemanagte Fonds Unabhängiger Vermögensverwalter immer wichtiger werden, kommt der Transparenz dieser Produkte eine besondere Rolle zu. Unser Transparenzbericht schafft ein hohes Maß an Einblick in das Anlage-Management und dokumentiert, dass der Anleger fortlaufend und verständlich über die Anlage- und Management-Politik des entsprechenden Anlageproduktes unterrichtet ist. Der Transparenzbericht unterstützt das Fonds-Management also dabei, anlegergerechte Informationen zur Verfügung zu stellen, die nicht nur für Privatanleger Sicherheit schaffen, sondern gerade auch semi-institutionellen Investoren dienlich sind", sagt Alexander Etterer.

Verantwortliche von Stiftungen, Kirchen oder Kommunen benötigten detaillierte Informationen und dauerhafte, transparente und objektive Reportings über die Entwicklung eines Fonds, um Haftungsrisiken für sich selbst zu vermeiden. „Wollen Unabhängige Vermögensverwalter mit ihrem Fonds auch solche finanzkräftigen Anleger erreichen, benötigen sie ein über ihre allgemeinen Informationen hinausgehendes Tool. Das zeigt die Praxis immer wieder", stellt der Experte fest.

Alexander Etterer leitet den Geschäftsbereich „Wealth, Risk & Compliance" bei Rödl & Partner. FOTO: ALOIS MÜLLER

Werbemitteilung

Den richtigen Vermögensverwalter zu finden ist gar nicht so schwer, wie Sie vielleicht denken. Sie müssen nur wissen: Hat die Vermögensverwaltung 40 Jahre Erfahrung? Ist sie ein Familienunternehmen und bietet konstant persönliche Betreuung? Findet sie in guten wie in schlechten Zeiten interessante Lösungen? Wird sie regelmäßig für ihre Leistungen ausgezeichnet? Hat sie eine einzigartige Strategie entwickelt wie die FMM-Methode, bei der drei für eine richtige Anlageentscheidung relevante Elemente vereint werden: fundamentale, monetäre und markttechnische Faktoren? Auf die Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung trifft das alles zu. Und mehr. Wir haben auch eine Philosophie: Folge dem Trend und tue das Gegenteil von dem, was andere tun. Dieses Vorgehen hat uns in den letzten Jahren oft den entscheidenden Vorsprung gebracht.

So einfach ist es also für Sie, den passenden Vermögensverwalter zu finden. Auch Sie können wir dabei unterstützen, den richtigen Kurs für Ihre Geldanlage zu setzen.
Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.

Ihre Anlage könnte frischen Wind gebrauchen?
Sprechen Sie mit uns. Persönlich und unverbindlich.
Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung, Standort Köln
Tel.: 0221 9140927-0 | koeln@dje.de
www.dje.de

Pullach | Frankfurt I Köln

DJE Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung
Für den richtigen Kurs.

Individuelle Vermögensverwaltung der DJE Kapital AG

Junger Publikumsfonds: Gesunde Investments – aber anders

Der Themenfonds „nova Steady HealthCare“ investiert in acht ausgewählte Segmente des Gesundheitssektors. Die Fondsinitiatoren und -manager Dr. Andreas Bischof und Oliver Kämmerer verweisen auf das generelle Wachstum in diesem Segment.

VON PATRICK PETERS

Der internationale Gesundheitsmarkt boomt, die Menschen geben immer für die Gesundheit aus – und die Bevölkerung in den westlichen Staaten wird älter und älter. Das wird in Zukunft für noch mehr Ausgaben in dem Segmentsorgen. Ein lohnendes Investment also? Auf jeden Fall, folgt man Dr. Andreas Bischof. Der Initiator und Manager des Fonds „nova Steady HealthCare“ setzt daher ausschließlich auf diesen Sektor und hat seinen Themenfonds so konzipiert, dass er – mit Ausnahmen – tatsächlich die gesamte Breite des Gesundheitssektors abbildet.

„Der Gesundheitssektor gliedert sich in zehn Segmente, die auch Subindustrien genannt werden. Dazu gehören die beiden ganz großen, Pharma und Biotechnologie, sowie Anbieter von medizinischen Werkzeugen, Hilfsmitteln, Software etc., Betreiber von Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen und viele andere mehr. Wir haben uns ganz bewusst dazu entschieden, Biotechnologie aus unserem Fonds auszuschließen, ebenso wie Pharma, bis auf Hersteller von Lifestyle-Produkten, Generika und Tierarzneimitteln. Das liegt unter anderem daran, dass diese beiden Segmente bei Anlegern und Fondsmanagern auf der ganzen Welt bereits seit langem stark im Fokus stehen. Wir machen es anders und konzentrieren uns auf wertstabile und erfolgreiche Unternehmen in denanderen Segmenten des Gesundheitssektors“, sagt der Molekularbiologe, der zuvor viele Jahre im institutionellen Asset Management für den Healthcare-Markt verantwortlich war. „Es existieren rund 1600 börsennotierte Unternehmen, in die wir investieren können, davon finden sich 20 bis 30 in unserem Fonds wieder, mittels derer wir breit diversifizieren und die große Heterogenität des Marktes viel besser ausschöpfen können.“ Die Bandbreite reicht dabei von Anbietern von IT-Lösungen für Krankenhäusern, Praxen und Apotheken über Hersteller von Nahrungsmittel- und Umwelttests bis hin zu Distributoren von Medizinprodukten. Die meisten Investments würden in den USA getätigt. „Das ist der größte Healthcare-Markt mit großen Potenzialen“, sagt Andreas Bischof, und an den Zukunftsaussichten würde auch die US-Präsidentenwahl nichts ändern.

Der Investmentprozess verläuft mehrstufig und beinhaltet neben der Segment- und Aktienanalyse auch eine konsensuale Entscheidung beider Fondsmanager über einen Wert. „Mein Partner Oliver Kämmerer und ich diskutieren alle Anlagen und nur wenn wir beide von einer Aktie überzeugt sind, kaufen wir diese. Das gilt auch im laufenden Management. Spricht sich einer von uns gegen einen Wert im Portfolio aus, wird dieser verkauft“, sagt Andreas Bischof. Bei den Werten komme es den Managern auf die sogenannten „Dauerläufer“ an: Gesucht würden die Unternehmen mit einem besonders langfristigen Gewinnwachstum und guten Zukunftsprognosen, nicht diejenigen, deren Entwicklungen von den höchsten Spitzen bis in die tiefsten Täler hinein schwanken. Aktuell verwalten Andreas Bischof und Oliver Kämmerer in ihrem vor 18 Monaten aufgelegten Publikumsfonds rund 33 Millionen Euro privater und professioneller Anleger und bieten Anteile sowohl in kleiner Stückelung als auch in institutionellen Groß-Tranchen an.

DIVERSIFIZIERUNG

Anleihen: Die Option zu Aktien

Kathrin Eichler von der Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehlert stellt heraus, welche Bedeutung Anleihen für ein Depot haben. Es sei durchaus möglich, damit dauerhaft stabile Gewinne zu erwirtschaften – wenn man die Portfolios aktiv manage.

VON PATRICK PETERS

Unter Anlageexperten hört man aktuell immer wieder eine Klage: Es sei kaum möglich, noch stabile Renditen für die Investoren zu generieren, zu volatil seien die Aktienmärkte, und Alternativen gebe es ja keine. Das sieht die Düsseldorfer Vermögensverwalterin Kathrin Eichler von Eichler & Mehlert anders. „Wir machen seit Jahren sehr gute Erfahrungen mit unseren Anleihe-Portfolios. Die Zahlen sprechen für sich: Im Schnitt haben wir fünf Prozent nach Steuern für die Anleger realisiert, in diesem Jahr liegen auch in konservativen Strukturen bei bis zu sieben Prozent.“ Das zeige: Der Anleihenmarkt sei alles andere als langweilig und eine gute Option zu Aktien-Investments. „Wir sehen das Thema sowohl bei privaten als auch institutionellen Anlegern. Während wir in Privatmandaten im Schnitt eine Anleihequote von 60 Prozent haben, sind es bei institutionellen Mandaten wie Stiftungen, Versorgungskassen oder auch Berufsverbänden oft bis zu 100 Prozent“, führt Kathrin Eichler aus.

Dauerhafte Erfolge seien aber nur durch aktives Management möglich. Wer Anleihen kaufe und sich dann zurückziehe, könne zwar von den jährlichen Kupon-Zahlungen profitieren, aber nicht von möglichen Kursgewinnen. Eichler & Mehlert gehe deshalb bei Anleihe-Portfolios vor wie bei Aktien-Investments. „Wir kaufen und verkaufen kurzfristig, wenn sich Opportunitäten ergeben oder Risiken dadurch begrenzen lassen. Eine Anleihe ist für uns ein Instrument, das wir kontinuierlich für optimale Ergebnisse drehen.“ Natürlich komme es, so die Vermögensverwalterin, darauf an, das richtige Maß zwischen Kursgewinnen und rentierlichen Kupons zu finden – eine stabile Anleihe, die jährlich beispielsweise sieben Prozent Rendite ausschütte, werde man nicht wegen einer Kurssteigerung von drei Prozent verkaufen. Gleichzeitig aber finde Kathrin Eichler immer wieder Anleihen mit eher durchschnittlichen Kupons, die dann wiederum kurzfristig das Entwicklungspotenzial für spürbare Kurssteigerungen besäßen. „Dann greifen wir zu und profitieren beim Verkauf von dieser Steigerung.“

Dafür müsse man den Markt dauerhaft beobachten und Anleihen den gleichen Investment-Mechanismen unterwerfen wie Aktien. Ohne Segment- und Wertanalysen sowie eine breite Diversifizierung gehe es nicht, wolle man erfolgreich in Einzeltitel allokieren, stellt Kathrin Eichler heraus. Dabei konzentrierten sich die Asset Manager vor allem auf europäische und US-amerikanische Werte, aktuell sei auch eine saudi-arabische Staatsanleihe dazu gekommen. „Für uns sind Rohstoffe wichtig, deshalb bietet sich eine Staatsanleihe an. Bislang war es zudem kaum möglich, in solche Länder direkt zu investieren, die Chance haben wir gerne genutzt.“ Ein Vorteil für Anleger des Hauses sei, dass Eichler & Mehlert aufgrund des Volumens auch sehr große Tranchen bei Anleihen ohne weiteres kaufen könne. Das führe dazu, dass die Vermögensverwalter Anleihen über viele Depots hinweg allokieren könnten, selbst wenn der einzelne Anleger dafür eigentlich nicht genügend Liquidität besäße.

Kathrin Eichler betont zwar, dass der Markt für Anleihen natürlich weiterhin Bonitätsrisiken der Emittenten und Zinsänderungsrisiken unterliege, wodurch die Volatilität steige. Aber der Markt sei nicht ausgetrocknet, wie es oft heiße, Anleihen seien normal handelbar. „Wenn wir kaufen oder verkaufen wollen, können wir das zu jedem Zeitpunkt.“

Selbst Anleihen mit einem Kupon von unter einem Prozent seien beliebt, sagt Kathrin Eichler – sie kämen vor allem im Cash-Management von professionellen Anlegern zum Einsatz. „Das ist besser als Strafzinsen auf die Liquidität bei der Bank.“

Anleihen eröffnen Anlegern interessante Perspektiven, wenn man geschickt die richtigen Papiere auswählt – heute natürlich elektronisch, nicht in phyischer Papierform. FOTO: THINKSTOCK/LARRYHW

Die Vermögensverwalterin Kathrin Eichler macht gute Erfahrungen mit sorgfältig ausgewählten Anleihen. FOTO: MICHAEL LÜBKE

Studie: Digitalisierung ist Zukunftsthema

(rps) Die Banken blicken pessimistischer in die Zukunft: Das ist ein Ergebnis der Trendstudie „Bank & Zukunft 2015 – Aufbruch zu neuen Kundenerlebnissen und Services in der digitalen Ökonomie“ des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO unter 388 Teilnehmern aus Finanzinstituten aller Bankengruppen in Deutschland.

Die tiefgreifenden und anhaltenden Veränderungen im Marktumfeld der Banken schlagen sich in den Einschätzungen der Teilnehmer in Bezug auf die zukünftige Geschäftsentwicklung nieder. Insbesondere der Ertragsrückgang vieler Institute in den traditionellen Geschäftsbereichen werde nicht mehr als vorübergehend angesehen.

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Anteil derjenigen verdoppelt, die in den kommenden vier Jahren eine negative Entwicklung der Geschäftstätigkeit erwarten. Die Quote derer, die für den gleichen Zeitraum eine positive Entwicklung erwarten, ist hingegen um mehr als 25 Prozentpunkte gesunken.

Die Intensivierung des Kundenmanagements wird wie in den Vorjahren als eines der wichtigsten Themen von seiten der Banken angesehen. Dabei versuchen Banken nach wie vor, primär aus dem bestehenden Kundenstamm mehr Geschäft zu generieren. Gleichzeitig legen die Studienergebnisse den Schluss nahe, dass diese Kundenbeziehung vorwiegend auf digitalem Wege zustande kommen soll. Dafür spricht der geplante Ausbau der digitalen Vertriebskanäle, bei denen Banken seit Jahren noch große Potenziale besitzen. Der weitere Ausbau der digitalen Vertriebskanäle wird von den Teilnehmern der Studien als bedeutendste Entwicklung der kommenden Jahre angesehen.

LEONTEQ
SWISS INVESTMENT ENGINE

1.
Leonteq wurde seit Gründung im Jahr 2007 mehr als 32 Mal ausgezeichnet

ANLAGEERFAHRUNG NEU DEFINIERT

UPGRADE TO LEONTEQ

Wir setzen auf erfahrene Experten, die ihren Fokus auf das gemeinsame Erreichen der Kundenziele legen, und auf eine fortschrittliche IT-Infrastruktur, welche neue Standards im Hinblick auf Stabilität und Flexibilität setzt.
Die Leonteq Gruppe ist ein führender Technologie- und Servicepartner für Anlagelösungen. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zürich und ist mit Büros in Genf, Monaco, Guernsey, Amsterdam, Frankfurt, Paris, London, Singapur und Hongkong vertreten.

Das sehr erfahrene Spezialistenteam von Leonteq betreibt eine eigenentwickelte IT und Investment-Plattform, die auf höchste Flexibilität, Innovation, Transparenz und Service für die Kunden ausgerichtet ist.

Möchten Sie mehr wissen?
Besuchen Sie unsere Webseite **www.leonteq.de** oder rufen Sie uns an **069 970 979 900**.

Für mehr Informationen besuchen Sie unseren YouTube Kanal und geben «Leonteq´s Business Model» ein

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken und ist keine Finanzanalyse. Sie ist weder als Empfehlung zum Kauf bzw. Verkauf von Finanzprodukten noch als Angebot oder Einladung zur Offertenstellung zu verstehen. Die darin enthaltenen Angaben werden ohne jegliche Garantie oder Zusicherung bezüglich Korrektheit, Vollständigkeit oder Verlässlichkeit gemacht.

Leonteq Securities (Europe) GmbH oder verbundene Unternehmen sind nicht als Anlageberater tätig. Anlegern wird ausdrücklich empfohlen sich vor einer Investition in Finanzprodukte durch einen sachkundigen Berater umfassend und persönlich beraten zu lassen. Diese Publikation kann eine solche Beratung in keinem Fall ersetzen.

Eine Wiedergabe - auch auszugsweise - von Artikeln und Bildern ist nur mit Genehmigung von Leonteq Securities (Europe) GmbH gestattet. Jegliche Haftung für unverlangte Zusendungen wird abgelehnt.

Leonteq Securities (Europe) GmbH | Goetheplatz 2 | 60311 Frankfurt

© Leonteq Securities (Europe) GmbH 2016. Alle Rechte vorbehalten.

LEONTEQ SECURITIES (EUROPE) GMBH
Goetheplatz 2 | 60311 Frankfurt am Main | Tel. +49 69 970 979 900 | Fax +49 69 970 979 999 | info@leonteq.de | www.leonteq.de
Geschäftsführer: Manfred Schwientek | Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main | Registriert beim Amtsgericht Frankfurt am Main unter HRB 87627

Während Bulle und Bär an der Börse ringen, können Anleger auf die Expertise von Vermögensverwaltern vertrauen, die in eigenen Fonds ihre Strategien umsetzen. FOTO: THOMAS ROHNKE

VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS

„Jeder kann investieren“

Bei einem vermögensverwaltenden Fonds nutzt der Unabhängige Vermögensverwalter seine hauseigene Strategie, sagt Thomas Hünicke von der WBS Hünicke Vermögensverwaltung.

VON PATRICK PETERS

Ein unabhängiger Umgang mit dem Vermögen, keine Produkt- und Provisionsinteressen und eine nachvollziehbare, transparente Strategie und Anlagepolitik: Das ist für viele Menschen das Idealbild. Aber kommt die Rede auf Unabhängige Vermögensverwalter, die genau diesen Ansatz pflegen, winken die meisten gleich ab unter dem Motto: Dafür reicht doch mein Vermögen gar nicht. Das ist aber ein Trugschluss, wie Thomas Hünicke betont, geschäftsführender Gesellschafter der WBS Hünicke Vermögensverwaltung aus Düsseldorf. „Viele Unabhängige Vermögensverwalter bieten sogenannte vermögensverwaltende Fonds an. Dabei nutzt der Vermögensverwalter seine Kenntnisse, die er auch in der individuellen Verwaltung der Kundenvermögen einsetzt. Das heißt, dass ein solcher Fonds immer genau das widerspiegelt, für das der Vermögensverwalter steht.“

Dadurch seien vermögensverwaltende Fonds eine gute Alternative zur klassischen individuellen Finanzportfolioverwaltung, die sich in der Tat eher an gehobene Vermögen richte, sagt Thomas Hünicke, der mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Betreuung von privaten und institutionellen Vermögen besitzt. „Jeder kann in einen vermögensverwaltenden Fonds investieren und so von der Strategie eines Vermögensverwalters profitieren. Schon mit wenigen Tausend Euro kann man einsteigen oder auch mit monatlichen Summen einen Sparplan abschließen, um langfristig ein Vermögen unter professioneller Betreuung aufzubauen. Ein solcher Fonds ist zum Beispiel sinnvoll, um strukturiert fürs Alter vorzusorgen, aber gleichzeitig eine hohe Flexibilität bei Einzahlungen und Entnahmen zu besitzen und auf die hauseigene Strategie eines Vermögensverwalters zu setzen. Wir sind nur unseren Mandanten Rechenschaft schuldig und müssen auf keinen Fondsmanager oder auf Vorgaben von Finanzinstituten Rücksicht nehmen. Wir nutzen eben wie im individuellen Management die Anlageklassen, die wir für die richtigen halten, seien es Aktien, Rohstoffe, Währungen oder auch Anleihen.“

Im Fokus der WBS Hünicke Vermögensverwaltung steht der selbst aufgelegte und gemanagte Fonds „Strategie Welt Select“ (DE000A0DPZG4), der in den letzten acht Jahren eine durchschnittliche Wertentwicklung von etwa 7,5 Prozent jährlich erreicht habe, wie Hünicke ausführt. Er investiert vorwiegend in europäische Aktienmärkte mit dem Ziel für die Investoren eine möglichst stetige Wertentwicklung aber bei möglichst geringen Schwankungen zu erreichen. „Schaut man sich die Wertentwicklung der vergangenen Jahre an, erkennen unsere Anleger, dass sie mit diesem Fonds ruhig schlafen konnten und trotzdem Geld verdient haben.“

Die Benchmark des Fonds, der MSCI World (ein Aktienindex, der die Entwicklung der Aktien von 23 Industrieländern weltweit widerspiegelt), und seine Gewichtung interessierten die Fondsmanager nicht. Sie haben ihre Assetklassen nach eigenen Vorstellungen gewichtet. „Uns ist die breite Diversifizierung von Assetklassen und Titeln wichtig, wir müssen aber nicht überall auf der Welt dabei sein. Bei uns sind Einzelpositionen, Anleihen oder auch Zertifikate in der Regel bis zu zwei Prozent gewichtet. Aktien können bis zu vier Prozent gewichtet werden. Wir sind auch in ETFs investiert, wenn wir damit spezielle Märkte oder Assetklassen, zum Beispiel Asien, den Gesundheitsmarkt oder deutsche Aktiennebenwerte, abdecken können“, erläutert Thomas Hünicke.

Thomas Hünicke FOTO: WBS HÜNICKE/KATRIN SCHWEITZER

Dabei setzten er und die übrigen Vermögensverwalter immer auf ein aktives Management. Sie gingen beim Fonds-Management nicht anders vor als in der individuellen Finanzportfolioverwaltung und würden ständig, den Zielen des Fonds gemäß, die Positionen verändern. „Wir verfolgen einen klar definierten Investmentprozess, der sich aus einem von uns entwickelten Indikator und klassischen Bewertungskriterien wie der Relativen Stärke zusammensetzt. So filtern wir langfristig erfolgreiche Märkte und Einzeltitel heraus.“

Zum aktiven Management gehöre auch, die Investment-Quoten regelmäßig anzupassen. So könne der Fonds zum Beispiel bis zu 100 Prozent seines Vermögens in Aktien investieren, wenn es sich anbiete, aber die Aktienquote auch auf null reduzieren, wenn die Märkte es erfordern. „Die durchschnittliche Aktienquote bewegt sich zwischen 40 und 60 Prozent. Wir wollen Erfolg für den Anleger haben. Durch die ausgewogene Mischung der verschiedenen Anlageklassen ist es bei vermögensverwaltenden Fonds möglich, an steigenden Märkten unmittelbar zu partizipieren, aber gleichzeitig bei fallenden Kursen durch Absicherungsstrategien nicht ‚abzustürzen‘“, fasst Thomas Hünicke zusammen.

Vermögensverwalter setzen immer häufiger auf Labelfonds

Die Gesellschaft Hansainvest legt im Auftrag Investmentfonds auf und übernimmt anschließend auch deren Verwaltung. Die Hamburger verschaffen den Vermögensverwaltern mit diesem Service Zeit, um sich noch intensiver um ihre Kunden kümmern zu können.

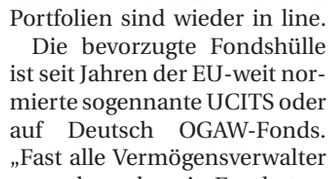
VON ANJA KÜHNER

Etwa 20 neue Fonds legt die Hamburger Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Hansainvest jedes Jahr auf. Als Service-KVG erbringt sie damit eine wichtige Dienstleistung für Vermögensverwalter. „Jeder neue Investmentfonds, den ein Vermögensverwalter auflegt, braucht die Genehmigung der BaFin und unterliegt vielfältigen gesetzlich vorgeschriebenen Regulierungsvorschriften“, beschreibt Boris Wetzk, Leiter Sales & Relationship Management Financial Assets bei Hansainvest. Bei der Einhaltung dieser regulatorischen Anforderungen werden Vermögensverwalter unterstützt und ihnen ein Großteil der zeitraubenden Tätigkeiten abgenommen. „Eine Service-KVG bietet das regulatorische Konstrukt des Fonds für jeden Bedarf individuell an, der dann später unter dem Label des jeweiligen Vermögensverwalters vertrieben werden kann.“ Daher sprechen Experten auch von sogenannten Labelfonds. Die Label der von Hansainvest betreuten Fonds tragen die Namen bekannter Vermögensverwalter. Sauren aus Köln gehört ebenso dazu wie Wallrich & Wolff aus Frankfurt, C-Quadrat aus Wien und Hinkel & Cie aus Düsseldorf.

Die Nachfrage nach dieser Dienstleistung hat in den vergangenen Jahren kräftig angezogen. Das 1969 als Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH gegründete Unternehmen ist heute Teil der Signal Iduna Gruppe und deren zentrale Fondsgesellschaft. Aufgeteilt in drei Bereiche erbringt es Dienstleistungen rund um die Administration und das Management von Wertpapieren, Immobilien und alternativen Investments. Über eine Tochter ist die Gesellschaft auch in Luxemburg aktiv. An beiden Standorten betreuen mehr als 180 Mitarbeiter in gut 140 Publikums- und 60 Spezialfonds Vermögenswerte von zusammen mehr als 24 Milliarden Euro, davon rund 5,3 Milliarden in Immobilien.

Rund 7,5 Milliarden Euro betreut Hansainvest im Bereich ihrer Service-KVG, die seit knapp 15 Jahren auf dem Markt aktiv ist. Sie legt Wertpapier- und Immobilienfonds für externe Vermögensverwalter und Initiatoren auf und verwaltet sie. Sowohl im Hinblick auf liquide als auch auf illiquide Assetklassen verfügen ihre Mitarbeiter über umfangreiches Know-how. Seit der Einführung des KAGB im Frühjahr 2014 verwaltet sie auch geschlossene Fonds.

Durch diese Dienstleistungen schafft es Hansainvest, den Vermögensverwaltern den Rücken freizuhalten. „Wir kümmern uns um die Buchhaltung der Fonds, berücksichtigen die regulatorischen Anforderungen und stellen das Risikomanagement sicher“, schildert Wetzk. Vermögensverwalter müssen weniger Zeit in rein administrative Tätigkeiten stecken. Sie arbeiten effizienter und gewinnen Zeit, die sie in die individuelle Betreuung ihrer Kunden investieren können. Eigene Fonds aufzulegen ist inzwischen schon fast ein Muss für einen unabhängigen Vermögensverwalter. Theoretisch kann er auch Einzelportfolios managen. Aber wenn eine schnelle Reaktion erforderlich ist, dann muss er separate Positionen aus jedem einzelnen Kundendepot ausbuchen – und für den letzten könnte es angesichts der Geschwindigkeit des elektronischen Handels sehr spät sein. Hat er hingegen einen Fonds, so genügt ein An- oder Verkauf und alle von ihm betreuten Portfolien sind wieder in line.



Boris Wetzk, Hansainvest FOTO: HANSAINVEST

Die bevorzugte Fondshülle ist seit Jahren der EU-weit normierte sogennante UCITS oder auf Deutsch OGAW-Fonds. „Fast alle Vermögensverwalter versuchen derzeit Fondsstrategien umzusetzen, die als OGAW-Fonds aufgelegt werden können. Die Umsetzung in dieser Fondsart erleichtert die Verwaltung des Fonds und der Vermögensverwalter erhält leichter grünes Licht von externen Compliance-Abteilungen und dem Risikomanagement“, weiß Wetzk. Außerdem sei es aus dieser Hülle heraus leichter, für institutionelle Investoren einzelne Tranchen auszukoppeln und den Fonds auch außerhalb Deutschlands zu vertreiben. „Das ist angesichts unserer mobilen Gesellschaft selbst bei kleineren Vermögensverwaltern ein Thema.“

Vermögensverwalter arbeiten immer häufiger mit Dienstleistern zusammen, die ihnen Fonds gestalten. FOTO: THINKSTOCK/SHIRONOSOV

Einladung zum Infoabend

Erfahren Sie in 90 Minuten, worauf Sie besonders achten und welche Maßnahmen Sie wann ergreifen müssen.

- Thema: „Ruhestandsplanung und Anlagemöglichkeiten trotz Niedrigzins“.
- Datum: 24. November 2016
- Uhrzeit: 18.30 – 20.00 Uhr

InterContinental Hotel Düsseldorf, Königsallee 59, Düsseldorf

Melden Sie sich an:

Per E-Mail: vzduesseldorf@vzde.com
Telefonisch: 0211 5400 5600
Die Teilnahme am Infoabend ist kostenfrei.

VZ VermögensZentrum GmbH
Benrather Straße 12
DE-40213 Düsseldorf

www.vermoegenszentrum.de

Hier sind Sie gut beraten!

Am 12. Dezember 2016 erscheint bereits zum achten Mal unser hochwertiges Wirtschaftsmagazin „eDel Kapital. Sichern Sie sich schon heute Ihr Exemplar.

Bestellen Sie jetzt Ihr persönliches Exemplar der neuen Ausgabe unseres Magazins „eDel Kapital“ unter edel@rheinische-post.de oder 0211 505-2418.

FINTECH-LÖSUNGEN

Schweizer Ingenieurskunst im Finanzsektor

Klassische Bankgeschäfte stoßen immer stärker an ihre Grenzen. Auf dem Vormarsch sind dagegen FinTech-Lösungen, bei denen die Schweizer Leonteq kräftig mitmischt. Dabei geht es auch um die maßgeschneiderte Konstruktion derivativer Anlageprodukte.

VON MARTIN AHLERS

Es ist noch gar nicht so lange her, da konnten viele Banken von ihrem Einlagen- und Kreditgeschäft sowie stattlichen Transaktionsgebühren im Wertpapierhandel relativ bequem leben. Mit dem Voranschreiten der Niedrig- bzw. Negativzinspolitik der Europäischen Zentralbank, dem gestiegenen Kostenbewusstsein vieler Kunden und nicht zuletzt der zunehmenden Digitalisierung des gesamten Finanzsektors hat sich die Bankenlandschaft allerdings massiv verändert. Sogenannte Fintech-Unternehmen drängen immer stärker auf den Markt. Sie verfügen in der Regel „über alternative Angebote und Geschäftsmodelle, die traditionelle Bankprozesse in vielen Bereichen hinfällig machen können“, wie es in einer Studie von McKinsey&Company heißt. Die Unternehmensberater sehen dadurch in den nächsten Jahren rund ein Drittel aller bisherigen Bankerträge in Deutschland gefährdet. Gleichzeitig würden die Veränderungen aber auch Chancen bieten, sofern es gelänge, die digitale Transformation auch selbst voranzutreiben und neue Ertragsquellen zu erschließen, was zum Beispiel in Zusammenarbeit mit agilen, schlank aufgestellten Partnern aus dem Fintech-Bereich geschehen könnte.

Mit dem Tool lassen sich derivative Anlageprodukte auf mehr als 1000 Basiswerte strukturieren

An dieser Stelle setzt beispielsweise die 2007 gegründete Leonteq (ehemals EFG Financial Products) an. Sie bietet Banken und anderen Finanzdienstleistern eine weitgehend automatisierte Technologieplattform zur Strukturierung und Emission maßgeschneiderter Vorsorge- und Anlagelösungen im Derivatebereich. Derzeit arbeiten die Spezialisten mit sieben Emissionshäusern zusammen, darunter die Deutsche Bank und JP Morgan. Weitere Partnerschaften sollen laut CEO (Vorstandsvorsitzender) und Mitgründer Jan Schoch folgen. Gemäß entsprechender Interviewaussagen Schochs besteht derzeit eine Pipeline von 25 weiteren Partnern.

Schweizer Präzision wie in einem Uhrwerk: Das Fintech-Unternehmen Leonteq bietet Banken und Finanzdienstleistern eine Technologieplattform zur Strukturierung und Emission von derivativen Anlageprodukten an. FOTO: THINKSTOCK/ANDREYUU

Ein Element der Leonteq-Plattform ist das Strukturierungs-Tool „Constructor“, das seit diesem Sommer auch für deutsche Vermögensverwalter und andere professionelle Kunden hierzulande angeboten wird. Bei ihm handelt es sich um eine internetbasierte Anwendung, mit der sich derivative Anlageprodukte auf mehr als 1000 Basiswerte strukturieren und berechnen lassen. Im Angebot finden sich dabei die üblichen Strukturen, wie Aktienanleihen sowie Discount-, Bonus- und Express-Zertifikate. Aber auch Zinsprodukte, Kapitalschutz- und Outperformance-Zertifikate sowie Airbag-Zertifikate, die am deutschen Markt von wenigen noch laufenden Papieren abgesehen überhaupt nicht mehr verfügbar sind, lassen sich maßgeschneidert strukturieren und auf Basis von Marktdaten in Echtzeit berechnen.

Während Schweizer Nutzer „ihre“ selbstkreierten beziehungsweise auf die individuellen Bedürfnisse angepassten Produkte direkt zum Handel freischalten können (Click’n’Trade), ist diese Funktion für deutsche User nicht gegeben. Hier muss ein Anruf bei Leonteq erfolgen, damit die Emission in die Wege geleitet wird. Anschließend erhalten die Kunden eine Handelsbestätigung und das endgültige Termsheet. Fünf Tage später erfolgt das Listing im Freiverkehr der Börse Frankfurt. Genutzt werden kann der Service der Eidgenossen ab einem Mindestvolumen von 50.000 Euro.

Da Leonteq als unabhängiger Plattformentwickler und -betreiber mit mehreren Derivateanbietern zusammenarbeitet, kann das Schuldnerrisiko entsprechend diversifiziert werden. Wem dies im Hinblick auf den möglichen Ausfall eines Emissionshauses dennoch nicht ausreicht, kann sich auch sogenannte „COSI-Zertifikate“ (Collateral Secured Instruments) erstellen lassen. Dabei verpfändet der Sicherungsgeber, in der Regel der Emittent, genau definierte Wertpapiere oder Buchgeld im Wert der ausstehenden COSI-Produkte. Wertdifferenzen zwischen den emittierten Schuldverschreibungen und den verpfändeten Sicherheiten werden täglich ausgeglichen. Kommt es nun zum Worst-Case, sprich der Pleite des Emittenten, wie beispielsweise 2008 im Fall von Lehman, werden die hinterlegten Wertpapiere von der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange verwertet, und die Besitzer der betroffenen COSI-Produkte erhalten die Netto-Erlöse anteilsmäßig ausgezahlt.

Wie Privatanleger von Chancen institutioneller Investoren profitieren

Vermögensverwalter sind in der Lage, ihren Kunden Anlagelösungen zu eröffnen, die sonst nur institutionellen Investoren vorbehalten sind. Der Düsseldorfer Vermögensverwalter Hinkel & Cie. entwickelt unter anderem solche Lösungen.

VON JOSÉ MACIAS

Klaus Hinkel redet nicht um den heißen Brei: „Das Zinsthema ist toxisch.“ Der Düsseldorfer Vermögensverwalter bekommt täglich Anfragen von Kunden, die immer wieder die gleiche Frage stellen: Wie entkomme ich der Zinsfalle? Hinkel, Vorstand der Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG an der Königsallee, kennt die Sorgen genau und warnt eindringlich davor, die Folgen der Niedrigzinspolitik allzu sorglos zu sehen: „Ich glaube fest daran, dass die Inflation in den nächsten Jahren deutlich steigen wird.“ Für vermögende Kunden ist das keine beruhigende Aussicht, denn sie zwingt zum Handeln. Was können Unabhängige Vermögensverwalter in dieser Situation empfehlen?, wollten wir beim Besuch von Klaus Hinkel wissen. „Vermögensverwalter sind gerade in solch schwierigen Zeiten in der Lage, ihren Kunden Lösungen anzubieten, die ein normaler Privatkunde selbst nicht realisieren kann“, bekräftigt der Finanzexperte.

Vermögensverwalter können auch Privatanlegern Investments zur Verfügung stellen, die sonst nur institutionellen Investoren vorbehalten sind. FOTO: THINKSTOCK/ZHUDIFENG

Auf der Suche nach nachhaltigen Renditen mit überschaubarem Risiko sind die Düsseldorfer Vermögensverwalter vor allem dort fündig geworden, wo institutionelle Kunden wie Versicherungen, Pensionskassen oder Stiftungen investieren – also dort, wo allein schon die Regulierung die Gesellschaften zwingt, besonders sorgsam mit den Anlegergeldern umzugehen. Daher engagiert sich Hinkel & Cie. bei institutionellen Anlagenlösungen über Private Placements in solche Produkte.

„Ich glaube fest daran, dass die Inflation in den nächsten Jahren deutlich steigen wird“

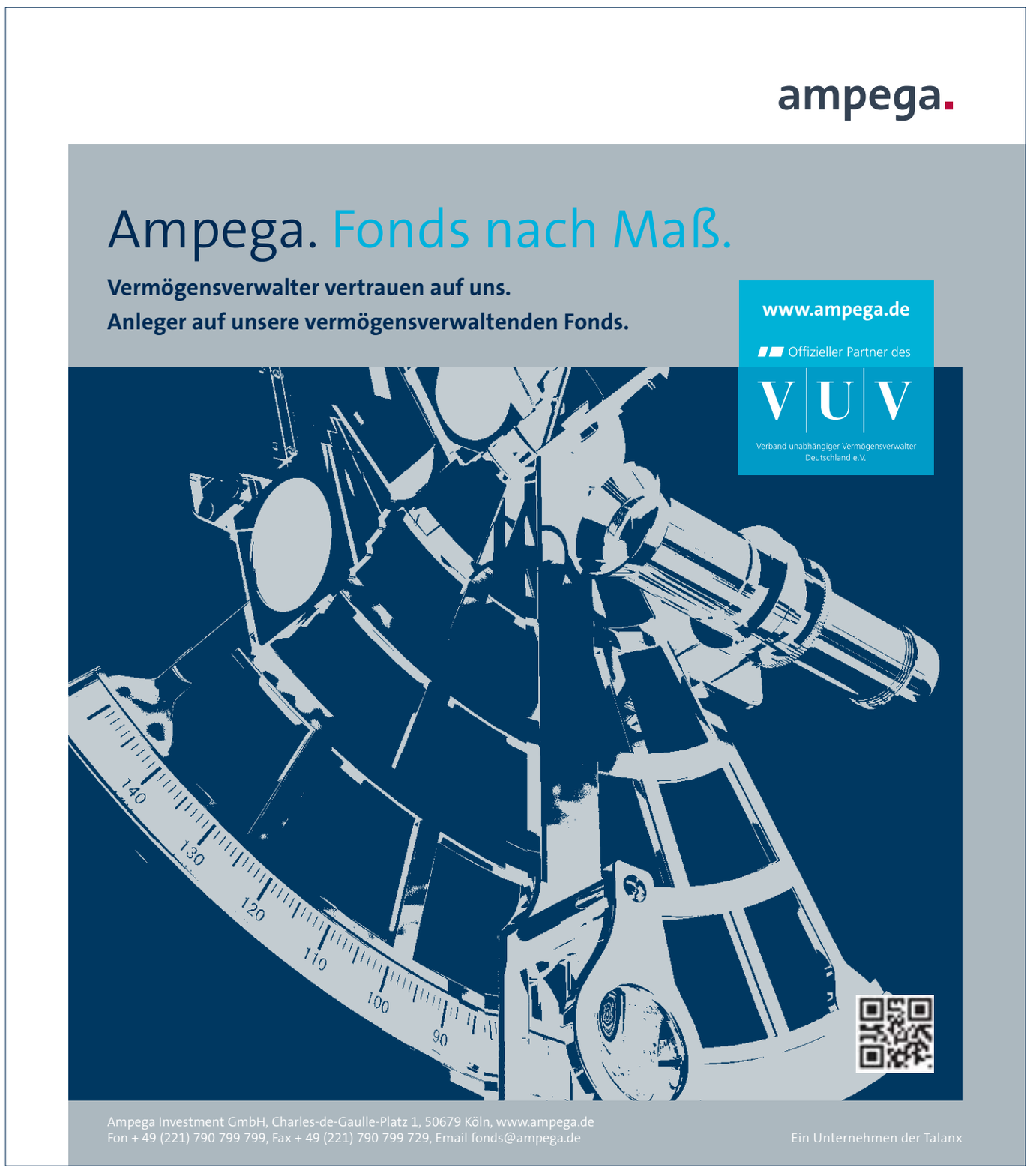
Ein Beispiel ist ein offener Spezialfonds (AIF), der von einem professionellen Immobilien-Team beraten wird. „Sachwerte-Mezzanine-Fonds“, nennt Klaus Hinkel dieses Produkt, das erklärungsbedürftig ist, aber aufzeigt, welche Investmentlösungen Unabhängige Vermögensverwalter anbieten können. „Der Anlagefokus des Fonds, der von der HansaInvest, die zur Signal Iduna Gruppe gehört, verwaltet wird, liegt auf Immobilienportfolien und größeren Einzelobjekten in ganz Deutschland“, erläutert der Finanzexperte.

Die Immobilienportfolios sind in derzeit 38 Investments breit gestreut: ein Handelshaus an der Düsseldorfer Kö, die ehemalige IBM-Zentrale in Stuttgart, ein Hotel in Berlin, ein Wohnungsbauprojekt in Hamburg und andere. „Die Immobilienprofis haben Erfahrungen mit solchen Projekten, die bereits ihren ersten Spezial-Fonds in 2008 initiiert und nach sieben Jahren erfolgreich ohne Ausfälle abgewickelt haben“, betont Hinkel.

Der aktuelle Spezialfonds aus 2014, dessen Auflösung nach sieben Jahren für 2021 geplant ist, eignet sich nach seiner Ansicht ideal über eine insolvenzgeschützte Inhaberschuldverschreibung für seine vermögenden Kunden – und wartet mit einigen Zahlen auf: Rund 700 Millionen Euro sind aktuell in dem Ziel-Fonds investiert, wobei das Geld hier in immobilienbezogene Schuldverschreibungen mit zwölf- bis 36-monatiger Laufzeit investiert wird. „Genau das wünschen sich Anleger: keine zu langen Laufzeiten, solide Investments und breite Risikostreuung“, so Hinkel.

Und wie sieht es mit den Renditen aus? Hinkel verweist auf die Planung, die „eine jährliche Mindestrendite von sieben Prozent ausweist, die tatsächliche Rendite liegt bislang sogar bei über elf Prozent“. Für eigene Vermögensverwaltungskunden sei das eine sinnvolle Beimischung, empfiehlt der Vermögensverwalter. Hinkel & Cie. hat ein erstklassiges Netzwerk, um an solche (zugegebenermaßen komplexen) Anlagelösungen zu kommen, die sonst nur institutionellen Kunden vorbehalten sind. Klaus Hinkel sieht daher auch für andere Lösungen Chancen: Die Bandbreite reicht dabei vom eigenen Strategiefonds „Hinkel Relative Performance HI Fonds“ als Zinsersatzprodukt bis zur Multi-Asset-Manager-Anleihe.

Klaus Hinkel, Vorstand der Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG FOTO: HINKEL



Ergebnis eines Vermögens-Checks: Die Grafik zeigt, wie sich das Portfolio einer Teilnehmerin vom Niederrhein im Vergleich zum deutschen Leitindex Dax und zum ausgewogenen Musterportfolio der Düsseldorfer Vermögensverwaltung GSAM + Spee AG entwickelt. So wie in diesem Beispiel können auch viele andere Unabhängige Vermögensverwalter zeigen, dass sie im Wettbewerb durchaus etwas zu bieten haben.

Frischer Wind im Depot

Anleger, die schon einmal einen Vermögens-Check gemacht haben, staunten mehr als einmal darüber, was die Unabhängigen Vermögensverwalter beim Blick ins Depot offenlegten. Die Anlagespezialisten haben in solchen Fällen oft viel zu tun, die Vermögen besser aufzustellen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Irgendwann hatte Gabriele Breuninger genug von der Anlagebetreuung ihrer Bank. Die Anlagevorschläge der Bank enthielten oft nur hauseigene Fonds. Das fiel selbst der in Frankfurt lebenden Coach-Expertin auf, die sich früher nicht um solche Themen gekümmert hatte. „Ich fragte den Berater: Haben Sie denn nicht noch etwas anderes?“ Gabriele Breuninger stammt aus einer Unternehmerfamilie in Süddeutschland. Das Vermögensmanagement hatte immer ihr Vater gemacht. Als er gestorben war, musste sie sich zusammen mit ihrer Mutter darum kümmern.

Schon ihr Vater hatte sich mehr ums Vermögen bemüht als die Bankberater, hatte eigene Vorschläge eingebracht, Finanzmarktdaten selbst recherchiert. Über viele Jahre hatte die Familie wenigstens denselben Berater. „Das änderte sich auf einmal“, erinnert sich Gabriele Breuninger. Alle zwei Jahre wechselte der Berater. Da reichte es ihr und ihrer Mutter.

Sie suchten eine Alternative und wurden auf Lothar Koch aufmerksam. Koch leitet das Portfoliomanagement der Düsseldorfer Vermögensverwaltung GSAM + Spee AG. In Zeitungskolumnen hatte er seine Strategien vorgestellt. „Wir führten zunächst ein Kennenlerngespräch“, sagt Gabriele Breuninger. „Überzeugt haben uns seine große Fachkenntnis und seine Einschätzungen der Anlagethemen.“ Zudem habe der Vermögensverwalter eine „fürsorgliche Ader“.

Das sind Eigenschaften, mit denen sich viele Unabhängige Vermögensverwalter von der Standardberatung abheben. Gabriele Breuninger schätzt berufliche und soziale Kompetenz, die sie ebenfalls in ihrer eigenen Arbeit täglich unter Beweis stellen muss, sieht Gemeinsamkeiten: „Wir arbeiten auf Grundlage von Analysen.“

Gabriele Breuninger

FOTO: WWW.GABRIELE-BREUNINGER.DE

Als „Life Coach“ begleitet sie ihre Kunden auf dem Weg zu einem zufriedenen und ausgeglichenen Leben. Die Situation der Kunden erfasst sie in Tests der „Reiss Profile-Lebensmotivanalyse“, zur Anwendung kommt ein Persönlichkeitstraining mit Hilfe der F.M.Alexander-Technik.

So fiel es ihr leicht, auch in der Arbeit des Vermögensverwalters das strukturierte Vorgehen schätzen zu lernen. Zum Beispiel, als es darum ging, die Vermögensverhältnisse so zu gestalten, dass die Mutter aus den Erträgen ihren Lebensunterhalt bestreiten kann. „Das funktioniert sehr gut“, bilanziert Gabriele Breuninger nach vier Jahren Zusammenarbeit mit Koch. „Es war absolut der richtige Schritt, zu ihm zu wechseln.“

Wenn der Anlagespezialist Kundendepots zum ersten Mal analysiert, stößt er häufig auf eine „Differenz zwischen dem, was der Kunde haben wollte, und dem, was da tatsächlich passiert“. So zeigte ihm einmal eine Anlegerin vom Niederrhein bei einem Vermögens-Check ihr Depot. Als Zielrendite hatte sie fünf Prozent angegeben und ein maximales Verlustrisiko von zehn Prozent genannt. Kaum zu erreichende Ziele bei den Anlagen: „Große Teile des Vermögens waren auf der Aktienseite im Wesentlichen in Schwellenländer- und Minenfonds investiert“, erinnert sich Koch, also schwankungsstarke und zuletzt wenig ertragreiche Investments. „Zudem befinden sich viele Minen-Unternehmen wiederum in den Schwellenländern, also erhöhte sich das Klumpenrisiko“, stellt Koch fest. Nicht besser sah es bei Anleihen aus: Da gab es „Einzeltitel aus dem Hochzins- und Nachrangsegment“. Hinzu kam ein ehemals offener Immobilienfonds, der gerade abgewickelt wurde, und ein Garantiefonds, der heute kaum Erträge bringt.

Ziel also klar verfehlt: „Wichtig ist es ja, bei starken Kursrückgängen wie 2008, 2011 oder seit 2015 möglichst wenig zu verlieren und dabei trotzdem eine durchschnittliche Rendite von mindestens fünf Prozent im Jahr zu erzielen“, erinnert der Anlageexperte an den Kundenwunsch. Das hatte das Depot nicht geschafft. Die Anlegerin übergab Koch denn auch das Verwaltungsmandat.

Der Experte prüft zunächst bei jedem möglichen Investment in einer Rückrechnung, wie es in der Vergangenheit beim Eintritt von Risiken reagiert hat. Außerdem testet er die Korrelation von Anlagen, also, wie ähnlich oder unterschiedlich sie auf neue Situationen reagieren. Ein Musterdepot zeigt maximale Depotverluste. Die Anlagestrategie berücksichtigt dann die Kundenwünsche, indem zum Beispiel defensive Werte beigemischt werden, die bei Markteinbrüchen in der Regel weniger stark fallen. Außerdem überwachen die Anlagespezialisten in mehrgleisigen Verfahren die Depotentwicklung, um rechtzeitig reagieren zu können. Das neue Depot der Kundin vom Niederrhein hat nun keine Ähnlichkeit mehr mit dem, das sie im Vermögens-Check eingereicht hatte. Nun ist sie in Mischfonds (defensiv, ausgewogen und flexibel), Rentenfonds, Aktienfonds Welt sowie einen speziellen Strategiefonds investiert. Die Vermögensentwicklung verläuft stetiger und ruhiger, als es das alte Depot je geschafft hätte, wie der Vergleich zeigt.

Was die Niederrheiner Anlegerin oder Gabriele Breuninger erlebten, können viele bestätigen, die ihr Depot beim Vermögens-Check von Unabhängigen Vermögensverwaltern auf Herz und Nieren prüfen ließen. Dazu haben RP-Leser nun wieder Gelegenheit. Mehr dazu bei der V-Bank, die den Check zusammen mit unserer Zeitung anbietet, unter Telefon **0800 / 44 44 694** oder unter: **www.rp-online.de/v-check**.

VERMÖGENS-CHECK

Profis nehmen V

Anleger sind sich oft nicht sicher, ob ihr Vermögen gut investiert ist. Sie können ihr Depot jetzt wieder von einem Finanzexperten aus der Region prüfen lassen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Depot unter der Lupe: Beim Vermögens-Ch zur Optimierung.

Geld und Finanzen – ein Thema, das jeden angeht, zu dem viele aber keinen Zugang haben. Sie vertrauen ihrem Anlageberater. Doch hat der einen guten Job gemacht? Ist das Vermögen wetterfest angelegt, dass es auch die Stürme verkraftet, die oftmals über die Märkte toben? Wer das einmal genauer geklärt haben möchte, kann jetzt beim Vermögens-Check sein Depot von einem Unabhängigen Vermögensverwalter prüfen lassen.

Wie der Name sagt, beraten diese Anlagespezialisten unabhängig von den Interessen einer Bank. Das unterstreicht Thomas Hünicke, geschäftsführender Gesellschafter der WBS Hünicke Vermögensverwaltung aus Düsseldorf: „Wir unterliegen keinerlei Vorgaben von beispielsweise Investment-Boards. Wir entscheiden selbst, welche Werte in die Kunden-Depots kommen, und passen die Allokation so an, wie es der Markt erfordert.“

„Wir entscheiden selbst, welche Werte in die Kunden-Depots kommen“

Wenn sie zum Beispiel bei einem Vermögens-Check in ein Depot schauen, erkennen sie von daher auch schnell die Fallstricke. „Immer wieder überrascht, treffen wir bei den Depotchecks in den von Banken betreuten Kundendepots auf Fonds mit hohen Ausgabeaufschlägen sowie auf Zertifikate mit teilweise komplizierten Konstruktionen oder mit Risiken behaftet“, stellt Rainer Beckmann, Geschäftsführer bei der Gesellschaft Ficon Börsebius Invest, fest. „Vielfach werden den Kunden Bestandsprovisionen auf diese Produkte verschwiegen.“ Die herkömmlichen Berater müs-

Viele Sparer rechnen

(rps) Beinahe zwei von drei deutschen Sparern (63 Prozent) halten es für möglich, dass künftig für private Geldanlagen Negativzinsen gezahlt werden müssen. Zu der Erkenntnis kommt eine repräsentative Befragung deutscher Finanzentscheider in privaten Haushalten, die die Fondsgesellschaft Union Investment initiierte. Neun Prozent sind sich demnach sogar ganz sicher, dass dies kommen wird.

Große Unterschiede bei der Einschätzung zu dieser Frage stellt die Studie je nach Alter der Befragten fest: Insbesondere Anleger zwischen 50 und 59 Jahren sind dabei besonders pessimistisch. Hier gehen 66 Prozent von möglichen Strafzinsen aus, wohingegen unter den 30- bis 39-jährigen Sparern nur 59 Prozent damit rechnet. Insgesamt sehen sich Anleger über alle Anlageformen hinweg als Leidtragende des niedrigen Zinsniveaus.

„Auch wenn viele Sparer mit Negativzinsen auf Tagesgelder und Sparkonten rechnen oder

Vermö betrof

Anzeige

Unabhängige Vermögensverw

ak. VERMÖGENSVERWALTUNG ALBRECHT | KITTA | KNAUP | RIEHEMANN	Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG	OBERBANSCHEIDT&CIE. Vermögensverwaltung	WALLRICH WOLF ASSET MANAGEMENT AG
Albrecht, Kitta & Co. Vermögensverwaltung GmbH Andreas Kitta Großer Burstah 42 20457 Hamburg Tel. 040 790238777 Fax 040 790238723 E-Mail andreas.kitta@albrecht-kitta-co.de www.albrecht-kitta-co.de	Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG Hans Hinkel Königsallee 60 40212 Düsseldorf Tel. 0211 54066640 Fax 0211 54066699 E-Mail hans.hinkel@hinkel-vv.de www.hinkel-vv.de	Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH Andre Koppers Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 979890 Fax 02821 9798929 E- Mail info@oberbanscheidt-cie.de www.oberbanscheidt-cie.de	Wallrich Wolf Asset Management AG Bockenheimer Landstraße 64 60323 Frankfurt am Main Tel. 069 71379972 Fax 069 71379974 E-Mail info@ww-asset.com www.ww-asset.com

Vermögen unter die Lupe

eck analysieren Anlagespezialisten aus der Region die Vermögensstruktur der Teilnehmer und geben Empfehlungen

FOTO: THINKSTOCK/SEEWHATMITCHSEE

sen nicht nur Hausinteressen berücksichtigen. Sparrunden führen häufig auch dazu, dass sie nur wenig Zeit für ihre Kunden haben. „Unser Fokus liegt hingegen darauf, Kundeninteressen individuell zu erfüllen. Wir sind in unserer Arbeit allein darauf ausgerichtet, das bestmögliche Ergebnis für die Investoren zu erreichen. Dabei können wir alle verfügbaren Anlagen einsetzen – sofern sie zur Strategie des Kunden passen“, sagt Thomas Buckard, Vorstand der Wuppertaler MPF AG.

Wie sieht es nun konkret aus? Die V-Bank, die Unabhängige Vermögensverwalter und -berater betreut, lädt zusammen mit unserer Zeitung Leser zum Vermögens-Check ein. Experten aus der Region analysieren die Depots und beziehen Themen wie private Altersvorsorge, Ruhestandsplanung, Steueroptimierung, Erbschaft oder Stiftung in die Analyse mit ein. Spezielle Anlagetipps gibt es im Vermögens-Check nicht. Dies ist dem Kundenverhältnis zwischen Vermögensverwalter oder -berater und Mandanten vorbehalten. Denn nur dann ist sichergestellt, dass der Experte alle Informationen hat, um spezielle Fragen angemessen zu beantworten. Der Vermögens-Check ist kostenlos, Teilnehmer gehen keine weiteren Verpflichtungen ein. Im direkten oder telefonischen Gespräch prüfen die Vermögensverwalter oder -berater das Depot und dokumentieren die Ergebnisse in der Regel kurz schriftlich. Die Kurzdokumentation umfasst die angegebenen Vermögenswerte sowie die Aussagen zu den Anlagezielen und zur Risikoneigung. Sie gibt eine Übersicht über die bestehende Vermögensstruktur und eine Empfehlung, wie sie verbessert werden kann. Teilnehmen kann man mit einem Vermögen von 25.000 Euro oder mehr. Interessenten melden sich an im Call Center der V-Bank unter Telefon **0800 / 44 44 694** (von Montag bis Sonntag in der Zeit von 6 bis 22 Uhr; kostenlos aus dem deutschen Festnetz). Wichtig ist dabei, das als Kennwort „Rheinische Post“ oder „rp-online“ anzugeben. Oder man meldet sich an unter **www.rp-online.de/v-check**. Dort sind weitere Informationen und die ausführlichen Teilnahmebedingungen abrufbar.

„Wir können alle verfügbaren Anlagen einsetzen – sofern sie zur Strategie des Kunden passen“

Die V-Bank leitet die Informationen an einen bankenunabhängigen Vermögensverwalter oder -berater aus der Region weiter mit der Bitte, den Vermögens-Check umgehend durchzuführen. Innerhalb von 15 Werktagen wird sich daraufhin der Experte per Telefon, Brief oder Email melden. Anmeldeschluss ist der 31. Dezember 2016.

„Wer sich unverbindlich und kostenlos eine zweite Meinung zu seinem Depot verschaffen will, ist bei dem V-Check genau richtig aufgehoben“, betont André Koppers, Vermögensverwalter bei der Gesellschaft Oberbanscheidt & Cie. „Weit weg vom einseitigen Produktverkauf eines üblichen Bankgespräches zählt hier die langfristige, strategische Aufstellung und Ausrichtung des Vermögens.“

Sparsame Menschen: In Deutschland hat das durchschnittliche Nettovermögen leicht zugenommen, ist aber nach wie vor ungleich verteilt. FOTO: THINKSTOCK/RIDOFRANZ

Deutsche besitzen im Schnitt 214.500 Euro

(rps) Die Vermögen in Deutschland sind nach wie vor relativ ungleich verteilt. Allerdings hat die Ungleichheit in den vergangenen vier Jahren nicht weiter zugenommen. Dies ist ein Ergebnis der Studie „Private Haushalte und ihre Finanzen“ (PHF) der Bundesbank. Die erste Befragung dieser Art hat bereits im Jahr 2010 stattgefunden. Der Studie zufolge ist der Anteil der vermögendsten Deutschen am gesamten Vermögen nahezu konstant geblieben: Im Jahr 2014 besaßen die reichsten zehn Prozent 59,8 Prozent des Nettovermögens, 2010 belief sich der Anteil auf 59,2 Prozent. Im Jahr 2014 lag das durchschnittliche Nettovermögen (Bruttovermögen abzüglich Verschuldung) bei 214.500 Euro. Im Jahr 2010 lag dieser Wert bei 195.200 Euro.

Wie die Studie zeigt, haben 74 Prozent der Haushalte in Deutschland ein geringeres Nettovermögen als der Durchschnitt. Im Jahr 2010 hatte dieser Anteil noch 73 Prozent betragen.

Das durchschnittliche Nettovermögen wird berechnet, indem die Summe aller Vermögenswerte in Deutschland gebildet und durch die Anzahl der Haushalte dividiert wird. Diese Werte werden aber stark von sehr hohen und sehr niedrigen Werten beeinflusst, heißt es weiter.

Der Median, das heißt der Wert, der die Haushalte in eine reichere und eine ärmere Hälfte teilt, wird dagegen kaum von Extremwerten beeinflusst. Der Haushalt in der Mitte der Verteilung hatte 2014 ein Nettovermögen von 60.400 Euro. Im Jahr 2010 waren es 51.400 Euro. Der Anteil von privaten Haushalten, die Aktien halten, ist den Ergebnissen der Studie zufolge nach wie vor relativ gering. 2014 waren dies zehn Prozent, im Jahr 2010 elf Prozent. Im Mittel waren diese Aktien 39.000 Euro wert.

Die PHF-Studie liefert auch Einblicke in die Zusammensetzung der Vermögen der privaten Haushalte sowie deren Verschuldungssituation. Sachvermögen war 2014 deutlich bedeutender als Finanzvermögen, das nahezu alle Haushalte besitzen. Es gibt zudem einen starken Zusammenhang zwischen Immobilienbesitz und Vermögen. So besaßen 2014 ganze 44 Prozent der privaten Haushalte in Deutschland Eigentum am Hauptwohnsitz. Im Mittelwert belief sich dieses Eigentum auf 231.400 Euro brutto.

durchaus mit Negativzinsen

gen drohen zu schrumpfen: Auch Privatanleger befürchten, von Negativzinsen fen zu sein. FOTO: THINKSTOCK/FINALLAST

diese für möglich halten, ist die Bereitschaft, das Geld stattdessen in aktienbasierten Anlageformen anzulegen, noch ausbaufähig“, teilt die Fondsgesellschaft in ihrer Auswertung mit. Nur jeder Vierte (26 Prozent) würde dies zum jetzigen Zeitpunkt ganz sicher oder wahrscheinlich tun. 14 Prozent sagen „eventuell“, 59 Prozent der Befragten lehnen dies ab.

„Wir sehen eine Entwicklung hin zu einer steigenden Bereitschaft für chancenorientierte Anlagen. Aber eine Mehrheit der Befragten hat tief sitzende Vorbehalte. Hier gilt es, weiter zu werben und Verbraucher über niedrige Einstiegshürden mit diesen Anlagen vertraut zu machen“, kommentiert Giovanni Gay, Geschäftsführer bei Union Investment, die Ergebnisse des Anlegerbarometers.

Nur noch 19 Prozent der Befragten halten indes Tagesgeld für attraktiv. Dies sei ein historischer Tiefstand für diese Form der Geldanlage seit Beginn dieser Abfrage im ersten Quartal 2010.

Währungen als Ausgleich

(rps) Auf der Suche nach Rendite werfen manche Anleger einen Blick auf andere Währungen. Während deutsche Bundesanleihen mit zehnjähriger Laufzeit (in Euro) aktuell eine Negativrendite aufweisen, gibt es in fremden Währungen oft vergleichsweise attraktive Zinsen. Zehnjährige Staatsanleihen der USA zum Beispiel rentieren sich nach Angaben des Bankenverbandes derzeit mit etwa 1,5 Prozent (US-Dollar), entsprechende Papiere Australiens mit knapp zwei Prozent (Australischer Dollar) und südafrikanische mit über acht Prozent (Südafrikanische Rand).

Der Bankenverband warnt indes: Neben dem grundsätzlich bestehenden Emittentenrisiko (Verlustrisiko bei möglicher Zahlungsunfähigkeit des Schuldners) müssen Anleger bei Anleihen in fremden Währungen das Wechselkursrisiko berücksichtigen. Fällt der Wechselkurs der fremden Währung, erhält der Anleger am Ende einen geringeren Betrag in Euro zurück, als er ursprünglich eingesetzt hat. Steigt dagegen die Fremdwährung, können Anleger zusätzlich zur regulären Verzinsung Wechselkursgewinne verbuchen. Fremdwährungsanlagen können – so der Verband – neben Anleihen auch Aktien zur Ergänzung und Risikostreuung im Depot sinnvoll sein. „Anleger müssen dafür aber das nötige Risikoverständnis mitbringen. Ein klärendes Beratungsgespräch sollte der konkreten Anlageentscheidung immer vorausgehen.“

valter der Region im Überblick

Anzeige

RHEIN ASSET MANAGEMENT (LUX) S.A.

Rhein Asset Management (Lux) S.A.
Niederlassung Düsseldorf
Michael Sievers

Neuer Zollhof 3
40221 Düsseldorf

Tel. 0211 6000670
Fax 0211 60006719

E-Mail info@rhein-asset.eu
www.rhein-asset.eu

Reuss Private

Reuss Private Deutschland AG
Axel Rohr

Untermainkai 20
60329 Frankfurt am Main

Tel. 069 2475127-30
Fax 069 2475127-69

E-Mail axel.rohr@reussprivate.de
www.reussprivate.de

Schneider, Walter & Kollegen
Vermögensverwaltung AG

Schneider, Walter & Kollegen
Vermögensverwaltung AG
Peter Schneider

Else-Lang-Straße 1
50858 Köln

Tel. 0221 46757951
Fax 0221 46757960

E-Mail schneider@swukvv.de
www.swukvv.de

nova funds
invest healthcare

nova funds GmbH
Dr. Andreas Bischof

Maximilianstraße 13
80539 München

Tel. 089 228435910
Fax 089 228435920

E-Mail info@novafunds.biz
www.novafunds.biz

REGULIERUNG

Rumoren im Anlageuniversum

Neue Regulierungsvorschriften werden die Arbeit der Unabhängigen Vermögensverwalter tiefgreifend verändern – mit spürbaren Auswirkungen für die Anleger.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die einen fürchten, was kommt, andere sehen Chancen. Jedenfalls wird MiFID II die Finanzwelt gravierend verändern. Hinter dem kryptischen Kürzel, das in Expertenkreisen jeder kennt, das aber den meisten Anlegern noch nichts sagt, verbirgt sich eine Weiterentwicklung der EU-Finanzmarktrichtlinie, die ab 2018 in den Märkten greift (MiFID = Markets in Financial Instruments Directive). Das überarbeitete regulatorische Rahmenwerk für Wertpapiergeschäfte in Europa soll die Transparenz in den Märkten verbessern. Vermögensberater aller Art müssen künftig offenlegen, ob sie unabhängig beraten oder auf Provisionsbasis tätig sind.

Gerade die Unabhängigen Vermögensverwalter punkten hier ja in der Regel damit, dass sie ohnehin genau das tun, was der Name sagt: Unabhängig von Produkten und Anbietern beraten und verwalten. Doch auch sie müssen sich auf Umwälzungen einstellen. „Durch MiFID II sind deutliche Einschnitte zu erwarten“, prognostiziert Anja Schlick, Leiterin Financial Assets bei der Privatbank Hauck & Aufhäuser in München. Sie weiß, wovon sie spricht. Die Spezialistin berät Vermögensverwalter bei der Umsetzung von Investmentideen.

Zu mehr Transparenz führen sollen Bestimmungen, die Vermögensverwalter und -berater dazu verpflichten, sämtliche Kosten offenzulegen. Dazu zählen Transaktionskosten und auch im Produkt eingepreiste Vertriebsprovisionen (so genannte Kickbacks). „Viele Vermögensverwalter werden ihre Geschäftsmodelle umstellen müssen; das wird auch zu veränderten Produktwelten führen“, erwartet Anja Schlick. Betroffen seien die Verwalter, die direkt in die Kundendepots

„Viele Vermögensverwalter werden ihre Geschäftsmodelle umstellen müssen“

investieren, also die Anlageobjekte direkt dorthinein buchen. Die Expertin vermutet, dass die Verwalter künftig nur noch mit Fixbeträgen beziehungsweise volumenabhängig honoriert werden – eine Praxis, die jetzt schon insbesondere die Unabhängigen Vermögensverwalter in der Regel anwenden.

Anja Schlick, Hauck & Aufhäuser FOTO: ALOIS MÜLLER

MiFID II geht noch weiter. Wenn die Anlagespezialisten Kundengelder in Publikumsfonds investieren, müssen sie Kickbacks komplett an die Anleger weiterreichen. Vermögensberater und -verwalter dürfen sich künftig nicht mehr zu Produktpräsentationen von Anbietern einladen lassen, wenn diese einen beeinflussenden Charakter haben. Andererseits müssen die Anbieter die Vermittler und Berater schulen.

Und sie müssen Zielmärkte definieren, zum Beispiel, dass eine Auswahl europäischer Aktien für deutsche Investoren gedacht sind, die bereit sind, entsprechende Risiken einzugehen. Die Vermögensverwalter müssen Informationen dazu an die Anbieter zurückspielen. „Eine Folge wird sein, dass das Spektrum der Produkte geringer wird“, vermutet Anja Schlick.

Viele Vermögensverwalter investieren nicht direkt in Kundendepots, sondern legen vermögensverwaltende Fonds auf. Sie sind von einigen Punkten der MiFID II nicht betroffen. Dass nun die Zahl dieser Fonds zunehmen wird, sieht die Expertin indes nicht als gegeben an: „Dieser Weg wird denen vorbehalten bleiben, die kritische Fondsgrößen auflegen können.“ Als solche sieht sie Volumina von 20 bis 25 Millionen Euro an. Darunter würden die (insbesondere Fix-) Kosten zu viel Performance auffressen. Ein Ausweg wäre, dass kleinere Vermögensverwaltungen zusammenarbeiten. „Es könnte also zu einer Konsolidierung kommen.“

Wie ein Universum erscheint Beobachtern auch der Markt der Anlagemöglichkeiten. Neue Regulierungsvorschriften könnten das Spektrum einschränken. Es dürften aber immer noch genügend Alternativen übrigbleiben. FOTO: THINKSTOCK/M-GUCCI

Fazit bislang also: MiFID II könnte dazu führen, dass es weniger Produkte und weniger Verwalter gibt. Anleger haben somit weniger Auswahl. „Zurzeit haben wir aber ein riesiges Universum, eine Reduzierung könnte andererseits zu mehr Klarheit führen.“ Die Medaille habe also zwei Seiten, sagt Anja Schlick.

An der Stelle kommen Dienstleistungen ins Spiel, die die Privatbank Hauck & Aufhäuser den Vermögensverwaltern bietet: „Gute Ideen allein reichen nicht“, sagt die Expertin. Vermögensverwalter müssen mit ihren Angeboten bekannt werden, sie brauchen Unterstützung bei der Auflage und Administrierung von Fonds, bei der Bewältigung der Regulierungsanforderungen, der Umstellungen im Zuge der Digitalisierung und im Vertrieb. „In diesen und vielen weiteren Themen unterstützen wir die Vermögensverwalter“, erklärt Anja Schlick. Beispiel Regulierung: „Wir als Bank müssen immer zeitnah die regulatorischen Anforderungen umsetzen, verfügen damit über einen hohen Grad an Expertise. Diese geben wir gerne weiter.“ Und im Fondsgeschäft punktet die Bank ebenfalls mit viel Erfahrung: „Wir administrieren insgesamt annähernd 550 Fonds, ein Großteil davon sind vermögensverwaltende Fonds.“ Im Bereich Asset Servicing, der sich mit den Vermögensverwaltern befasst, betreut die Bank ein Volumen von mehr als 49 Milliarden Euro Assets under Management (verwaltete Kundenanlagen).

WBS HÜNICKE
Vermögensverwaltung

„Erfolgreiche Vermögensverwaltung ist kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis aus solidem Handwerk, Kreativität und Arbeit.“

WEGWEISER FÜR IHR VERMÖGEN

In einem Umfeld mangelnder Transparenz behalten wir den Durchblick und das Gespür für realistische Renditen. Von unserer Erfahrung und unserer Expertise profitieren gleichermaßen Privatvermögen, Stiftungen und Family Offices.

Als Partner Ihres Vermögens bieten wir Ihnen eine unabhängige und verantwortungsvolle Zusammenarbeit. Je hektischer die Märkte, desto dringender benötigt Ihr Vermögen eine ruhige Hand.

SEIT ÜBER 20 JAHREN VERTRAUEN
UNSERE KUNDEN UNS IHR GELD AN.

WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Malkastenstraße 7
40211 Düsseldorf

Telefon: +49 - (0)211 - 17936315
E-Mail: info@wbsh-vv.de
Web: www.wbsh-vv.de

Anleger fürchten Verluste

(rps) Eine Mehrheit der deutschen Privatanleger (53 Prozent) würde gerne mehr Geld am Kapitalmarkt investieren. Allerdings haben viele Sparer Angst vor unerwartet hohen Verlusten. Anderen fehlt das Wissen oder die Zeit für die Verwaltung ihres Portfolios, einige finden auch keine für sie passenden Produkte. Erschwerend kommt hinzu, dass knapp die Hälfte der Befragten das Verlustrisiko in ihrem Portfolio kaum einschätzen kann. Die Sensibilität für Verlustrisiken hat sich durch das Brexit-Votum sogar nochmal erhöht. Zu diesen Ergebnissen kommt eine repräsentative Umfrage von YouGov, die der digitale Vermögensverwalter Scalable Capital in Auftrag gegeben hat.

„Wir haben kein grundlegendes Problem mit der Kapitalmarktkultur in Deutschland. Wir haben vielmehr ein Problem mit den bestehenden Angeboten. Sie gehen in der Regel an den Bedürfnissen der Anleger vorbei. Die Finanzbranche muss hier endlich umdenken. Wir müssen Verlustrisiken transparent machen und diese Risiken in den Portfolios möglichst konstant halten. Nur so können wir mehr Anleger für den Kapitalmarkt gewinnen und die Defizite im langfristigen Vermögensaufbau in Deutschland beheben“, so Erik Podzuweit, Mitgründer und Co-Geschäftsführer von Scalable Capital.

In Deutschland liegen laut Bundesbankdaten rund zwei Billionen Euro faktisch unverzinst auf Tagesgeld- und Sparkonten und werden dort inflationsbedingt jeden Tag etwas

Privatanleger wollen zwar am Kapitalmarkt investieren, aber Sicherheit ist für sie oberstes Gebot. FOTO: THINKSTOCK/TEERAWATWINYARAT

weniger. Vielen Anlegern, die bereits am Kapitalmarkt investiert sind, ist jedoch durchaus bewusst, dass der Kapitalmarkt langfristig die beste Alternative für den Vermögensaufbau ist. So geht nur jeder Fünfte davon aus, genug Geld am Kapitalmarkt angelegt zu haben (22 Prozent). Bei Frauen liegt dieser Anteil bei nur 15 Prozent.

Mehr als die Hälfte der befragten Anleger (53 Prozent) geben an, mehr Geld am Kapitalmarkt anlegen zu wollen. Allerdings hat jeder Fünfte Angst vor unerwartet hohen Verlusten (19 Prozent). Anderen fehlt das notwendige Know-how (16 Prozent) oder die Zeit, sich selbst um ihr Portfolio zu kümmern (neun Prozent). Acht Prozent der Befragten geben an, dass sie keine für sie passenden Produkte und Dienstleistungen finden.

Ein wesentlicher Grund für die Zurückhaltung deutscher Anleger liegt auch in der intransparenten Kommunikation der etablierten Anbieter zum Thema Risiko. So hat fast die Hälfte der Befragten (44 Prozent) ein relativ schlechtes oder sogar sehr schlechtes Verständnis des Verlustrisikos in ihrem Portfolio. Sie können also nicht einschätzen, wie viel Geld sie in einem schlechten Börsenjahr verlieren könnten. Bei Frauen liegt dieser Anteil sogar bei 57 Prozent; gerade einmal 13 Prozen aller Frauen geben an, ein sehr gutes Verständnis der Verlustrisiken zu haben.

Seit dem Brexit-Votum am 23. Juni achten deutsche Anleger noch stärker auf mögliche Verlustrisiken in ihrem Portfolio. Für über ein Drittel (36 Prozent) der Befragten ist es seither noch wichtiger, die Risiken in ihrem Portfolio zu verstehen. Jeder Fünfte wünscht sich jetzt verstärkt Anlagemöglichkeiten, die konkrete Verlustrisiken angeben (22 Prozent). Bei Anlegern bis zu einem Alter von 34 Jahren sind es fast ein Drittel (31 Prozent).

„Das Brexit-Votum hat Privatanleger nachhaltig verunsichert. Daher steigt die Nachfrage nach Angeboten mit transparenten Verlustrisiken und einem professionellen Risikomanagement. Das hat sich auch bei uns bemerkbar gemacht. Viele unserer Klienten haben ihr Anlagevolumen im Zuge des Referendums erheblich aufgestockt und uns anderen Anlegern weiterempfohlen“, so Podzuweit.

DIENSTLEISTUNG

Beim Überwachen von Risiken helfen

Die Gesellschaft Ampega Investment ist nicht nur für die Vermögensverwaltung im Versicherungskonzern Talanx mit verantwortlich. Sie bietet ihre Expertise auch Unabhängigen Vermögensverwaltern an, die von der reichhaltigen Konzern-Erfahrung profitieren.

VON ANJA KÜHNER

Ein Fonds sollte genauso gut funktionieren wie eine technische Anlage. Den „Maschinenraum" des Fonds gestaltet strategisch der Vermögensverwalter, bei der technischen Umsetzung und der Administration helfen Dienstleister mit Erfahrung auf diesen Gebieten. FOTO: THINKSTOCK/KADMY

Winfried Stürzbecher weiß, welche Fonds-Arten derzeit gefragt sind. Der Leiter Vertrieb Institutionelle Kunden bei Ampega Investment sieht das Interesse von Privatkunden eher auf den klassischen vermögensverwaltenden Mischfonds mit aktiver Allokationssteuerung über alle Assetklassen hinweg liegen. „Währungen spielen jedoch zunehmend eine Rolle", sagt er. Einen anderen Fokus legen institutionelle Anleger. „Sie fragen entweder Multi-Asset-Produkte mit Verlust- beziehungsweise Volatilitäts-Begrenzung an oder spezialisierte Fonds zur Abdeckung von definierten Asset-Segmenten wie Renten High-Yield oder Crossover."

Damit Vermögensverwalter eigene komplexe Fonds auflegen und ihren Kunden anbieten können, greifen sie gerne auf spezialisierte Dienstleister wie Ampega Investment zurück. Ampega unterstützt dabei als Kapitalverwaltungsgesellschaft bei der Erfüllung regulatorischer Pflichten gegenüber institutionellen Kunden. „Die Einhaltung von Regulatorik wird immer wichtiger, insbesondere im Bereich Reporting durch Datenbereitstellung", weiß Stürzbecher. Relevante Vorschriften sind hier unter anderen Solvency II und Basel 3. „Ampega sorgt für eine automatische Datenbereitstellung und programmiert IT-Schnittstellen zu den EDV-Systemen der institutionellen Anleger", beschreibt der Fonds-Experte.

Zudem bietet Ampega Unterstützung und Mehrwert im Bereich der Risikoüberwachung und der Einhaltung der definierten Anlagepolitik. „Hier geht es um Kreditrisikoüberwachung, Volatilität und Value at Risk-Begrenzung ebenso wie um die Steuerung von Liquiditätsrisiken", erklärt Stürzbecher.

Und genau dabei kommt den Unabhängigen Vermögensverwaltern die Größe von Ampega Investment und deren eigene Erfahrung als Asset Manager zugute. Als Teil des Versicherungskonzerns Talanx verantwortet sie gemeinsam mit der Talanx Asset Management und der Talanx Immobilien Management die Vermögensverwaltung im gesamten Talanx-Konzern. Ihr Produktangebot als Kapitalverwaltungsgesellschaft umfasst mehrfach ausgezeichnete Publikumsfonds ebenso wie Spezialfonds. Ampega übernimmt für konzernfremde Kunden auch die komplette Administration von Vermögens- und Finanzportfolios.

Stürzbecher beschreibt die Vorteile von Ampega Investment als Dienstleister: „Wir geben unseren Wettbewerbsvorteil, den wir als Versicherungs-KVG mit starken Ressourcen und umfangreichen Prozessen im Risikomanagement haben, gerne an unsere Kunden weiter." Dabei handelt es sich um

Winfried Stürzbecher, Ampega Investment FOTO: ALOIS MÜLLER

Themen wie zeitnahes Reporting mit Volatilitätskennzahlen und deren Bewertungen und erweiterte Risikomanagement-Reportings mit aussagekräftigen Kennzahlen. Das Unternehmen zeigt die Konsequenzen für White Label-Fonds gerade im Hinblick auf das Thema Liquiditätsversorgung bei Mittelbewegungen auf und bietet ausführliche Szenarioanalysen, wie die Fonds in Stresssituationen reagieren würden. In monatlichen Kapitalmarktberichten tritt die eigene Sicht und Beurteilung der Marktsituation zutage.

Privatanleger erhalten Zugang zu einer Betreuung, die zuvor nur Hochvermögenden vorbehalten war

„In den vergangenen Jahren ist der aktive Dialog mit unseren Kunden noch intensiver geworden – insbesondere wenn es um regulatorische Anforderungen und Aspekte zum Thema Risikomanagement geht", sagt Stürzbecher. Daher sind tägliche Reportings mit Marktrisikoübersicht, den Adressrisiken und Stresstests sowie ein Liquditäts-Reporting Teil seiner täglichen Arbeit.

Angesichts der wachsenden regulatorischen Anforderungen steigt auch der Bedarf der Vermögensverwalter an dieser Dienstleistung, denn sie legen auch weiterhin neue Fonds auf. Angesichts der Vorteile dieser Fondskategorie verwundert es nicht, dass ihre Fonds sich bei Privatanlegern großer Beliebtheit erfreuen. Schließlich erhalten sie mit diesen Produkten Zugang zu einer Betreuung, die zuvor nur Hochvermögenden vorbehalten war. Für sie sind die Fonds von Vermögensverwaltern eine Alternative im Rahmen der Portfolio-Diversifikation, die eine gute Möglichkeit für verlässliche Erträge liefern – unabhängig davon, wie hoch das zu investierende Vermögen gerade ist. Zudem seien laut Stürzbecher viele Vermögensverwalter in der Regel mit eigenen Anlagegeldern in ihren Fonds vertreten. „Daher ist ihr eigenes Interesse hoch, eine überdurchschnittliche Performance bei angemessenem Risiko zu erwirtschaften."

Deutsche Sparer scheuen Risiken

(rps) Die Sparer in Deutschland sind trotz Niedrigzinsphase nicht bereit, für eine höhere Rendite bei ihrer Geldanlage auch mehr Risiko in Kauf zu nehmen. 70 Prozent lehnen dies rundweg ab, nur zehn Prozent können sich vorstellen, höhere Risiken einzugehen. Das ist ein Ergebnis des Vermögensbarometers 2016, einer Studie zum Sparverhalten der Deutschen, die der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) kürzlich vorgelegt hat. Generell sei das Sicherheitsbedürfnis der Bevölkerung bei der Geldanlage noch einmal deutlich gestiegen. Nannten 2015 noch 50 Prozent die Sicherheit als eines der drei wichtigsten Kriterien, so entfallen 2016 sogar 57 Prozent der Nennungen darauf, gefolgt von Flexibilität (40 Prozent) und Verfügbarkeit (36 Prozent). Die Rendite liegt mit 22 Prozent (2015: 27 Prozent) nur noch auf Platz fünf.

Grund für das hohe Sicherheitsbedürfnis der Menschen seien die Auswirkungen der politischen Diskussion um eine Zwangs-Vergemeinschaftung der europäischen Einlagensicherungen, erklärte DSGV-Präsident Georg Fahrenschon: „Wir haben bereits einheitliche Standards in Europa. Die darüber hinausgehende Zwangs-Vergemeinschaftung der Mittel wird nicht nur von den Sparkassen und deren Kunden, sondern auch von den meisten Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft, wie beispielsweise Handel, Handwerk und Industrie, abgelehnt."

Das hohe Sicherheitsbedürfnis der Bundesbürger zeigt sich auch in der weiter steigenden Beliebtheit der selbstgenutzten Immobilie. 59 Prozent der Befragten sprechen ihr die höchste Eignung für den Vermögensaufbau zu. Das sind noch einmal sechs Prozentpunkte mehr als 2015. Der langfristige Vergleich zeigt den Trend zur Immobilie noch deutlicher. Seit 2007 – also kurz vor Ausbruch der Finanzkrise – ist die Zahl derer, die die eigenen vier Wände als zum Vermögensaufbau geeignet bezeichnen, um über 100 Prozent gestiegen.

Um sechs Prozentpunkte auf 81 Prozent gestiegen ist der Anteil derer, die sich für eine Immobilie verschulden würden – sogar verbunden mit der Bereitschaft zu einem höheren Verschuldensanteil. So geben 28 Prozent der Befragten an, gegebenenfalls bis zu einem Anteil von 80 Prozent des Kaufpreises Schulden aufnehmen zu wollen – gegenüber 21 Prozent im Vorjahr. Etwas geringer liegt mit 43 Prozent (2015: 48 Prozent) der Anteil derer, die sich bis zu einer Höhe von 60 Prozent des Kaufpreises verschulden würden.

In der eigenen Immobilie sehen viele Deutsche derzeit die sicherste Geldanlage. FOTO: THINKSTOCK/GMAST3R

Geldvermögen wächst kaum

(rps) In ihrem „Global Wealth Report" analysiert der Versicherungskonzern Allianz regelmäßig die Vermögens- und Schuldenlage der privaten Haushalte in über 50 Ländern. Das Kernergebnis: 2015 erzielte das globale Brutto-Geldvermögen der privaten Haushalte mit 4,9 Prozent eine Zuwachsrate, die nur noch knapp über der Wachstumsrate der allgemeinen Wirtschaftstätigkeit lag. In den drei Jahren zuvor war das Vermögen dagegen mit im Schnitt neun Prozent noch rund doppelt so schnell gewachsen.

„Für die Sparer wird die Frage nach der richtigen Vermögensanlage immer schwieriger", sagte Michael Heise, Chefvolkswirt der Allianz. „Offensichtlich verliert die extrem expansive Geldpolitik auch als Treiber der Wertpapierpreise langsam an Wirkung. Ein wichtiger Faktor des Vermögenswachstums der letzten Jahre fällt damit weg. Gleichzeitig rutschen die Zinsen immer tiefer, bis weit in den negativen Bereich. Die Sparer befinden sich in einem echten Dilemma."

Vom Rückgang des Vermögenswachstums waren vor allem Westeuropa, die USA und Japan betroffen: In Westeuropa (3,2 Prozent) und den USA (2,4 Prozent) reduzierte sich 2015 die Zuwachsrate gegenüber 2014 auf weniger als die Hälfte. Am anderen Ende der Skala steht die Region Asien (ohne Japan) mit einem Zuwachs von 14,8 Prozent. Der Abstand zum Rest der Welt wird dabei immer größer.

Von den insgesamt 155 Billionen Euro weltweiten Brutto-Geldvermögens entfallen inzwischen 18,5 Prozent auf die Region Asien (ohne Japan), die ihren Anteil damit seit Beginn des neuen Jahrtausends mehr als verdreifachen konnte und auch am Euroraum (14,2 Prozent) vorbeigezogen ist.

In Deutschland wuchs das Brutto-Geldvermögen im vergangenen Jahr um 4,6 Prozent und damit mehr als doppelt so schnell wie die privaten Verbindlichkeiten (+2,2 Prozent). Daraus resultiert ein Anstieg des Netto-Geldvermögens um 5,7 Prozent, der in Europa nur von Dänemark und Schweden und im Euroraum nur von Irland übertroffen wird.

Dies ändert laut dem „Global Wealth Report" allerdings nichts an der Tatsache, dass Deutschland in der Rangliste der 20 reichsten Länder weiterhin auf hinteren Plätzen abschneidet: Mit Blick auf das Netto-Vermögen kommt Deutschland auf den 18. Platz, beim Brutto- Vermögen fiel es gar auf Platz 20 zurück. Das sei die Folge weitgehend fehlender Kapitaldeckung der Rentenansprüche. Dominiert wird die Rangliste – neben den unangefochtenen Spitzenreitern Schweiz und USA – in jüngster Zeit von skandinavischen und asiatischen Ländern. Beim Brutto-Geldvermögen steht nur noch ein Euroland unter den Top 10: die Niederlande.

Rödl & Partner

Wealth, Risk & Compliance

IHR PARTNER IM BEREICH VERMÖGENREPORTING UND VERMÖGENSCONTROLLING

UNSERE 5 KERNLEISTUNGEN

Vermögensausschreibung — Den geeigneten Vermögensverwalter finden

Vermögensreporting — Umfassender und aussagekräftiger Blick auf das Gesamtvermögen

Vermögenscontrolling — Fortlaufende Risikofrüherkennung und Vermögensschutz

Transparenzbericht — Das Herzstück einer sachgerechten Überwachung und Kontrolle

R&P VVAusweis — Der Qualitätsstandard im Markt der Vermögensverwaltung

Ihr Ansprechpartner
Alexander Etterer
Tel.: +49 (221) 949909 - 600
alexander.etterer@roedl.com

FONDS-EXPERTISE

Die unterstützende Kraft im Hintergrund

Das Kerngeschäft der Frankfurter Fondsgesellschaft Universal-Investment ist die Auflage und Administration von Fonds, auch für Unabhängige Vermögensverwalter. Viele dieser Investmentexperten nutzen daher heute das breit angelegte Angebot des größten konzernunabhängigen Fondshauses rund um die Strukturierung und Auflage von Publikumsfonds – und Privatanleger profitieren von einer breiten Palette interessanter Fonds.

VON NICOLE WILDBERGER

Anleger suchen Rendite und Sicherheit. Vermögensverwalter haben Strategien entwickelt, mit deren Hilfe sie die Erfüllung der Anlageziele anstreben. Zur Umsetzung nutzen sie oft Fonds. Technische Umsetzung und Verwaltung übernehmen meist Dienstleister. FOTO: THINKSTOCK/SERGEY_P

Die niedrigen Zinsen auf den internationalen Kapitalmärkten prägen auch das tägliche Geschäft der Unabhängigen Vermögensverwalter. Schließlich möchten auch ihre Kunden möglichst stabile Erträge mit möglichst wenig Risiko über einen möglichst langen Zeitraum erwirtschaften – welcher Geldanleger will das eigentlich nicht? Gerade der Unabhängige Vermögensverwalter sollte seinen Kunden dabei unterstützen, das angelegte (Familien-)vermögen zu bewahren und im besten Falle zu vermehren.

Um dieses Ziel zu erreichen, brauchen auch Vermögensverwalter Unterstützung. Diese finden sie beispielsweise bei der Universal-Investment aus Frankfurt. Die Universal-Investment ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft, kurz KVG genannt, die aktuell rund 280 Milliarden Euro für Privatanleger verwaltet.

Eine besondere Spezialität des Hauses sind die so genannten Private-Label-Fonds. „Hierbei handelt es sich um klassische Publikumsfonds, die als Besonderheit das Anlagewissen von Unabhängigen Vermögensverwaltern oder Investmentboutiquen mit dem Verwaltungswissen von Universal-Investment verbinden und so auch privaten Anlegern den Zugang zu attraktiven Anlagestrategien ermöglichen“, erklärt Andreas Gessinger, der das Bestandsgeschäft mit Vermögensverwaltern im Bereich Publikumsfonds bei Universal-Investment verantwortet.

In der Praxis bedeutet das folgendes: Der Vermögensverwalter kann sich um die Verwirklichung einer bestimmten Investmentidee – beispielsweise einer wertstiftenden Strategie mit Aktien, Anleihen oder Rohstoffen – kümmern, während die Universal-Investment dem Vermögensverwalter die gesamten mit der Fondsverwaltung verbundenen Arbeiten abnimmt. Außerdem unterstützen die Frankfurter bei der Vermarktung der Produkte und sorgen beispielsweise dafür, dass Anleger die Fonds auch bei jeder Bank oder Sparkasse kaufen können.

Mit diesem Modell ist Universal-Investment aktuell mit rund 560 Private-Label-Fonds mit einem Volumen von 24,4 Milliarden Euro als Marktführer auf dem Anlegermarkt unterwegs. Dabei steht den Privatanlegern je nach Marktlage, Risikoneigung oder Anlageziel ein sehr vielgestaltiges Portfolio zur individuellen Zusammenstellung zur Verfügung.

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld sind bei den Anlegern derzeit vor allem vermögensverwaltende Mischfonds im Fokus. Nach der Beobachtung von Andreas Gessinger sind hier derzeit im Markt insbesondere sicherheitsorientierte Strategien gefragt, in denen neben eher konservativen Elementen wie Staatsanleihen, Pfandbriefen oder Aktien großer Unternehmen auch niedrig geratete Unternehmensanleihen oder Aktien aus Schwellenländern ihren jeweiligen Platz haben können.

Neben den Mischfonds investieren viele Anleger verstärkt auch in Nischen- oder Spezialitätenthemen, um ein Mehr an Rendite zu erwirtschaften. Nach wie vor gefragt seien Produkte, die rund um Megatrends wie Infrastruktur oder Gesundheit aufgestellt sind. Aber auch erfolgreiche und bewährte Aktien- oder Anleihefonds seien wieder stärker nachgefragt, erklärt Anlegeexperte Gessinger.

Gewisse Bewegungen hin zu Real Assets, also Sachwertanlagen, sieht Gessinger ebenfalls – institutionelle Anleger wie Versicherungen oder Pensionseinrichtungen bevorzugen zunehmend auch Themen wie Infrastruktur, Private Equity, also Unternehmensbeteiligungen, oder eben auch ganz klassisch Immobilien. Dieser Trend wird, soweit möglich, inzwischen auch im Publikumsfondsbereich sichtbar.

Die Vermögensverwalter selbst professionalisieren sich immer weiter, registriert Andreas Gessinger: „Die Verwalter verstehen heute viel mehr vom Geschäft – sie fragen viel detaillierter nach, beispielsweise nach möglichen Interessenkonflikten bei der Auflage eigener Produkte oder ob es versteckte Kosten bei Produkten gibt.“ Bei den verschärften gesetzlichen Vorschriften lassen sich viele Vermögensverwalter gerne von den Fondsauflagenspezialisten bei den umfangreichen Dokumentations- und Berichtspflichten unterstützen, um weiterhin eine professionelle Beratung ihrer Kunden sicherzustellen. „Für viele Bereiche liegen die Daten für die umfangreichen Fondsreportings in unserem Haus bereits vor, weil wir sie für die vielen institutionellen Anleger auf unserer Plattform bereits erstellen“, berichtet Gessinger. Durch die Unterstützung in diesen und anderen administrativen Bereichen kann sich der Vermögensverwalter ganz seiner eigentlichen Arbeit, dem Suchen und Finden von ertragreichen Anlageobjekten, nach seiner jeweiligen Strategie, widmen.

Angesprochen auf die zunehmende Konkurrenz durch die so genannten Fintechs, also der rein rechnergestützten Anlageberatung, glaubt Andreas Gessinger eher an eine interessante Bereicherung für Anleger wie für die Finanzbranche. Entscheidend sei letztlich die Beratungsqualität. Daher habe nach seiner Überzeugung gerade der Unabhängige Vermögensverwalter auch in Zukunft weiterhin sehr gute Erfolgsaussichten. Einige Fintech-Entwicklungen könnten zu sinnvollen Ergänzungen der bisherigen Geschäftsstrategien der Vermögensverwalter werden.

Andreas Gessinger, Universal-Investment FOTO: ALOIS MÜLLER

Altstadt in Stockholm: In Schweden pflegen die Menschen eine andere Wertpapierkultur als Deutsche. Im Norden zeigt man sich zum Beispiel offener für Aktien. FOTO: THINKSTOCK/SCANRAIL

Wertpapierkultur: Schweden liegt vor Deutschland

(rps) Wertpapiere haben es in Deutschland schwer. Ein anderes Bild bietet sich in Skandinavien: In Schweden sind Wertpapiere ein selbstverständlicher Baustein der Geldanlage. Das zeigt eine Umfrage der Börse Stuttgart in Zusammenarbeit mit finanzen.net unter Privatanlegern in Deutschland und Schweden. „Die länderübergreifende Untersuchung macht deutlich, wo Unterschiede zwischen schwedischen und deutschen Anlegern liegen, insbesondere bei den jeweiligen Schwerpunkten ihrer Investments“, sagt Dr. Michael Völter, Vorsitzender des Vorstands der Vereinigung Baden-Württembergische Wertpapierbörse.

Aus der Untersuchung werden markante Unterschiede deutlich: 79 Prozent der befragten deutschen Anleger investieren in Wertpapiere wie Aktien, Fonds, Anleihen und verbriefte Derivate mit dem Ziel, Vermögen aufzubauen und für das Alter vorzusorgen. Diese Ziele stehen bei über 44 Prozent der schwedischen Anleger nicht im Fokus ihrer Wertpapier-Investments. Kein Wunder, gilt doch das schwedische Rentensystem in vielen europäischen Ländern als Vorbild, während die staatliche Rente in Deutschland immer mehr an Bedeutung verliert.

Grund ist jedoch auch, dass die Wertpapierkultur in Schweden deutlich ausgeprägter ist. So waren im Jahr 2014 in Schweden 35 Prozent des Haushaltsvermögens in Aktien angelegt, in Deutschland dagegen nur 9,9 Prozent. Zudem betrug das Investmentfondsvermögen pro Kopf in Schweden zum Jahresende 2014 knapp 26.000 Euro, in Deutschland rund 10.000 Euro. Damit ist klar: Die Schweden engagieren sich stärker an den Wertpapiermärkten als die Deutschen. Schwedische Anleger nutzen auch öfter Apps und soziale Netzwerke bei ihren Investment-Entscheidungen als die Deutschen. Dabei setzen schwedische Anleger verhältnismäßig oft auf strukturierte Produkte. Zehn Prozent der Befragten haben verbriefte Derivate im Depot – dagegen investieren nur acht Prozent in Exchange Traded Funds (ETFs) und sechs Prozent in Anleihen. Deutsche Anleger dagegen setzen deutlich stärker auf ETFs und Anleihen als auf verbriefte Derivate.

Anlegern beider Nationen erscheinen regulierte Börsen vertrauenswürdiger als außerbörsliche Handelsplattformen. 93 Prozent der deutschen Befragten geben an, regulierten Börsen zu vertrauen. Im Gegensatz dazu halten lediglich 55 Prozent außerbörsliche Handelsplätze für vertrauenswürdig. Ähnlich sehen es die schwedischen Privatanleger.