

Die hohe Kunst, Vermögen zu sichern

Unabhängige Vermögensverwalter haben sich als langfristige Alternative zur Bank etabliert. Ihr Können steht nicht nur vermögenden Anlegern zur Verfügung: Fonds von Vermögensverwaltern sind gerade in der jetzigen Marktlage auch bei Kleinanlegern gefragt



Foto: thimbeck

Ausgewählte Vermögensverwalterfonds im Überblick

Fondsname	Vermögensverwalter	WKN	Fondskategorie	Performance 3 Jahre in %
FPM Funds Stockpicker Germany All Cap C	FPM Frankfurt Performance Management AG	603328	Aktienfonds Deutschland	16,0 %
AM Fortune Fund Offensive A	Andreas Meißner Vermögensmanagement GmbH	A0M8WS	Mischfonds aktienbetont, international	22,8 %
SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI A	SIGAVEST Vermögensverwaltung GmbH	A0M231	Mischfonds aktienbetont, international	17,4 %
antea-Fonds	antea vermögensverwaltung GmbH	ANTE1A	Mischfonds (bis zu 10 Anlageklassen)	10,5 %
Wachstum Global I A	ProAktiva Vermögensverwaltung AG	A0NJGU	Mischfonds ausgewogen, international	19,9 %
BRW Balanced Return Plus V	BRW Finanz AG	A1110J	Mischfonds ausgewogen, international	23,6 %
nordIX Renten plus	nordIX AG	A0YAEJ	Rentenfonds Europa	14,3 %
TAM Fortune Rendite	TAM AG	A0YJF8	Rentenfonds Euro, Kurz	0,5 %

Stichtag: 31.8.2018 Grafik: SiMa Design

von passiven Indexfonds (ETF) gerade einen Preiskampf. Auf der anderen Seite gibt es immer mehr Fonds von Vermögensverwaltern, die sich klar von diesen standardisierten Produkten absetzen und ihre starke Expertise und ausgewiesene Asset-Management-Kompetenz für individuelle, maßgeschneiderte Fonds nutzen.“ Der Leiter Vertrieb Fondsinstitute hat einen guten Überblick über den Markt, ist Universal-Investment doch die größte unabhängige Fondsgesellschaft im deutschsprachigen Raum und mit ihrer fast 50-jährigen Historie der größte Anbieter sogenannter „Private-Label-Fonds“ in Deutschland. Für diese Fonds entwickeln Institute die Ideen und übernehmen das Portfoliomanagement, die Fondsgesellschaft macht die komplette Administration. Über 400 Publikumsfonds mit

einem Volumen von über 30 Milliarden Euro hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft unter ihrem Dach. „Von den rund 170 Fondspartnern beziehungsweise Fondsinstitute, die mit uns zusammenarbeiten, sind die Vermögensverwalter die größte Gruppe“, ergänzt Andreas Gessinger, bei Universal-Investment Leiter Kundenbetreuung Fondsinstitute.

Eigene Strategie präsentieren

„Vermögende Privatanleger suchen bei Vermögensverwaltern in erster Linie aus einem Motiv Rat: Ihnen geht es oft um Kapitalerhalt, auch generationsübergreifend. Bei der Wahl der Investments wünschen sie sich nicht stets die höchste Rendite, sondern Stabilität, Kapitalerhalt und noch etwas Rendite oben-

drauf“, ergänzt Marcus Kuntz. Kein Wunder also, dass auch bei den Fondslösungen vor allem Produkte mit Absolute-Return-Ansatz aktuell besonders gefragt sind; also Fonds, die auch in rückläufigen Aktienmärkten den Kapitalerhalt gewährleisten. Passive Produkte wie ETFs, die in steigenden Märkten gut gelaufen sind, kommen hier an ihre Grenzen: Geht es mit dem ganzen Markt nach unten, gibt es hier keinen Fondsmanager, der auf die Bremse drückt.

„Private-Label-Fonds sind für Vermögensverwalter das beste Vehikel, um die eigene Investmentstrategie einem breiten Publikum zu präsentieren“, bestätigt Thomas F. Seppi von der FPM Frankfurt Performance Management AG. Fonds als Visitenkarte für die Expertise eines Vermögensverwalters haben nach seiner Ansicht gravierende

Vorteile: „Die Kosten sind transparent, über den Fonds kann der Manager breit diversifizieren, sie sind kostengünstig und auch regulatorisch viel einfacher als Einzelinvestments zu handhaben.“

Was für einen Fondsmantel spricht, ist unter anderem die Sicherheit: „Kaum ein anderes Finanzprodukt bietet hier so viel wie ein Fonds. Investmentfonds sind insolvenzgeschützt. Die Vermögensgegenstände des Fonds werden getrennt vom Vermögen des Vermögensverwalters, der

Fonds gegründet wird und der Vermögensverwalter erst später die Vermögensverwaltung anbietet. Fonds werden daher auch als Instrument gesehen, um den eigenen Bekanntheitsgrad und die Anlagephilosophie einem breiten Publikum bekannt zu machen“, erläutert Kuntz.

Kreative Konzepte

Bei der Suche nach Anlagen, die absolute Rendite versprechen, sind die Vermögensverwalter jedenfalls sehr kreativ. Allein in diesem Jahr hat die Universal-Investment für ihre Partner 25 neue Fonds mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro auf den Markt gebracht. „Bei den Anlagestrategien sind die Themen noch breiter geworden: Digitalisierung, Schwellenländer und vor allem nachhaltige Investments werden stark nachgefragt“, beobachtet Andreas Gessinger.

„Wir streuen unseren aktienorientierten Mischfonds global und investieren auch in Asien, Goldminen, Technologieaktien und konservative Titel“, berichtet Andreas Meißner von der gleichnamigen Vermögensverwaltung,

„Unser Fonds AM Fortune Fund Offensive A ist deshalb in keiner Weise mit dem ETF vergleichbar.“ In den letzten drei Jahren hat sein Fonds ein Plus von fast 23 Prozent gemacht.

Bei manchen Vermögensverwalterfonds geht es nicht um Rendite, wie etwa bei Michael Timm von der TAM AG: „Unser Rentenfonds TAM Fortune Rendite wurde als Alternative zum Festgeld konzipiert und aufgelegt. Allein für sich betrachtet, scheint die Performance recht niedrig zu sein, aber im Vergleich mit der Peergroup und mit dem Null-Zins-Umfeld liegen wir recht gut im Rennen.“

Ein wesentliches Merkmal unterscheidet die Fonds der Vermögensverwalter ohnehin deutlich von anderen Fondsprodukten: Die Vermögensverwalter sind mit ihrem Namen und ihrem Geld ganz eng mit dem Fonds verbunden. „Unabhängige Vermögensverwalter werden deshalb dauerhaft eine Rolle spielen“, sind Kuntz und Gessinger überzeugt. „Eben weil sie individuelle Beratung bieten und unabhängig sind.“

JOSÉ MACIAS

Mensch ist nicht zu ersetzen

Robo-Advisor oder menschlicher Berater – ein Gegensatz? Anlagespezialisten gehen davon aus, dass die Vermögensverwaltung auch in Zukunft vom persönlichen Kontakt lebt. Darüber waren sich auch die Experten beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ einig

So genannte Robo-Advisors, digitale Vermögensberater und -verwalter, finden zurzeit immer mehr Zulauf. Macht sie die Beratung durch Menschen überflüssig? „Die individuelle Vermögensverwaltung ist durch Robo-Advisors nicht ersetzbar“, zeigt sich Christian Mallek (Sigavest) überzeugt. „Der persönliche Kontakt zum Kunden ist nach wie vor wichtig.“

Allein schon deswegen, weil Formulare nicht die tieferliegenden Motive eines Ratsuchenden erfassen können, merkt Andreas Meißner von der gleichnamigen Vermögensmanagement-Gesellschaft an. „Was möchte der Mensch tatsächlich? Das ist oft nur im persönlichen Gespräch zu eruieren.“

„Wir haben es mit Menschen zu tun“, erinnert auch Johannes Hirsch (antea vermögensverwaltung), „wir brauchen daher eine Anlagestrategie, die zu dem jeweiligen Kunden passt“. So würden viele Anleger nach zehnjährigem Aufschwung Risiken anders bewerten als nach einem Crash. Da es um persönliche Einschätzungen gehe, brauchen die Kunden erfahrene und verständliche Menschen als Ansprechpartner.

Insbesondere Kunden über 50 legen nach wie vor Wert darauf, weiß Michael Timm (TAM): „Sie wollen zum Beispiel noch telefonischen Kontakt.“ Jüngere Kunden kommunizieren hingegen eher digital – „hier dürfen wir den Anschluss nicht verpassen. Die Anlageentscheidung würde der Experte indes ungern einem Roboter überlassen. In seiner 35-jährigen Berufserfahrung habe er mehrfach erlebt, wie sich Technik verselbstständigenden könne.

Die Vermögensverwalter seien derzeit (noch?) weit

entfernt von den Umbrüchen, die die Reisebüros erlebten, ist Moritz Schildt (nordIX) überzeugt. Allerdings dürfe man den Bequemlichkeitsfaktor nicht unterschätzen. Viele Anleger scheuen Fragen nach ihren Zielen, der Risikobereitschaft und vielem mehr, für sie sei es einfacher, sich beim Online-Verwalter anzumelden.

Eine spannende Kombination stellt Torben Peters vor. In seiner Gesellschaft Proaktiva wirkt ein Mitgründer des digitalen Vermögensverwalters Scalable Capital im Aufsichtsrat mit. „Wenn wir Anlagestrategien in die digitale Welt übertragen wollen, müssen wir zu dem stehen, was wir analog machen“, sagt Peters. Für sein Haus konkret: auch digital auf aktives Management setzen. „Die Digitalisierung soll für den Kunden Effizienzgewinne beisteuern. Ansprechpartner bleibt aber der Mensch.“

Diesen Aspekt betont Anja Keßner (Abacus Asset Management) ebenfalls. Ob

und wie digitale Instrumente eingesetzt werden können, hänge von der jeweiligen Geschäftsstrategie eines Vermögensverwalters ab. „Es geht um den Menschen, und ich gehe davon aus, dass ich mit unserem Modell auch in den nächsten Jahren noch genug zu tun habe.“ Denn über eines verfügen die digitalen Berater nicht: über Empathie.

Prägnant fasst Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) die Diskussion in einem passenden Satz zusammen: „Der Erfolg der Digitalisierung ist vom Vertrauen abhängig.“ Und wahrscheinlich wird die Zukunft – so sehen es jedenfalls die Experten in Hamburg – eine je nach Situation gelungene oder überarbeitungsbedürftige Kombination von Mensch und Maschine sein, mit der die Vermögensverwalter wie übrigens die Unternehmen fast jeder Branche die Herausforderungen der Zukunft zu meistern suchen. JÜRGEN GROSCHE

Mit unserer zielorientierten Vermögensverwaltung übernehmen wir Verantwortung für private Vermögen, Stiftungen und Verbände.

Unser Name steht für den Erfolg unserer Anlagepolitik. Messen Sie uns daran.

Kathrin Eichler, geschäftsführende Gesellschafterin der Eichler & Mehlert GmbH

EICHLER & MEHLERT

Ihr Ansprechpartner für eine erfolgreiche und unabhängige Vermögensverwaltung.

Leostraße 80, 40547 Düsseldorf · Telefon 0211.17 60 90-0 · www.eichler-mehlert.de

Unabhängige Vermögensverwalter

Finanzwelt im Umbruch

Gerade werden die Tiefenwirkungen der Digitalisierung auf breiter Front spürbar – auch für Anleger und die Finanzprofis, die sie betreuen. Die Auswirkungen betreffen alles – die Zugangswege zur Geldanlage, aber auch die Art und Weise, wie die Vermögenswerte ausgewählt werden

Bereits zum zweiten Mal trafen sich Unabhängige Vermögensverwalter auf Einladung des Hamburger Abendblatts im Hotel Louis C. Jacob, um sich über Themen auszutauschen, die ihnen und den Anlegern auf den Nägeln brennen



Fotos: Mathias Thurn



Andreas Gessinger,
Leiter Kundenbetreuung
Fondsinitiatoren
Universal-Investment



Andreas Meißner,
Geschäftsführer
Vermögensmanagement-Gesellschaft



Anja Keßner,
Geschäftsführerin
Abacus Asset
Management

Die Reisebranche hat gezeigt, wohin die Entwicklung gehen kann. Haben sich die Menschen früher im Internet vorab informiert und dann im Reisebüro nach persönlicher Beratung ihren Urlaub gebucht, geht heute der Großteil des Geschäfts über Online-Plattformen. Wird die Digitalisierung auch in der Finanzbranche ganze Geschäftsmodelle umkrempeln? Digitale Vermögensverwalter wie Scalable Capital oder Liquid entwickeln sich jedenfalls prächtig.

Kein Wunder, dass das Thema auch beim 2. Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ des Hamburger Abendblatts ganz oben auf der Tagesordnung steht. Alle Finanzunternehmen müssen sich damit befassen, sind sich die Experten einig. „Digitale Themen betreffen uns massiv im täglichen Ablauf“, sagt zum Beispiel Anja Keßner (Abacus Asset Management). „Arbeitsprozesse unterliegen ständig einem Wandel. Auch im Rahmen einer Investitionsentscheidung innerhalb unserer Portfoliostrategien hat dieses Thema eine immer größere Bedeutung.“ Die Vermögensverwalter laufen – so die Anlagespezialistin – Gefahr, jüngere Kunden zu verlieren, „wenn wir nicht im Blick haben, was die Kunden als interessante Anlagethemen wahrnehmen.“

Betroffen sind also nicht nur die Vermögensverwalter, sondern sogar ihre Anlageobjekte selbst, die klassischen Unternehmen. Sie könnten Investoren verlieren, merkt Moritz Schildt (nordIX) an: „Junge Menschen kennen eher den Bitcoin als die Allianz-Aktie als Anlagemöglichkeit.“ Hier wird deutlich, wie die Digitalisierung die

gesamte Wirtschaft und damit auch die Anlagewelt umkrempelt – ein Aspekt, den Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) ebenfalls in den Blick nimmt: „Wie wirken sich neue Technologien wie Blockchain auf die Geschäftsmodelle der Unternehmen aus, was bedeutet das für ihre Wertentwicklung?“, fragt der Experte vor Anlagentendenzen und vergisst dabei die Risiken nicht. Als Beispiel nennt er die dynamische Entwicklung von Technologien, die Prozessgeschwindigkeiten vervielfachen und damit etwa die Blockchain an ihre Grenzen führen können.

Wie die Digitalisierung die Welt der Fonds verändert, macht Marcus Kuntz



Wie wirkt sich die Digitalisierung auf die Vermögensverwaltung, die Medien und die Wirtschaft aus? An der Diskussion der Vermögensverwalter beteiligte sich auch Lars Haider, Chefredakteur des Hamburger Abendblatts

von der Fondsgesellschaft Universal-Investment deutlich – etwa in der Gestaltung und Betreuung der Vermögenswerte. Die Verwaltung von Fonds werde für eine Kapitalverwaltungsgesellschaft wie Universal-Investment immer komplexer, allein schon durch neue Regulierungsvorschriften steigen die Anforderungen.

Zudem müsse die Gesellschaft als Anbieter von Infrastruktur für Fondsmanager – unter ihnen viele Vermögensverwalter – eine aufwändige technische Plattform betreiben. Kosteneffizienz sei deswegen mehr denn je entscheidend und man nutze dafür Digitalisierungsprozesse, erklärt Kuntz.

Zurück zur Vermögensverwalter-Branche: „Die Digitalisierung hat auch uns erreicht“, betont Christian Gritzka (Knapp Voith Vermögensverwaltungs AG). Nicht nur, weil sich die neuen digitalen Mitbewerber mittlerweile fest etabliert hätten. Gerade die Alltagsarbeit wird – wie in allen Branchen – von den neuen Möglichkeiten dominiert. Papier stirbt aus – „die Kunden wollen statt dessen elektronische Post“. In wenigen Jahren können Vermögensverwalter ohne digitale Angebote nicht mehr bestehen, ist Gritzka überzeugt.

Grundsätzlich nimmt in der Kundenkommunikation die Zahl der digitalen Kanäle zu. Johannes Hirsch (antea vermögensverwaltung) macht gute Erfahrungen mit einem YouTube-Kanal. Jeden Monat stellen die Experten ein Statement zu Finanzthemen online, das immerhin von mehreren hundert Nutzern abgerufen wird, ebenso die Twitter-Nachrichten. „Mit Videos erreicht man unschlagbar gut die Anleger“, bestätigt Christian Mallek (Sigavest Vermögensverwaltung), und auch für ältere Anleger sei die E-Mail-Kommunikation heute selbstverständlich.

Norbert Schulze Bornefeld (Eichler & Mehlert) warnt aber vor einem Entweder-Oder: „Analoge und digitale Welt funktionieren nur gemeinsam.“ Unternehmen und damit auch die Vermögensverwalter kommen, so der Experte,

nicht darum herum, in der Verwaltung, zum Beispiel der Kontoöffnung, oder in der Kommunikation zu digitalisieren. Standardprodukte und Werbebotschaften könne man digital vermarkten. „Aber die Geldanlage ist Vertrauenssache“, da seien die bewährten analogen Mittel – Besuch, Telefon oder Brief – nach wie vor relevant.

„Jeder versteht unter Digitalisierung etwas anderes“, merkt Thomas Ritterbusch (BRW Finanz AG) an. Sein Haus bietet zum Beispiel digitale Zugänge und nutzt digitale Module, um Erfahrungen zu sammeln. Standardisierungen dienen darüber hinaus dazu, Kosten zu senken. Als gravierender schätzt Ritterbusch für seine Branche das Szenario ein, dass die digitale Vermögensverwaltung an sich die klassischen Geschäftsmodelle bedroht. „Diese könnten schneller vor dem Ende stehen als gedacht. Darauf sollten wir uns vorbereiten.“

Knapp Voith hat gerade ein digitales Modell der Vermögensverwaltung an den Start gebracht. „Wir wollen damit unseren Kundenkreis erweitern und Menschen erreichen, die keine persönliche Betreuung wünschen“, sagt Gritzka. „Bei uns treffen aber immer noch Menschen mit langjähriger Erfahrung an den Märkten die Anlage-Entscheidungen und kein Algorithmus.“

Ein wichtiger Punkt, den Andreas Meißner von der gleichnamigen Vermögensmanagement-Gesellschaft aufgreift. Er warnt vor einer Gefahr: „In den zurückliegenden Jahren sind die Märkte fast nur nach oben gegangen. Wenn es nicht so gut läuft – wer kann dann den Anlegern helfen?“ In Krisenzeiten sei der persönliche Berater gefragt, „und dann kommen wir wieder ins Spiel“.

Alle Unternehmen müssen bei der digitalen Kommunikation einen Trend beachten: „Die Nutzer bewegen sich zunehmend mobil“, sagt Jacob Böhle (Hamburger Abendblatt) und bringt damit eine Erfahrung aus dem Medien-sektor in die Diskussion ein. „Wir zählen mittlerweile häufig mehr Zugriffe über Mobilgeräte als über Desktop-Computer. Erfolg hat, wer Angebote schnell, einfach und mobil unterbreiten kann“, schließt Böhle daraus.

Auch für Vermögensverwalter ein Denkanlass? Viele nutzen bereits die unterschiedlichsten Kanäle, sie stehen ja im Wettbewerb zum Beispiel mit anderen App-Anbietern aus der Finanzbranche. Michael Timm (TAM) warnt allerdings vor einer Verzettelung und davor, dass „jeder sein eigenes Süppchen kocht“. „Wir sollten uns zusammenschließen und Dinge gemeinsam entwickeln“, rät Timm. Das würde auch der Wahrnehmung guttun: „Wir stehen im Wettbewerb mit großen Banken, haben ihnen gegenüber aber nur geringe Marktanteile.“

Forum der Experten

(jgr) Unabhängige Vermögensverwalter sind – wie der Name sagt – nicht an Vertriebs- oder Produktvorgaben etwa einer Bank gebunden. Honoriert werden sie vom Kunden, nicht über Verkaufsprovisionen. Viele von ihnen sind Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) und haben sich damit auch einem Ehrenkodex verpflichtet. In Deutschland ist ihr Marktanteil indes – im Unterschied etwa zu angelsächsischen Ländern oder der Schweiz – noch gering.

Das Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ gibt ihnen Gelegenheit, ihre Strategien vorzustellen. Zum zweiten Mal hatte nun das Hamburger Abendblatt die Experten eingeladen, um ihre Einschätzungen und Analysen kennenzulernen. Wie im vergangenen Jahr trafen sich die Experten auch diesmal, am 28. August, im renommierten Hotel Louis C. Jacob und diskutierten über Markt- und Anlagethemen.



Moritz Schildt,
Vorstand nordIX



Norbert Schulze Bornefeld,
Geschäftsführer
Eichler & Mehlert



Thomas F. Seppi,
Vorstand FPM
Frankfurt Performance
Management



Thomas Ritterbusch,
Vorstand BRW Finanz



Jacob Böhle,
Leiter Brand/Event
Solutions
Hamburger Abendblatt



Christian Gritzka,
Portfoliomanager
Knapp Voith
Vermögensverwaltung



Christian Mallek,
Geschäftsführender
Gesellschafter Sigavest
Vermögensverwaltung



Christopher P. Peterka,
CEO gannaca global
think tank group



Johannes Hirsch,
Geschäftsführer
antea vermögensverwaltung



Marcus Kuntz, Leiter
Vertrieb Fondsinitiatoren
Universal-Investment



Michael Timm,
Vorstandsvorsitzender
TAM



Torben Peters,
Vorstand Proaktivia

Unabhängige Vermögensverwalter im Überblick



Proaktiva AG
Torben Peters
Brodtschangen 3-5
20457 Hamburg
Tel. 040 4132610
Fax 040 41326132
E-Mail peters@proaktiva.net
www.proaktiva.net



TAM AG
Michael Timm
Hauptstraße 53
25462 Rellingen
Tel. 04101 80860
Fax 04101 808666
E-Mail michael.timm@tam-ag.eu
www.tam-ag.eu



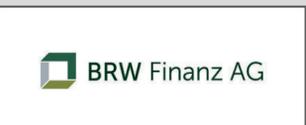
nordIX AG
Moritz Schildt
Ballindamm 37
20095 Hamburg
Tel. 040 309977611
Fax 040 309977616
E-Mail ms@nord-ix.com
www.nord-ix.com



Eichler & Mehlert
Finanzdienstleistungen GmbH
Norbert Schulze Bornefeld
Leostaße 80
40547 Düsseldorf
Tel. 0211 1760900
Fax 0211 17609077
E-Mail info@eichler-mehlert.de
www.eichler-mehlert.de



FPM Frankfurt Performance Management AG
Thomas F. Seppi
Freiherr-vom-Stein-Straße 11
60323 Frankfurt am Main
Tel. 069 7958860
Fax 069 79588614
E-Mail kontakt@fpm-ag.de
www.fpm-ag.de



BRW Finanz AG
Thomas Ritterbusch
Wilhelmstorwall 31
38118 Braunschweig
Tel. 0531 243390
Fax 0531 2433999
E-Mail info@brw-ag.de
www.brw-ag.de



Knapp Voith
Vermögensverwaltungs AG
Christian Gritzka
Neuer Wall 13
20354 Hamburg
Tel. 040 8032570
Fax 040 8032520
E-Mail info@knapp-voith-ag.de
www.knapp-voith-ag.de



antea
vermögensverwaltung gmbh
Johannes Hirsch
Neuer Wall 54
20354 Hamburg
Tel. 040 36157181
Fax 040 36157161
E-Mail info@antea.online
www.antea.online



ABACUS
Asset Management GmbH
Anja Keßner
Schleusenbrücke 1 / Neuer Wall 25
20354 Hamburg
Tel. 040 36097610
Tel. 040 360976112 (Keßner)
Fax 040 360976121
E-Mail akessner@abacus-assetmanagement.de
www.abacus-assetmanagement.de



SIGAVEST
Vermögensverwaltung GmbH
Christian Mallek
Kurfürstenstraße 12 A
12105 Berlin
Tel. 030 74304710
Fax 030 74304729
E-Mail mallek@sigavest.de
www.sigavest.de



Andreas Meißner
Vermögensmanagement GmbH
Bettina Franke
Mühlenberger Weg 61
22587 Hamburg
Tel. 040 89709060
Fax 040 89709029
E-Mail kontakt@am-vermoegen.de
www.am-vermoegen.de

Digitalisierung nutzen

(jgr) Wohin die Digitalisierung führt, macht heute schon der kleine EU-Staat Estland deutlich. „In kürzester Zeit schaffe es das Land unter die sieben in der Digitalisierung am weitesten entwickelten Staaten, die D7“, erklärt der Digitalunternehmer Christopher Peterka den Vermögensverwaltern. Während die sich noch mit Papierfluten – auch ausgelöst durch die Regulierung – herumschlagen, wollen in Estland selbst Behörden kein Papier mehr sehen. Dokumente und Unterschriften werden vorzugsweise digital und elektronisch übertragen. „Man vertraut dem mehr als Papier“, schildert Peterka den „paradigmatischen Wandel“, der sich an solchen Details offenbart. Physischer Dokumentation misstrauen man, da man nicht nachvollziehen könne, wer alles Zugriff auf die Papiere hat. Bei elektronischer Datenübertragung sei hingegen jeder Eingriff dokumentiert.

Bei den drei treibenden Trends der Digitalisierung, die Peterka nennt – schneller, kürzer, günstiger – fallen erstaunliche Zahlen auf, zum Beispiel, dass die Kosten für die Gründung eines Start-ups von im Schnitt fünf Millionen Euro noch vor wenigen Jahren auf jetzt durchschnittlich 5000 Euro gefallen sind – dank unter anderem der digitalen Infrastrukturen, die Unternehmen wie Microsoft, Google oder Amazon Gründern zur Verfügung stellen.

In Deutschland tue man sich indes noch schwer mit der Datennutzung und damit mit einem Kernelement der Digitalisierung, weiß Peterka: „58 Prozent der Unternehmen verteidigen die bestehenden Strukturen.“ Damit stehen sie im Widerspruch zu aktuellen Entwicklungen, etwa der „Plattformisierung“, wie Peterka den Trend zur Nutzung von immer mehr Kundenschnittstellen nennt. Großen und cleveren Anbietern wie Amazon geht es dabei natürlich um eines: Sie wollen an die Daten der Kunden, um diese für weitere Geschäftsmodelle zu nutzen.

Wie sollten Unternehmen darauf reagieren? Sie sollten in Mikroexperimenten ausprobieren, was geht, Wahrscheinlichkeitsmodelle ebenso nutzen wie scheinbare Abfalldaten (die sich tatsächlich als Quellen für neue Geschäftsmodelle entpuppen können). Zudem sollten sie auf maschinelle Lernsysteme ebenso wie auf durch künstliche Intelligenz gestützte Sprachverarbeitung zugreifen. Viele Möglichkeiten bieten sich, die Digitalisierung zu nutzen. Welche am besten passt, das gilt es, individuell und mit guter Beratung herauszufinden.



Foto: Mathias Thurm

In Zeiten von Niedrigzinsen, Handelskonflikten und zahlreichen weiteren Unsicherheiten müssen Anleger ihr Vermögen möglichst breit gestreut investieren. So senken sie Risiken und haben durchaus spannende Renditechancen, zeigen die Anlagespezialisten beim Forum auf

Ohne Aktien geht es nicht

Es sind unruhige Zeiten: Drohende Handelskriege, Krisen in den Schwellenländern und die Niedrigzinsen haben den Druck auf die Anleger erhöht. Wie müssen Anleger investieren, um ihr Vermögen zu schützen und auszubauen?

Die Vermögensverwalter in der Forumrunde hatten auf diese Fragestellung eine Reihe von Antworten. Für Norbert Schulze Bornefeld (Eichler & Mehler) gibt es keinen Zweifel: „Für Euro-Anleger gibt es keine sinnvolle Alternative zur Aktie! Das wird sich auch in nächster Zukunft nicht ändern.“ Er erwartet auch nicht, dass die Europäische Zentralbank nennenswert an der Zinsschraube drehen wird. Die Folge: „Wir werden eine südeuropäisch ausgeprägte Politik haben – das ist gut für Firmen, die auf Binnenwirtschaft ausgerichtet sind.“

Auch für Christian Mallek von Sigavest gibt es keine Alternative zu Aktien: „Wir erwarten weiter eine positive Entwicklung für die Zukunft und sehen keinen Crash. Es gibt schließlich keine Euphorie an den Aktienmärkten.“ Sigavest setzt hier in seiner Anlagestrategie auf ein regelbasiertes Risikomanagementsystem: „Das schützt uns vor Rückschlägen, wenn die Märkte stärker fallen sollten. Da wir auf Spezialisten in den einzelnen Marktsegmenten setzen, müssen wir in diesem Fall keine guten Fonds verkaufen, sondern sichern einfach das Marktrisiko ab.“ Zu den großen

Aktien-Trends zählt Mallek etwa Unternehmen, die von der Digitalisierung profitieren, aber ebenso Medizintechnik- und Biotechnologie-Firmen. „Interessant ist auch die Fischzucht, hier gibt es sehr lukrative Fischfarm-Aktien, die noch günstig sind und Dividendenrenditen von fünf bis sechs Prozent abwerfen.“

Andreas Meißner von der gleichnamigen Vermögensverwaltung bricht ebenfalls eine Lanze für die Aktien und beklagt: „Aktien haben leider keine Lobby in der Politik. Es kann doch nicht sein, dass die Aktie als risikoreich eingestuft wird, aber die Immobilie, die stark im Preis gestiegen ist, nicht. Dabei muss die Aktie wie eine Immobilie als langfristiges Investment gesehen werden. Kunden, die in Aktien investiert sind, sind daher gut aufgehoben.“

Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) erwartet ebenfalls keinen Crash an den Aktienmärkten. „Man kann durchaus 100.000 Euro in Aktien investieren, die günstig sind, in Firmen mit einem guten Geschäftsmodell und mit einem guten Management.“ Hier müssten Anleger allerdings genau hinschauen, denn in Deutschland gebe es einen großen Spread zwischen günstigen und sehr teuren Aktien. Aktuell sieht er besonders gute Chancen bei Unternehmen, die nachhaltig aufgestellt sind.

Johannes Hirsch (Antea) differenziert hingegen:

„Es spricht überhaupt nichts dagegen, ein Portfolio ohne Anleihen auszustatten – es muss nur gut diversifiziert sein. Eine Bundesanleihe mit einer Rendite von 0,4 Prozent über zehn Jahre ist doch nicht spannend, die Realverzinsung dabei ist negativ. Man kann daher komplett auf Anleihen verzichten, sie verwässern nur die übrigen Investments.“ Für ihn gehören stattdessen Immobilien, Private Equity, Absolute Return-Fonds, Edelmetalle oder Rohstoffe in ein Portfolio. „Aufgabe des Vermögensverwalters ist es, genau herauszufinden, wie der jeweilige Anleger tickt, wie sein Risikoprofil aussieht, und eine individuelle Lösung für ihn zu finden.“

Christian Gritzka (Knapp Voith Vermögensverwaltungs AG) widerspricht in Bezug auf Anleihen: „Aktien sind auch heute noch ein wichtiger Baustein bei der Vermögensanlage. Und Anleihen haben nach wie vor ihre Berechtigung, weil sie für eine Beruhigung in den Depots sorgen. Denn entscheidend ist doch, ob ein Anleger auch dann noch ruhig schlafen kann, wenn es an den Aktienmärkten zweifelhaft nach unten geht.“ Moritz Schildt von nordix will ebenfalls nicht auf Anleihen verzichten: „Sie haben einen großen Vorteil: Sie sind die einzige Anlagemöglichkeit, bei der ich am Ende mein Geld zurückerhalte. Zunehmend müssen auch Privatkunden Negativzinsen zahlen. Viele Anleger sind dann sehr zufrieden, wenn ein

Rentenfonds eine schwarze Zahl erwirtschaftet. Wir nutzen Derivate, um nach Absicherung der Risiken auf eine Rendite von einem Prozent zu kommen.“

Anja Keßner (Abacus) verfolgt seit Jahren eine klare Linie: „Wir führen drei Anlagestrategien, die auf unterschiedliche Risikoquoten basieren. Dabei investieren wir in ausgewählte Investmentfonds und Aktien, vor allem Substanz, und dividendenstarke Aktien, zum Beispiel aus dem Nahrungsmittel- und Pharmasegment. Währungen, zum Beispiel US-Dollar, Schweizer Franken und norwegische Kronen, werden mit in die Entscheidungen einbezogen. Bei den Anleihen kommen für uns ausgewählte Unternehmens- und Nachranganleihen in Frage. Dabei hilft uns unsere langjährige Kompetenz innerhalb unseres Expertenteams.“

„Die meisten Anleger haben zu wenig Aktien im Depot, dabei bleibt ihnen nichts anderes übrig, als ein höheres Risiko in Kauf zu nehmen“, betont Michael Timm (TAM). Er rechnet vor: „Um eine Rendite von vier Prozent pro Jahr zu erzielen, muss ein Anleger eine Aktienquote von 50 Prozent haben (bei rund 8 Prozent Rendite im Aktienbereich). Unsere Aufgabe als Vermögensverwalter ist es, zu erkennen, wo genau das Risikoprofil des Anlegers liegt und dieses immer wieder anzupassen.“

Bei der Suche nach Rendite werden viele Vermögensverwalter auch in Nischen fündig. Torben Peters von Proaktiva sieht dabei nicht nur bei Wandel- und Nachranganleihen vielfältige Möglichkeiten. „Wir suchen schwerpunktmäßig nach Unternehmen, die von anderen übernommen werden: Da gibt es sehr interessante Garantie-Renditen, die der Übernehmende leisten muss. Zwischen drei und acht Prozent Rendite sind hier drin.“

Die BRW Finanz AG setzt bei ihrer Anlagestrategie auf Aktien, Währungsanleihen und Liquidität: „Wir befinden uns in der dritten Phase einer Hausse und sehen vor allem bei Large Caps weiterhin Chancen. Wir setzen daher verstärkt auf Valuetitel, die wir mit unserem eigenen Research identifizieren“, so Thomas Ritterbusch. „Bei einem Anlagehorizont von zehn Jahren kann ein Anleger durchaus zu 100 Prozent in Aktien gehen, wenn das Depot gut diversifiziert ist.“

JOSÉ MACIAS

Vermögensverwaltung

Das freie unternehmerische Vermögen absichern und entwickeln

Bei der Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehler steht die Unternehmens-Geldanlage im Fokus. Damit wollen die Geschäftsführer Kathrin Eichler und Norbert Schulze Bornefeld die strategische Liquidität von Unternehmen schützen. Bei Hamburger Unternehmen kommt dieses Konzept gut an

Die Wirtschaft boomt seit Jahren, und nicht wenige Unternehmen verfügen daher über eine hohe strategische Liquidität. Das gilt für ein wirtschaftlich starkes Umfeld wie den Hamburger Markt in einem besonderen Maße. Mit diesem frei verfügbaren Betriebsvermögen sichern sich Unternehmer vor Schwächephasen ab, nutzen Opportunitäten, um gezielt zuzukaufen, oder investieren auf andere Art und Weise ins eigene Wachstum.

Doch eines treibt erfolgreiche Unternehmer um: wohin mit dem Geld? Eine steigende Inflation, Straf- beziehungsweise Nullzinsen sind Gift fürs Bankguthaben, sie können das aufgebaute strategische Vermögen schnell nicht unerheblich beschädigen. Will heißen: Bei einer Inflation von zwei Prozent und Negativzinsen von 0,4 Prozent werden aus einer Million Euro strategischer Liquidität nach drei Jahren knapp 930.000 Euro.

Besonders ärgerlich, da ein Unternehmer dies auch hätte verhindern können, wie Norbert Schulze Bornefeld von der unabhängigen Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehler sagt. „Die strategische Unternehmensliquidität, die nicht sofort benötigt wird, aber zum Zeitpunkt X für eine wichtige Ausgabe zur Verfügung stehen soll, muss genauso professionell verwaltet werden wie das private Vermögen. Natürlich spielen Faktoren wie Zeithorizont und Risikomanagement eine ungleich größere Rolle – aber das bedeutet nicht, dass nicht auch Aktien und andere rentierliche Instrumente eingesetzt werden sollten.“

Eichler & Mehler ist schon lange in Norddeutschland und vor allem in der Region Hamburg tätig und zählt eine ganze Reihe an Unternehmern zu ihren Kunden. Diese haben der Vermögensverwaltung häufig sowohl das private als auch das liquide Unternehmensvermögen anvertraut. „Auch als Düsseldorfer Gesellschaft sind wir vor Ort im Norden gut vernetzt und präsent. Das ist ein echter Mehrwert für die Kunden“, sagt Geschäftsführerin Kathrin Eichler.

Doch wie funktioniert diese unternehmerische Vermögensverwaltung? Auf was müssen Geschäftsführer und Gesellschafter bei der Strategie achten? „Letztlich müssen die gleichen Parameter beachtet werden wie in der privaten Vermögensverwaltung. In beiden Bereichen kommt es auf flexible, rentable, kostengünstige und individuelle Lösungen an“, betont Kathrin Eichler. „Im ersten Schritt müssen die Bedürfnisse des Unternehmers und Unternehmens ermittelt werden. Auf wie viele Jahre ist die strategische Liquiditätsreserve ausgerichtet? Sind Entnahmen geplant? Stehen zum Beispiel eine Unternehmensübernahme an, ein Neubau oder eine Expansion ins Ausland? Das sind Fragen, die geklärt werden müssen – denn erst dann kann ein Vermögensverwaltungs-Konzept erstellt werden.“

Bei den Instrumenten setzen die Vermögensverwalter vor allem auf hoch liquide Werte. Das Kapital dürfe nicht in inflexiblen Produkten viele Jahre gebunden werden, warnt Kathrin Eichler. „Unternehmer sollten im Cash-Management lieber auf ein, zwei Prozent Rendite verzichten, aber dafür jederzeit an ihr Vermögen können. Das erhöht die Reaktionsgeschwindigkeit und ermöglicht kurzfristige unternehmerische Entscheidungen.“

Norbert Schulze Bornefeld verweist dabei vor allem auf Aktien und Anleihen. In beiden Anlageklassen sei eine recht sichere, behutsame Rendite



Foto: Fotolia

Die Wirtschaft in Hamburg boomt. Unternehmen verfügen über viele Barmittel, doch Inflation und mögliche Strafzinsen belasten Bankguthaben. Firmenlenker können aber ihre Unternehmensliquidität strategisch steuern, sagt Norbert Schulze Bornefeld von der Vermögensverwaltung Eichler & Mehler

möglich. „Bei Aktien setzen wir natürlich auf starke Substanzwerte, bei denen wir die Rendite nicht vorrangig über die Kursgewinne, sondern über die Dividendenzahlungen erwirtschaften. Das bringt schon einmal ein stabiles Grundrauschen ins Depot“, sagt der Vermögensverwalter. Und Anleihe-Spezialistin Kathrin Eichler betont: „Wir machen seit Jahren sehr gute Erfahrungen mit unseren Anleihe-Portfolios. Die Zahlen sprechen für sich: Im Schnitt haben wir in den vergangenen Jahren fünf Prozent nach Steuern für die Anleger realisiert, in diesem Jahr liegen wir in konservativen Strukturen bei rund einem Prozent.“ Das zeige: Der Anleihenmarkt sei alles andere als langweilig und eine gute Option zu Aktien-Investments.

Das gelte selbst bei potenziell steigenden Zinsen – eigentlich eine Katastrophe für Anleihen-kurse. Sie folgt einem einfachen Motto: Gibt es mehr Zinsen, sind weniger gut verzinsten Anleihen direkt weniger wert. „Diese Mechanismen beobachten wir natürlich kontinuierlich und reagieren entsprechend, wenn dunkle Wolken nahen. Aber aktuell sehen wir keinen Grund zu handeln, sondern nehmen die Kuponzahlungen weiter mit“, sagt Kathrin Eichler. Selbst Anleihen mit einem Kupon von unter einem Prozent seien beliebt, betont Kathrin Eichler – sie kämen vor allem im Cash-Management von Unternehmern zum Einsatz. „Das ist besser als Strafzinsen auf die Liquidität bei der Bank.“

PATRICK PETERS

Impressum

Verlag:
Zeitungsgruppe
Hamburg GmbH,
Hamburger Abendblatt,
Großer Burstah 18-32,
20457 Hamburg
Eine Sonderpublikation
in Kooperation mit:
Rheinische Post, Düsseldorf

Anzeigen:
Dennis Rößler
(verantwortlich)

Koordination:
Silke Dannenberg,
Tel. (040) 55 44-71 186,
silke.dannenberg@mediahafen-
hamburg.de,
Sandra Verseemann
Tel. (040) 5544-71 248

Projektleitung:
Pia Kemper,
Tel. 01 60 / 90 90 56 58,
pia.kemper.extern@abendblatt.de

Redaktion:
José Macias (verantwortlich),
Jürgen Grosche

Gestaltung:
Olaf Olsen

Herstellung:
Stefan Wiechert,
Tel. (040) 55 44-71 263



Nutzen Sie den Fondsselektor auf unserer Website
und finden Sie den richtigen Investmentfonds für Ihren Vermögensaufbau.

www.universal-investment.com

**UNIVERSAL
INVESTMENT**

Visionen gestalten. Mit dem richtigen Partner.



**UNIVERSAL
INVESTMENT**

Als Anleger auf der Suche nach dem richtigen Investmentfonds?

Als zentrale Plattform für unabhängiges Asset Management finden Sie bei uns eine Vielzahl erfolgreicher unabhängiger Vermögensverwalter, die passende Fondslösungen für Ihre

Anlagebedürfnisse anbieten. Nutzen Sie den Fondsselektor auf unserer Website und finden Sie den richtigen Investmentfonds für Ihren Vermögensaufbau.

FÜR
ANLEGER

Als Vermögensverwalter auf der Suche nach der richtigen KVG?

Als auf die besonderen Anforderungen von Vermögensverwaltern spezialisierte KVG sind wir der ideale Partner für Ihr individuelles Private-Label-Konzept.

Setzen Sie auf unsere langjährige Erfahrung, unsere umfassende Beratungskompetenz und unseren einzigartigen Komplettservice, um das Potenzial Ihrer Fondsidee voll auszuschöpfen!

Unser Dienstleistungspaket für Private-Label-Fonds umfasst:

- Consulting und Fondskonzeption
- Rundumbetreuung durch persönlichen Relationship Manager
- komplette Administration
- Risiko- und Reportingservices
- Provisionsmanagement und Auslandsvertriebszulassung
- Unterstützung bei Vermarktung und Vertrieb

FÜR
VERMÖGENS-
VERWALTER

In Deutschland und Luxemburg: +49 69 71043-114 / www.universal-investment.com

Offizieller Partner des

V|U|V