

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

Profis steuern mit ruhiger Hand durch die Krise

In der Corona-Pandemie spielen Unabhängige Vermögensverwalter ihre Vorteile aus: Sie analysieren in Ruhe die Lage, identifizieren Risiken und Chancen – und sie begleiten die Anleger individuell und persönlich. Wie sich dies in der zurückliegenden Zeit bewährte, stellten die Anlagespezialisten beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ vor.

VON JÜRGEN GROSCHE

Corona dominiert derzeit nicht nur die Nachrichten und das persönliche Leben. Betroffen ist natürlich auch die Geldanlage. Das zeigte nicht zuletzt die Börsenentwicklung. Die Krise stelle eine „absolute Ausnahmesituation für uns alle“ dar, sagt Kathrin Eichler (Eichler & Mehlert) beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“. Aber die Mehrzahl der Mandanten im Frühjahr recht gelassen geblieben. An der Börse gebe es nun eine Vor- und eine Nach-Corona-Welt. Anlagespezialisten stehen jetzt nach Ansicht der Vermögensverwalterin vor der Aufgabe, nicht nur die Taktik zu prüfen, sondern auch die Strategie anzupassen, also Anlageklassen neu zu gewichten und zum Beispiel Aktienquoten zu erhöhen. Und die Branchen anzupassen: weg von einigen Sparten der klassischen Industrie, aber hin zu spannenden Unternehmen, die zum Beispiel von der Digitalisierung profitieren.

So sieht es auch Nicolas Pilz (Societas): „Als Vermögensverwalter war es immer schon die Aufgabe, die Investments dort zu investieren, wo es vor dem Hintergrund der Kundenstrategie am sinnvollsten und ertragreichsten ist. Den Luxus unserer Branche sehen wir darin, unabhängig zu sein und die Investments an die aktuellen Marktgegebenheiten anpassen zu können. An der Börse gibt es immer Branchen und Anlageklassen (zum Beispiel Gold), die profitieren, auch zu Corona-Zeiten. Wichtig ist, dass man eine Strategie verfolgt und dabei bleibt.“

Thomas F. Seppi (FPM) war persönlich sehr mit der Krise beschäftigt, da er in die Fonds der Gesellschaft auch mit eigenem Kapital investiert ist. „Mangels Alternative müssen Anleger Sachwerte kaufen. Wir sind daher zuversichtlich mit Blick auf die weitere Entwicklung.“ Immerhin hat die Börse im Frühjahr nicht nur einen heftigen Kollaps erlebt, sondern auch die „schnellste Erholung aller Zeiten“.

Solche Erlebnisse veranlassen ebenso wie die massiven Schwankungen während der Finanzkrise den Anlageexperten Hans-Jürgen Röwekamp (LAIC) zu betonen: „Wichtig ist die Qualität des Risikomanagements in der Vermögensverwaltung. Für die jetzige Zeit heißt das insbesondere: „Die Risiken in den Kreditportfolios der Unternehmen offenbaren sich in ihren Büchern erst im nächsten Jahr.“ Im digitalen Portfoliomanagement von LAIC werde das Risikomanagement emotionslos über einen eigens entwickelten Algorithmus gesteuert, der nicht nur für das digitale Portfoliomanagement von LAIC und zur Unterstützung der Fondsmanger sowie für Kunden der individuellen Vermögensverwaltung der Lloyd Fonds-Gruppe als Ergänzung eingesetzt werde, sondern insbesondere für angeschlossene B2B-Partner.

Die Expertise der Unabhängigen Vermögensverwalter ist

im aktuellen Umfeld gefragt, sagt Michael Gillissen (Pro BoutiquenFonds). Der Marktüberblick BoutiquenFonds Radar, in dem die Gesellschaft einmal pro Quartal Auswertungen aus ihrer Datenbank veröffentlicht, zeigt, dass Fonds von Vermögensverwaltern in den ersten sechs Monaten des Jahres rund 4,4 Milliarden Euro zugeflossen sind (Netto-Neumittel-Zufluss). „Die Unabhängigen Vermögensverwalter haben damit so viel dazugewonnen wie die Deka, die Fondsgesellschaft der Sparkassenorganisation“, vergleicht Gillissen.

Und das, obwohl es zunächst zu Beginn der Krise aus Fonds auch Abflüsse gab, wie Andreas Gessinger von der Fonds-Service-Plattform Universal-Investment feststellt. „Der Crash kostete starke Nerven und die Sicherstellung der täglichen Liquidität war für den einen oder anderen Fonds ein Thema. Aber der Großteil der Fonds und der Vermögensverwalter ist gut aus der Krise gekommen“, bilanziert Gessinger das zurückliegende halbe Jahr.

Es war eine dramatische Zeit, bestätigt Jens Hartmann (ficon): „Was wir in einem halben Jahr erlebt haben, passiert sonst in mehreren längeren Zyklen.“ Erstmals habe eine Krise alle getroffen, zum

Weitere Berichte zum 8. RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ auf den Seiten 4 bis 6

Beispiel durch den Lockdown. „Unsere Kunden war es wichtig zu wissen: Da passt jemand auf unser Vermögen auf.“ Die Auswirkungen der Krise und die Zeit nach Corona werden nach seiner Ansicht noch spannend: Welche Folgen hat die Liquiditäts-Schwemme?

Dies fragt sich auch Dominikus Wagner (Wagner & Flo-rack). Viele Unternehmen hätten schon vor der Krise nur geringe Margen erwirtschaftet, aber hohe Schulden angehäuft. „Etliche dieser Firmen werden jetzt nur noch mit Liquiditätshilfen am Leben gehalten.“ Wegen dieser Hilfen hätten sich die Märkte hauptsächlich erholt, nicht wegen der konjunkturellen Entwicklung. „Wir sind nur in Unternehmen investiert, deren Geschäftsmodelle auch in Krisen funktionieren.“ Das bringe langfristig eine hohe Investitionssicherheit mit sich bei gleichzeitig



RP-Forum: Austausch über aktuelle Anlegerthemen



Unabhängige Vermögensverwalter erklären ihre Anlagestrategien.

FOTOS: ALOIS MÜLLER

geringeren Schwankungen. Die Klever Vermögensverwaltung Oberbanscheidt gehört ebenfalls zu denen, die in der Krise gefragt waren. „Wir haben zu verwaltende Kundengelder dazugewonnen“, sagt Andreas Stattrop. Schnelle, kurze Entscheidungswege und ein enger Kontakt zu den Kunden – mit diesen Vorteilen können die Unabhängigen Vermögensverwalter punkten, erklärt Stattrop. Bei einer transparenten Information bleiben die Anleger treu, auch wenn sie in den vorgeschriebenen Ver-lustschwellenbriefen die Folgen der anfänglichen Börsen-einbrüche schwarz auf weiß nachlesen konnten.

„Kunden von Unabhängigen Vermögensverwaltern sind entspannter“, hat Alik Haug (Reuss Private Deutschland) beobachtet. Er führt dies unter anderem auf die dauerhafte Betreuung der Kundenvermögen durch die Anlagespezialisten zurück. Diese habe sich auch aus regulatorischer Sicht bewährt, denn die Selbstentscheider unter den Anlegern, die eine Beratung wünschen, müssen eine Flut von Informationen bewältigen. In der Vermögensverwaltung kann hier mehr gebündelt werden.

Viele Anleger haben für ihre Geldanlage kein Strategie- und Risikomanagement, stellt Thomas Hirsiger (Finiens) fest. Sein Rat: „Die Frage nach der Qualität und Stabilität der Organisation eines Portfolios muss geklärt werden, bevor man an die Performance denkt.“ Nach Corona müsse in dem Zusammenhang auch neu definiert werden, wie eine konservative, sicherheitsorientierte Strategie aussieht.

„Die Krise hat unterstrichen, wie wichtig auch im Anleihebereich eine breite Streuung der Anlagen und der Fokus auf solide Geschäftsmodelle sind“, berichtet Christoph Grote (KFM). Die Düsseldorfer Fondsgesellschaft investiert seit Jahren auf der Basis eines hauseigenen Analyseprozesses in ausgewählte Anleihen aus dem Mittelstand. „Wir sehen in unserem Marktsegment weiterhin eine sehr gute Chance für Anleger, echte Erträge zu generieren, die das eingegangene Investitionsrisiko honorieren. Durch die zahlreichen Notenbankinterventionen ist dies auf absehbare Zeit bei vielen klas-

sischen Anleiheinvestments nicht mehr gegeben.“

Einen ganz anderen Blick auf die Entwicklung an den Finanzmärkten kann Marcel Uhlmann werfen. „Wir hatten überdurchschnittlich viele Depoteröffnungen.“ Offensichtlich hätten viele Anleger erkannt, wie wertvoll ein Vermögensverwalter als Berater in der Krise ist. „Und an der Börse investiert es sich leichter, wenn der Dax bei 8400 Punkten und nicht bei 13.400 Punkten steht.“ Zudem sei die

Digitalisierung schon weit fortgeschritten, sagt Uhlmann mit Blick auf ein neues Angebot der Bank: Unter www.v-check.de könnten Anleger in Strategien von Vermögensverwaltern bereits mit kleinen Beträgen digital investieren. „Wir haben hier Vermögensverwaltung bereits neu gedacht.“

Eine weitere Erkenntnis aus der Krise: Gesundheit sei als wichtiges Thema deutlich stärker ins Bewusstsein getreten, stellt Oliver Kämmerer von nova funds fest. Diese Gesell-

schaft hat sich auf Dienstleistungen und Anlagestrategien im Investmentsektor Gesundheit spezialisiert, ein Sektor, der von einem langfristigen Trend profitiere, ein konstantes und stetiges Wachstum zeitle und kaum unter Konjunkturdellen leide. Entsprechend verzeichnet auch der Publikumsfonds der Gesellschaft Zuflüsse.

In der Krise erkennen auch andere Anlagestrategen Chancen. Starke Kursschwankungen zum Beispiel könne man nut-

zen, sagt Adrian Hurler (Steubing). Aber wie kam es überhaupt zu diesen extrem starken Schwankungen im Frühjahr? Hurler, der die Märkte aus der Sicht von Tradern beobachtet, macht dafür unter anderem computergestützte Handelsprogramme – sogenannte Algorithmen – verantwortlich: „Anleger wollten in der Krise schnell verkaufen, und wenn dann wichtige Kursmarken erreicht werden, verstärken Algorithmen den Verkaufsdruck zusätzlich.“

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

Die auf www.universal-investment.com zur Verfügung gestellten Informationen sind nicht als Werbung, Verkaufsangebot oder Aufforderung zur Abgabe eines Kauf oder Zeichnungsangebots für Anteile der auf dieser Website erwähnten Fonds zu verstehen. Alleinverbindliche Grundlage für die Zeichnung und die Ausgabe von Fondsanteilen sind die jeweils gültigen Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen, der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Anlagebedingungen in Verbindung mit dem jeweils letzten Jahres- und/oder Halbjahresbericht des Fonds). Diese sind kostenlos bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment (Theodor-Heuss-Allee 70, 60486 Frankfurt, Tel. 069-71043-0) sowie im Internet unter www.universal-investment.com erhältlich.

ANLAGESTRATEGIE

Plötzlich ein Vermögen: Expertenrat gefragt

Wem von jetzt auf gleich eine größere Summe Geld zur Verfügung steht, setzt in der Regel viel daran, dass das Vermögen weiterwächst. Der unabhängige Vermögensverwalter VZ VermögensZentrum begleitet Menschen, die nach Erbschaft, Abfindung und Co. einen seriösen Partner in allen Vermögensangelegenheiten benötigen.

VON PATRICK PETERS

Schenkung oder Erbschaft, Immobilien- oder Unternehmensverkauf, Abfindung oder Auszahlung einer Lebensversicherung: Durch besondere Ereignisse können Menschen größere Vermögen zufließen. Doch wie gehen sie mit dem Geldgeschenk „richtig“ um? „Das ist eine ganz wichtige Frage, die sich viele Menschen stellen, die womöglich unerwartet zu einem gewissen Vermögen gekommen sind. Im Mittelpunkt steht dann die Frage, wofür das Geld gebraucht wird. Soll es für die Kinder und Enkelkinder erhalten werden, als Zuschuss zum Ruhestandseinkommen dienen, oder wird es vielleicht in einer beruflichen Sondersituation benötigt?“, fragt Michael Huber, Mitglied der Geschäftsleitung des VZ VermögensZentrum mit Standorten unter anderem in Düsseldorf und Frankfurt.

Vor allem durch die ökonomischen Auswirkungen der Corona-Pandemie nehme derzeit die Anzahl der Menschen zu, die eine Abfindung nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen erhielten, berichtet der Anlageexperte aus einer steigenden Zahl an Kundengesprächen. Dieses Geld werde dann natürlich häufig zu einem gewissen Teil benötigt, um die laufenden Ausgaben zu bestreiten, da nicht immer direkt neues Einkommen zur Verfügung stehe. „Aber wir sehen auch, dass Menschen einen Teil dieser Abfindungen



Die Freude über einen plötzlichen Geldregen ist groß. Doch dann kommt es darauf an, damit gut umzugehen. FOTO: GETTYIMAGES/BERNARDBODO

oder sogar die ganze Summe anlegen möchten, um das Geld für sich arbeiten zu lassen. Da gilt es, tragfähige Lösungen zu finden, um das Optimum im Sinne des Anlegers herauszuholen.“

Dabei können mit einer Abfindung verschiedene Ziele erreicht werden. Ältere können zum Beispiel einen vorgezogenen Ruhestand avisieren, jüngere die Abfindung für einen Vermögensaufbau, die Altersvorsorge oder die Tilgung eines Darlehens, etwa fürs Eigenheim, verwenden. Dabei kommt es beim Renteneintritt vor dem gesetzlichen Renten-

alter darauf an, ob die Höhe der Abfindung das gewünschte Ruhestandseinkommen deckt und den gewohnten Lebensstandard im Alter langfristig absichert. Dabei sei laut Michael Huber wichtig, die Auswirkungen eines vorzeitigen Ruhestands auf die gesetzlichen und betrieblichen Rentenansprüche auszuloten. Ebenso gilt: „Abfindungen unterliegen der Steuerpflicht, unabhängig von der Höhe. Je größer die Abfindung ausfällt, desto höher ist die Steuerlast. Dies lässt sich verhindern, indem die Abfindung nicht auf einen Schlag, sondern gestaf-

felt über eine längere Zeit versteuert wird. Die steuerliche Gestaltung hängt von der individuellen Situation ab und sollte von einem Steuerberater vorgenommen werden.“

Wichtig sei, sich nicht auf gute Tipps von Freunden oder aus dem Internet zu verlassen oder auf Einzelanlagen mit einer vermeintlich hohen Rendite anzuspringen. Diese Wette auf sehr risikoreiche Anlagen führe oft zu erheblichen Verlusten, warnt Huber. Nichts tun sei jedoch auch der falsche Weg. Die anhaltende Nullzinspolitik entwerfe die Kaufkraft verzinster Geldanlagen laufend –

und je nach Höhe der Einlage und Bank kämen noch Strafgebühren hinzu. Im Mittelpunkt der Beratung beim VZ VermögensZentrum stehe daher die Ermittlung einer soliden, individuellen Anlagestrategie. Denn nur diese führt langfristig zum Erfolg.

Besonderen Einfluss auf die Anlagestrategie haben laut Huber die Risikofähigkeit und die Risikobereitschaft des Anlegers. Die Risikofähigkeit wird über den Entnahmebedarf und den Anlagehorizont definiert, die Risikobereitschaft als der Umgang mit Wertschwankungen. Diese Klärung steht am

Anfang aller Gespräche über die Geldanlage. Nur wer weiß, wann er welchen Teil seines Vermögens benötigt und wie er mit den Schwankungen bei seinen Vermögenswerten umgehen kann, kann über eine Strategie entscheiden. „Die Experten beim VZ helfen, die richtigen Fragen zu stellen und diese zu beantworten.“

Ein weiterer wichtiger Punkt in der Anlagestrategie: verschiedene Töpfe für unterschiedliche Ziele anlegen. Im Mittelpunkt steht die sogenannte Etappenstrategie. Dabei wird das Kapital in einen Verbrauchs- und in einen Wachstumsteil unterteilt. Während der Verbrauchsteil sehr sicherheitsorientiert angelegt und als Zusatzrente nach zehn Jahren aufgebraucht wird, fließt das Geld, das nicht zum Leben benötigt wird, in den Wachstumsteil: Dieser wird langfristig und zugunsten einer höheren Rendite etwas offensiver angelegt. Dabei setzt das VZ besonders auf ETFs, also passive Wertpapiere, die Indizes nachbilden. Diese verwalten die Experten mit einem aktiven Ansatz und generieren auf diese Weise laufende Renditen zu günstigen Konditionen.

Daher zielt die VZ-Strategie darauf ab, unnötige Kosten zu vermeiden. Michael Huber weiß aus der Praxis, dass viele Anleger sich der Fülle der Kosten, die sie bei ihrer Hausbank zahlen, überhaupt nicht

bewusst seien. Die Arbeit des VZ VermögensZentrums wird deshalb mit einem festen, pauschalen Honorar vergütet, mit dem alles abgegolten ist. Diese Vergütungsstruktur ohne Vertriebsprovisionen führe auch zu mehr Unabhängigkeit in der Beratung und der Vermeidung von Interessens-

konflikten. „Plötzlich Geld“ bedeutet oftmals auch „plötzlich Verantwortung“. Ein Gefühl, mit dem man ungerne alleine dasteht. Wie alles im Leben geht mit dem richtigen Partner vieles einfacher von der Hand. Nur wer die gleichen Ziele wie der Kunde verfolgt, berät auch rein im Sinne des Kunden. Und dann wird aus dem Glück „plötzlich Geld“ auch nicht das Unglück „plötzlich kein Geld“.

„Tragfähige Lösungen finden“



Michael Huber, Mitglied der Geschäftsleitung des VZ VermögensZentrum FOTO: VZ

Mit Krisen analytisch umgehen

Wenn der Sturm kommt, wird's gefährlich. Der Vorstandssprecher der ICM InvestmentBank AG erklärt wie sich Anleger positionieren können.

VON GIAN HESSAMI

„Erst wenn die Ebbe kommt, sieht man, wer keine Badehosen trägt.“ Der bekannte Börsenspruch der lebenden Investmentlegende Warren Buffett hat auch in diesem Jahr wieder den Nagel auf den Kopf getroffen. Der Corona-Crash riss im Frühjahr viele Portfolios mit in die Tiefe und machte sozusagen die unwahrscheinlichsten Risiken schlagend. Gerade die hatte man zuvor so nicht auf dem Radar.

„In extremen Marktphasen kommt zu Tage, was man in normalen Zeiten nicht sieht“, formuliert es Dr. Norbert Hagen ähnlich wie Buffett. Er ist Vorstandssprecher der ICM InvestmentBank AG und ein Verfechter verständlicher Anlagekonzepte. „Die Konsequenzen des Lockdowns hatten viele Anleger nicht auf dem Schirm. Wenn zum Beispiel ein Unternehmen im Agrarsektor unterwegs ist, sollte man bedenken, dass totaler Stillstand möglicherweise zum Ausfall einer kompletten Ernte führen kann – und auch zu erheblichen Absatzproblemen“, erläutert Hagen. Unter anderem deshalb, weil die Gastronomie und der Tourismus vom Lockdown stark betroffen sind.

Als Beispiel für komplexe Strukturen, deren nichtlineares Risikoprofil schwierig zu greifen ist, nennt der Investmentexperte sogenannte marktneutrale Finanzprodukte: „Viele Anleger mussten zuletzt die Erfahrung machen,

dass sie Dynamit im Portfolio hatten.“ Dies gelte etwa für Fonds, die versprechen, in allen Aktienmarktphasen Renditen zu erzielen – also unabhängig davon, ob die Aktienkurse nach oben oder unten laufen. Dies ist mit hinterlegten Optionsstrukturen möglich. „In normalen Marktphasen mag die Strategie aufgehen. Aber bei einem Crash, wie wir ihn dieses Jahr gesehen haben, geht der Schuss oft nach hinten los – obwohl den Anlegern vorher gesagt wurde, dass sie mit marktneutralen Produkten vergleichsweise geringe Risiken eingehen“, erklärt Hagen. Marktneutrale Strategien sind aus seiner Sicht keineswegs unbedingt risikoavers.

Der Experte rät konservativen Anlegern, heute nur einen geringen Teil ihres Kapitals, beispielsweise zehn Prozent, spekulativ zu investieren. Den Rest, zum Beispiel 90 Prozent, sollten sie hingegen dann in risikoarme und damit rendi-

teschwache Anleihen anlegen oder Liquidität halten. „Bei Risikoanlagen ist ein aktives Management wichtig. Der Job des Fondsmanagers ist es, die Positionen den aktuellen Marktgegebenheiten anzupassen“, so Hagen.

Er betrachtet grundsätzlich Mischfonds als sinnvoll, die in Aktien (weltweit), Staatsanleihen und Liquidität investieren und damit abwechselnd den risikobehafteten Teil, nämlich die Aktien, zugunsten oder zulasten des risikoarmen Teils, Staatsanleihen oder vergleichbare Qualitäten, variieren. Alternativ könne man Aktien auch durch Hochzins-Anleihen oder Schwellenländer-Anleihen in Hartwährung ersetzen. Sie ermöglichen größere Renditen als gängige Qualitätsanleihen aus Industrieländern. „Letztlich geht es beim Portfoliomanagement immer darum, einzuschätzen, welche Chancen und Risiken mit welchen Investments verbunden sind“, unterstreicht Hagen. Er nennt als Beispiel die Banken: „Die Aktien dieses Sektors erzielen momentan keine Renditen, weil die Margen des Hauptgeschäfts der Kreditinstitute – nämlich Geld zu verleihen – angesichts des Nullzinsniveaus am Boden sind.“ Wenn allerdings künftig größere Inflationsraten, beispielsweise zwischen drei und vier Prozent, im Anmarsch sein sollten, würde dies den Spieß umdrehen. „Dann wären Bankpapiere die Renditebringer schlechthin“, so der Finanzprofi.



Dr. Norbert Hagen, ICM InvestmentBank AG FOTO: A. MÜLLER



STEUHING AG
WERTPAPIERHANDELSBANK

SEIT über 30 JAHREN
IHR PARTNER am KAPITALMARKT.



Steubing AG · Goethestraße 29 · D-60313 Frankfurt a.M.

Kontakt: Adrian Hurler · T +49 69 297 16 - 0 · info@steubing.com

www.steubing.com

ALTERNATIVE INVESTMENTS

Auf den Spuren professioneller Anleger

Institutionelle Investoren setzen immer stärker auf alternative Anlagen, Aktien-Experten lieben amerikanische Technologiewerte. Wer als Privatanleger den Trends der Profis folgt, kann schnell ein, zwei Schritte aufholen.



Institutionelle Investoren legen ihr Geld auch in Infrastrukturprojekte an. Dort können sie höhere Renditen erzielen als am Markt mit Zinspapieren.

VON MARTIN AHLERS

Während institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen oder Stiftungen bereits auf neue Trends setzen und ihre Mittel entsprechend umschichten, bleiben Privatanleger oft viel zu lange in überholten Strukturen verhaftet. Man orientiert sich an Vergangenen, Bekanntes wird konserviert, und neue Gegebenheiten in einer sich immer schneller wandelnden Welt werden viel zu lange ignoriert. Es kann deshalb keineswegs schaden, sich regelmäßig mit den Vermögensanlagen der Profis auseinanderzusetzen, sagt Andreas Gessinger, verantwortlich für die Betreuung von Vermögensverwaltern und weiteren Fondsiniziatoren bei Universal-Investment (UI). „Schließlich verfügt das so-

genannte „Smart Money“ üblicherweise nicht nur über das notwendige Know-how, sondern auch über größere Erfahrungen und bessere Kontakte, woraus sich meist ein deutlicher Informationsvorsprung ergibt.“

Als größte Fondsservice-Plattform im deutschsprachigen Raum befindet sich Universal-Investment mit über 500 Milliarden Euro, die sowohl in Publikumsfonds als auch sogenannten Spezialfonds für professionelle Anleger angelegt sind, hinsichtlich der Verfügbarkeit entsprechender Daten mit an vorderster Stelle. Dessen bewusst, analysiert die Frankfurter Investmentgesellschaft bereits seit 2012 das Anlageverhalten der von ihr betreuten Spezialfonds.

Dabei hat sich unter anderem ergeben, dass Versiche-

rungen, Pensionskassen und Versorgungseinrichtungen einen immer größeren Teil ihrer Gelder in Immobilien und alternative Anlagen wie Unternehmensbeteiligungen, Infrastruktur oder Erneuerbare Energien anlegen. Betrug der Anteil alternativer Investments Anfang 2012 gerade einmal ein Prozent, ist ihr Anteil laut Gessinger inzwischen auf 15,8 Prozent der Gesamtanlagen auf der UI-Plattform angestiegen. „Gleichzeitig hat sich das Volumen der von uns betreuten alternativen Assets in den vergangenen dreieinhalb Jahren von rund 23 Milliarden Euro (Anfang 2017) auf 51,9 Milliarden Euro (Mitte 2020) mehr als verdoppelt.

Zurückzuführen sei die gestiegene Bedeutung alternativer Vermögensanlagen zum einen auf die Zinspolitik der

großen Notenbanken, die dazu geführt hat, dass sich die vorgegebenen Renditeziele, also beispielsweise Garantien bei Lebensversicherungen, mit typischen Anleiheinvestments immer weniger erfüllen lassen. „Hinzu kommt aber auch, dass Private Equity, Hedgefonds, Infrastrukturprojekte usw. bezüglich ihrer Rendite-Risiko-Profile von klassischen Anlageformen wie Aktien und Renten abweichen und dadurch bei attraktiven Renditen einen erheblichen Diversifizierungsbeitrag innerhalb eines breit gestreuten Portfolios leisten können.“

Lassen sich derartige Investments von Privatanlegern nur schwerlich auf eigene Faust umsetzen, stellt sich dies bei einzelnen Aktienengagements natürlich ganz anders dar. Und auch diesbezüglich kommt Universal-Investment zu eindeutigen Ergebnissen.

„So erfreuen sich amerikanische Hightech-Werte bei unseren mit deutschen Vermögensverwaltern und anderen Fondsmanagern aufgelegten Publikumsfonds derzeit besonderer Beliebtheit“, weiß Gessinger. „Angeführt wird die Rangliste der beliebtesten Aktien von Microsoft, gefolgt von Amazon und Apple. Auf dem vierten Platz liegt mit SAP die erste deutsche Aktie, bevor sich an fünfter Stelle mit Alphabet erneut ein US-amerikanischer Tech-Konzern in die Beliebtheitskala einreicht.“

Dabei zeigt die Performance der Titel, wie gut die Anlageprofis mit ihren Favoriten zumindest im laufenden Jahr bisher gelegen haben. So haben sich SAP und Microsoft trotz zwischenzeitlichem Co-

rona-Einbruch seit Jahresanfang um 14 beziehungsweise 20 Prozent verteuert, bei Apple und Amazon sind es auf Euro-Basis sogar über 40 beziehungsweise knapp 50 Prozent (jeweils Stand 20.09.2020). Dabei dürfen Ergebnisse der Vergangenheit natürlich niemals auf die Zukunft übertragen werden.

Anhand von Grenke Leasing, immerhin Platz neun der beliebtesten Aktien der Fondsmanager, zeigt sich zudem, dass auch die Profis nicht über die berühmte Glaskugel verfügen. Hier steht nach der jüngsten Shortattacke des britischen Investors Fraser Perring 2020 bisher ein Minus von mehr als 60 Prozent zu Buche. Wie sich der Fall weiterentwickeln wird, bleibt abzuwarten. Zu bedenken ist aber auch, dass das Anlagerisiko für die Fonds nicht zuletzt aufgrund der vorgeschriebenen Streuungsvorschriften begrenzt wird. So gilt auch für den Vermögensaufbau mit Fonds das Motto, „niemals alle Eier in einen Korb zu legen“.



Börse und Aktien – für junge Menschen eine interessante Perspektive, wie eine aktuelle Studie zeigt.

FOTO: GETTYIMAGES/LANASTOCK

Junge Anleger investieren in Aktien

(rps) Die Corona-Krise wirkt sich positiv auf die Aktienkultur im Lande aus. Jedenfalls bei den jungen Bundesbürgern unter 25 Jahren. Eine aktuelle Studie bringt erstaunliche Zahlen: Danach investieren in diesem Jahr bereits 39 Prozent der unter 25-Jährigen in Aktien. In keiner anderen Altersklasse hat die Zahl der Aktionäre so sprunghaft zugenommen. Im Vergleich zum Jahr 2017 nahm der Anteil um 22 Prozentpunkte zu.

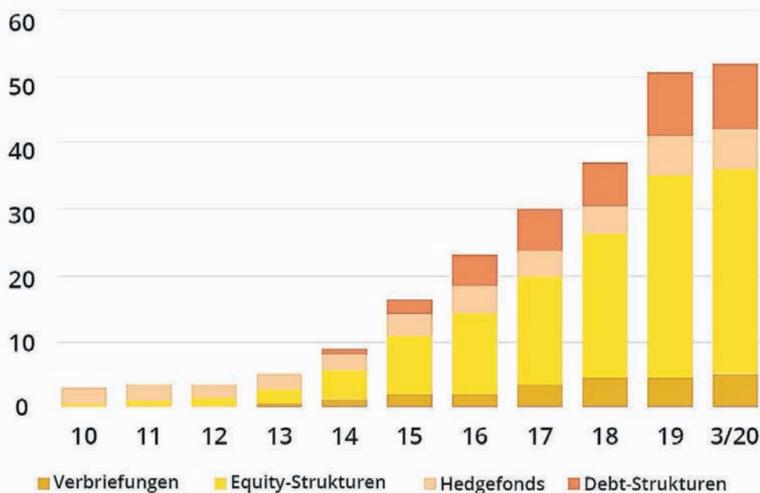
In der Studie, die von der „Aktion pro Aktie“ (ein Zusammenschluss der Banken comdirect, Consorsbank und ING Deutschland) bei 2000 Deutschen ab 18 Jahren zum vierten Mal durchgeführt wurde, zeigt sich aber auch, dass auch ältere Bundesbürger stärker in Aktien investieren.

Ein großer Anreiz ist für viele Menschen, dass sie schon mit geringen Summen unter 100 Euro (etwa über Sparpläne) in Aktien investieren können. Für viele Fonds von Vermögensverwaltern gibt es deshalb die Möglichkeit, über Sparpläne vom Können der Profis zu profitieren.

Andreas Gessinger, verantwortlich für die Betreuung von Vermögensverwaltern und weiteren Fondsiniziatoren bei Universal-Investment FOTO: UI



Inventarentwicklung alternative Investments in Mrd. Euro



Quelle: Universal-Investment, Grafik: SiMaDesign

Impressum extra Unabhängige Vermögensverwalter

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Johannes Werle, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwortl. Anzeigen)

Druck:
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen:
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, Rheinische Post Medien GmbH, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rheinische-post.de

Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche
Mitarbeit: Dr. Martin Ahlers, Gian Hessami, Anja Kühner, Dr. Patrick Peters
Kontakt: 0211 528018-12, redaktion@rheinland-presse.de

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@wbs-hv.de
Web: www.wbs-hv.de



Kathrin Eichler
Eichler & Mehlert
Jens Hartmann
ficon
Thomas Hirsiger
Finis



Thomas F. Seppi
FPM
Dr. Norbert Hagen
ICM
Christoph Grote
KFM



Hans-Jürgen Röwekamp
LAIC
Oliver Kämmerer
nova funds
Andreas Stattrop
Oberbanscheidt



Michael Gillessen
Pro BoutiquenFonds
Alrik Haug
Reuss
Nicolas Pilz
Societas



Adrian Hurler
Steubing
Andreas Gessinger
Universal-Investment
Marcel Uhlmann
V-Bank



Dominikus Wagner
Wagner & Florack
Thomas Hünicke
WBS Hünicke
RP-Forum - von Teilnehmern
und Lesern geschätztes Format

ANLAGESTRATEGIE

In der Krise gefragt: Boutiquenfonds

Investmentfonds von Unabhängigen Vermögensverwaltern (auch Boutiquenfonds genannt) haben in der Krise nochmals an Zuspruch gewonnen – sogar deutlich. Beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ wird auch über dieses Thema eifrig diskutiert.

VON JOSÉ MACIAS

Aktuelle Zahlen hat Michael Gillessen von Pro BoutiquenFonds mitgebracht, da die Beratungsgesellschaft mit ihrem BoutiquenFonds Radar über einen lückenlosen Marktüberblick verfügt. „Fonds von unabhängigen Assetmanagern haben im ersten Halbjahr 2020 insgesamt die größten Zuflüsse erhalten: Allein im zweiten Quartal haben Anleger 4,2 Milliarden Euro in Boutiquenfonds angelegt, das ist eine bemerkenswerte Zahl!“

Gillessen weist darauf, dass es deutschlandweit aktuell 992 Boutiquenfonds mit einem Volumen von 113,5 Milliarden Euro gibt. Anleger hätten sich in den vergangenen Monaten besonders stark bei den Themen Nachhaltigkeit und Technologie engagiert.

„Fonds von Vermögensverwaltern haben sich in den letzten Monaten gut geschlagen“, bestätigt Andreas Gessinger von Universal-Investment, dessen Unternehmen die größte unabhängige Fonds-Service-Plattform im deutschsprachigen Raum ist und zahlreiche Vermögensverwalter zu ihren Kunden zählt. „Boutiquenfonds sind für Anleger auch eine Chance, von der Expertise eines Vermögensverwalters zu partizipieren – und für den Vermögensverwalter ist der eigene Fonds die beste Visitenkarte.“

Zu den Vermögensverwaltern, die neben der klassischen, persönlich geprägten Vermögensverwaltung auch auf eigene Fonds setzen, gehört Kathrin Eichler (Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen): „Gerade für Anleger, die nicht das ganze große Geld haben, sind Fonds eine gute Möglichkeit, dennoch an der Strategie zu partizipieren. Gerade bei Rentenwertpapieren sind die Stückelungen oftmals so hoch (mit Einstiegsgrößen von mindestens 100.000 Euro und mehr), dass Anleger nur über den Fonds zum Zuge kommen. Wichtig ist nur, dass die Kosten des Rentenfonds überschaubar bleiben, denn die Renditen wachsen gerade bei Anleihen aktuell nicht in den Himmel.“

„Wir haben keinen eigenen Fonds“, betont Nicolas Pilz (Societas Vermögensverwaltung). „Wenn man Vermögensverwaltung und Fonds anbietet, dann muss man sich klar abgrenzen. Wir haben uns deshalb gegen einen eigenen Fonds entschieden, um unsere Strategie nicht zu verwässern. Generell sind



Individuelle Anlagestrategien statt Produkte von der Stange: Unabhängige Vermögensverwalter sind gerade in Zeiten der Krise und Unsicherheit gefragt, wie sich beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ in der „Sturmfreien Bude“, einer Event-Location im Norden Düsseldorfs, zeigt. Ein Merkmal der Akzeptanz: Fonds von Vermögensverwaltern haben im ersten Halbjahr 2020 große Zuflüsse erhalten. FOTOS: ALOIS MÜLLER

te werden unendlich steigen, sondern setzen sogar hervorragend gemanagte Fonds ein, wenn diese in unsere Strategie passen.“

Für Andreas Stattrop (Oberbanscheidt & Cie) sind Fonds die ideale Einstiegsmöglichkeit für Sparrer: „Über Sparpläne kommen sie einfacher mit der Aktienwelt in Kontakt. Ich habe beobachtet, dass immer mehr Sparrer über diesen Weg zum Aktionär werden: Vermögensverwalter-Fonds können hier ihre Vorteile ausspielen und sind damit eine attraktive Alternative, weil viele Sparrer sonst weiter in Festgeld und mehr, dass Anleger nur über den Fonds zum Zuge kommen.“

Thomas Seppi (FPM Frankfurt Performance Management), dessen Gesellschaft selbst mit großen Fonds am Markt agiert, ist ohnehin der Auffassung, dass Vermögensverwalter in Zukunft ohne einen Fonds nicht mehr auskommen werden. „Alleine die steigende Regulierung führt dazu, dass es immer mehr betriebswirtschaftliche Gründe gibt, seine Expertise in Fonds zu bündeln. Die Stückkosten für Einzelmanda-

die Qualität der im Fonds enthaltenen Wertpapiere stimmt. Aber mit einem qualitätsorientierten Mischfonds tragen wir auch den Rechnung, die mit erhöhten Schwankungen des Kapitals – trotz der dahinterstehenden robusten Unternehmen – nicht so gut umgehen können.“

„Viele Kunden interessieren sich allerdings nicht sonderlich für den Anlagestil – für sie zählen allein die Ergebnisse. Deshalb müssen wir mit unseren Kunden reden und ihnen erläutern, warum Diversifizierung wichtig ist und warum es durchaus Sinn machen kann, verschiedene Strategien zu mi-

schicken“, ergänzt Thomas Hirsiger (Finis Wealth Management). „Mit diesem Ansatz ist man zwar als Vermögensverwalter nicht der Beste, aber dafür auf der sicheren Seite – und Sicherheit ist insbesondere bei großen Vermögen besonders wichtig.“

Zustimmung kommt hier vom Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke (WBS Hünicke Vermögensverwaltung): „Früher war es für uns wichtig, in einzelne Aktien zu investieren. Was zählt, ist letzten Endes das Endergebnis. Deshalb haben wir begonnen, in spezielle Aktienfonds zu investieren, die über einen läng-

Viele Anleger brauchen gerade in der aktuellen Situation den Beistand von Anlageprofis, stellen die Experten bei ihren Diskussionen fest.

geren Zeitraum sehr gute Ergebnisse geliefert haben. In einem Kundendepot können wir so verschiedene Strategien bündeln, das macht Sinn! Wir haben uns dadurch in den Monaten Mai und Juni über Kundenaufstockungen freuen können.“

Kunden schätzen die Diversifikationsmöglichkeiten, die Fonds bieten, betont auch Oliver Kämmerer (nova funds): „Wichtig ist allerdings, dass der Kunde die Anlagestrategie versteht – unsere Aufgabe als Vermögensverwalter ist es, ihn dabei zu begleiten.“ Diese Erfahrung hat auch Christoph Grote von KFM Deutsche Mittelstand AG gemacht. Das Unternehmen ist mit zwei Mittelstandsanleihen-Fonds auf dem Markt. „Die transparente Kommunikation mit dem Kunden ist sehr wichtig, wir machen das unter anderem mit einem regelmäßigen Newsletter, in dem wir über alle unsere Aktivitäten und aktuelle Kennzahlen des Fonds berichten. Diese Transparenz stärkt gerade in volatilen Marktphasen das Anlegervertrauen.“

In der Corona-Krise hat sich das offensichtlich bewährt, wie

gerechnet, dass die Anleger Geld abziehen – doch das Gegenteil ist passiert. Der Fonds hat jetzt mehr Anlegergeld als vor der Krise“, berichtet Dr. Norbert Hagen (ICM Investmentbank).

Doch es ist angesichts der Vielzahl von Vermögensverwalter-Fonds auf dem Markt nicht immer so einfach, die passende Strategie zu finden. Das will die V-Bank, Bank für Vermögensverwalter, ändern. Sie hat unter www.v-check.de eine digitale Plattform aufgebaut, auf der Vermögensverwalter ihre Vermögensstrategien präsentieren. Der Vorteil gegenüber dem Fonds: „Der Kunde sieht in seinem Depot immer tagesaktuell die Einzelwerte und deren Veränderung.“ Zustimmung gibt es hier außerdem von Nicolas Pilz: „Auf der Plattform der V-Bank kann man die Depotstrategie zeigen“ sowie von Jens Hartmann: „Die V-Bank-Plattform ist ein gutes Angebot, um sich als Vermögensverwalter zu präsentieren. Der Kunde kann dann selbst entscheiden, ob er über den digitalen Weg einsteigt oder lieber direkt mit uns spricht.“

Marcel Uhlmann von der V-Bank kündigt an, dass seine Bank das Angebot ausbauen wird. „Dahinter steht eine komplette digitale Lösung, mit der Vermögensverwalter kleinere Bestandskunden effizienter betreuen, Enkel- und Kinder der bestehenden Mandanten gewinnen oder über Vermittlern ganz neues Geschäft generieren können.“

Doch die Branche ist noch weit davon entfernt, ausschließlich digitale Wege zu nutzen. „Für uns und für unsere B2B-Partner ist digitales Portfoliomanagement eine komplementäre Ergänzung. Denn letztendlich ist jede digitale Vermögensverwaltung ein Skalierungsmodell für Bestandskunden wie auch für die Neukunden-Akquisition – und das bieten wir auch unabhängigen Vermögensverwaltern als Kooperationsmodell an“, sagt Hans-Jürgen Röwekamp (LAIC Vermögensverwaltung).

Kathrin Eichler setzt dagegen konsequent auf das persönliche Gespräch: „Digitale Strategien, wie sie Robo-Advisor machen, spielen für uns keine Rolle: Wir sehen die Nische weiterhin in der klassischen Vermögensverwaltung, im individuellen Gespräch in einem anspruchsvollen Kundenumfeld – das hat sich gerade in diesem Jahr bewährt.“

„Allerdings verstehen die wenigsten Anleger, was mit Volatilität eigentlich gemeint ist“, erläutert Jens Hartmann von ficon Vermögensmanagement. „Wir gehen deshalb vom Portfoliodenken aus: Mit dem Kunden analysieren wir die Wünsche und Erwartungen – erst dann suchen wir die Produkte aus, die zur Portfoliostrategie passen.“

„Das ist auch der Grund, warum wir mit Privatkunden schon vor dem Investieren über die Verlustwahrscheinlichkeit reden. Das verstehen sie. Wir hatten deshalb zu Beginn der Corona-Krise damit



Gerade in diesen Tagen will der Künstler Antonio Marra zu einem Perspektivwechsel einladen und Optimismus den Ängsten und Sorgen entgegenhalten. Zusammen mit Pia Kemper, Leiterin der Finanz- und Wirtschafts-Extras der Rheinischen Post, stellt er beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ seine Werke vor, die durch eine raffinierte Gestaltung Farben und Aussagen wechseln, je nachdem, von welcher Seite der Betrachter an sie herangeht.

Bewegende Zeiten

(gr) Das RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ stand diesmal ganz im Zeichen der Corona-Pandemie. Michael Gillessen, Geschäftsführer der Pro BoutiquenFonds GmbH und Mitinitiator des Forums, blickte auf bewegte Monate zurück. „Der 12. März war der bislang schwärzeste Börsentag in diesem Jahr. Die Märkte spielten Weltuntergang.“ Ängste kursierten, dass die deutsche Wirtschaft um 30 Prozent einbrechen könnte. „Letztlich sind es 9,7 Prozent. Das wirtschaftliche Niveau entspricht dem von 2015 – ging es uns da schlecht?“

Dennoch hat die Corona-Pandemie natürlich tiefgreifende Auswirkungen, gab Gillessen den Vermögensverwaltern über Anlagethemen mit. „Die Krise wird dazu beitragen, dass uns die Minusphase noch lange erhalten bleiben wird.“ Skeptisch äußerte sich der Marktexperte zudem zur Aus-

sagekraft von Indizes, insbesondere des Dax, und verwies auf den Wirecard-Skandal, in der Branche äußerte man sich zudem verwundert, dass jetzt ein Pizza-Lieferant (Delivery Hero) in den Leitindex aufrückte.

Es sind schon bewegende Zeiten mit verblüffenden Entwicklungen, die den Rahmen geben für die Diskussion der

Experten für die Vermögensbetreuung. Herausforderungen, denen sie sich stellen, wie die Diskussionen zeigten. Der Tagungsart animierte dazu, den Überblick zu wahren: Aus der Eventlocation „Sturmfreie Bude“ hoch oben über den Dächern Düsseldorfs geniesst man einen Blick über die Stadt und weit hinaus in die Region.



Es sind herausfordernde Zeiten – auch für Anlageprofis wie die Unabhängigen Vermögensverwalter.

RP-Forum: Die Teilnehmer

- Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen GmbH** Kathrin Eichler, Geschäftsführende Gesellschafterin
ficon Vermögensmanagement GmbH Jens Hartmann, Geschäftsführender Gesellschafter
Finis Wealth Management AG Thomas Hirsiger, Vorstand
FPM Frankfurt Performance Management AG Thomas F. Seppi, Vorstand
ICM InvestmentBank AG Dr. Norbert Hagen, Vorstandssprecher
KFM Deutsche Mittelstand AG Christoph Grote, Direktor Institutionelle Kunden
LAIC Vermögensverwaltung GmbH Hans-Jürgen Röwekamp, Geschäftsführer
nova funds GmbH Oliver Kämmerer, Managing Partner
Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH Andreas Stattrop, Kundendirektor
Pro BoutiquenFonds GmbH Michael Gillessen, Geschäftsführer
Reuss Private Deutschland AG Alrik Haug, Vorstand
Societas Vermögensverwaltung GmbH Nicolas Pilz, Geschäftsführer
Steubing AG Adrian Hurler, Head of Advisory and Structured Products
Universal-Investment-Gesellschaft mbH Andreas Gessinger, Direktor
V-Bank AG Marcel Uhlmann, Direktor Vermögensverwalter
Wagner & Florack AG Dominikus Wagner, Vorstand
WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH Thomas Hünicke, Geschäftsführender Gesellschafter
 Moderation
 José Macias, Jürgen Grosche

Unabhängige Vermögensverwalter

<p>Societas Vermögensverwaltung</p> <p>Societas Vermögensverwaltung Nicolas Pilz Königsallee 33 40212 Düsseldorf Tel. 0211 74959246 Fax 0211 74959232 E-Mail: post@societas.de www.societas.de</p>	<p>EICHLER & MEHLERT FINANZDIENSTLEISTUNGEN UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER</p> <p>Eichler & Mehlert Finanzdienstleistungen GmbH Kathrin Eichler Leostraße 80 40547 Düsseldorf Tel. 0211 1760900 Fax 0211 17609077 E-Mail: info@eichler-mehlert.de www.eichler-mehlert.de</p>	<p>KFM Deutsche Mittelstand AG</p> <p>KFM Deutsche Mittelstand AG Hans-Jürgen Friedrich Rathausufer 10 40213 Düsseldorf Tel. 0211 21073740 Mobil 01520 3036000 Fax 0211 21073733 E-Mail: hj.friedrich@kfmag.de www.kfmag.de</p>	<p>Reuss Private</p> <p>Reuss Private Deutschland AG Alrik Haug Untermainkai 20 60329 Frankfurt Tel. 069 247512730 Fax 069 247512769 E-Mail: alrik.haug@reussprivate.de www.reussprivate.de</p>	<p>OBERBANSCHEIDT & CIE. Vermögensverwaltung</p> <p>Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltung Andreas Stattrop Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 97989-21 Fax 02821 97989-29 E-Mail: a.stattrop@oberbanscheidt-cie.de www.oberbanscheidt-cie.de</p>	<p>FRANKFURT PERFORMANCE MANAGEMENT AG</p> <p>FPM Frankfurt Performance Management AG Thomas F. Seppi Freiherr-vom-Stein-Straße 11 60323 Frankfurt am Main Tel. 069 7958 86-0 Fax 069 7958 86-14 E-Mail: kontakt@fpm-ag.de www.fpm-ag.de</p>	<p>LAIC INVEST SMART. DIGITAL.</p> <p>LAIC Vermögensverwaltung GmbH (ein Unternehmen der Lloyd Fonds AG) Hans-Jürgen Röwekamp An der Alster 42 20099 Hamburg Tel. 040 325678911 Fax 040 325678999 E-Mail: hans-juergen.roewekamp@laic.de www.laic.de</p>	<p>ICM InvestmentBank AG UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER</p> <p>ICM InvestmentBank AG Dr. Norbert Hagen Niederlassung Düsseldorf Friedrichstraße 34 40217 Düsseldorf Tel. 0211 913868-52 Fax 0211 913868-99 E-Mail: n.hagen@i-c-m.de www.i-c-m.de</p>	<p>nova funds HEALTHCARE INVESTMENTS</p> <p>nova funds GmbH Oliver Kämmerer Lucile-Grahn-Str. 47 81675 München Tel. 089 2284359-10 E-Mail: info@novafunds.biz www.novafunds.biz</p>
---	---	--	--	--	---	---	---	--

WERTPAPIERHANDEL

Was der Privatanleger vom Profi lernen kann

Aufwendungen und Gebühren können den Anlageerfolg gehörig schmälern und den Vermögensaufbau signifikant verlangsamen. Dabei ist nicht jeder Kostentreiber auf den ersten Blick erkennbar.

VON MARTIN AHLERS

Am deutschen Kapitalmarkt ist der Kampf um den Anleger hart. Ob Banken, Vermögensverwalter, außerbörsliche Handelsplattformen oder regulierte Börsen – alle versuchen, Wertpapierkäufern möglichst geringe Kosten zu präsentieren, um an dieser scheinbar sehr transparenten Stelle den Kunden für sich gewinnen zu können. Denn schon ein Prozentpunkt Unterschied an Handelsgebühren und Provisionen summiert sich bei einer jährlichen Rendite von sechs statt sieben Prozent und einem anfänglichen Anlagevermögen von 100.000 Euro innerhalb einer Dekade auf eine Vorsteuerdifferenz von über 17.000 Euro. Insofern ist die Verlockung groß, auf optisch günstige Angebote zurückzugreifen.

Wie in vielen anderen Bereichen des Lebens auch, ist billig dabei allerdings keineswegs immer günstig, gibt Adrian Peter Hurler, Head of Advisory bei der Wertpapierhandelsbank Steubing AG zu bedenken. „Schließlich sind Verwaltungs- und Abwicklungsgebühren längst nicht der gesamte Kostenblock, der auf den Wertpapierkäufer zukommt, und nur wer die Kostenseite zu hundert Prozent versteht, sollte auch tatsächlich zugreifen.“

So können Wertpapiere allein in Deutschland an acht verschiedenen Börsen gehandelt werden. Hinzu kommen diverse andere Dienstleister, die entsprechende Transak-



Anleger sollten beim Wertpapierhandel genau auf die Ausführungskonditionen achten.

FOTO: GETTYIMAGES/MONKEY BUSINESS IMAGES/STOCKBROKER

tionen direkt mit dem Kunden oder über außerbörsliche Handelsplattformen abwickeln. Neben den Emittenten derivativer Wertpapiere oder CFD-Anbietern sind aus Privatanlegersicht hier in erster Linie Lang & Schwarz sowie Tradegate zu nennen.

Welcher Orderweg dabei der geeignetste ist, lässt sich laut Hurler nicht pauschal sagen. Vielmehr seien die ausgewiesenen Gebühren, die Regulierung des Handelsplatzes, die Umsät-

ze innerhalb eines Wertpapiers usw. immer als Gesamtpaket zu betrachten. „Beispielsweise ergibt es keinen Sinn, an einem relativ illiquiden Markt mit breiteren Spreads zu handeln, nur um auf diese Weise einige Cent Courtagen (Maklergebühr bei Börsengeschäften) zu sparen.“ Gleichzeitig kann der Handel einer bestimmten Anzahl der Aktie X über Xetra genauso sinnvoll sein wie in einem anderen Fall die Orderaufgabe an der Stuttgarter

Wertpapierbörse oder bei ausländischen Titeln die Weiterlei-

„Nur wer die Kostenseite zu hundert Prozent versteht, sollte auch tatsächlich zugreifen“

Adrian Peter Hurler
Steubing AG

zung an die London Stock Exchange oder die Nasdaq, führt der Handelsexperte weiter aus.

Auch eine schlechte Auswahl der sogenannten Best-Execution, durch die gemäß Definition für den Kunden eigentlich das bestmögliche Ergebnis bei der Orderausführung erzielt werden soll, oder der Handel an nicht bzw. nur wenig regulierten Märkten kann Rendite kosten. Letzteres ist beispielsweise im Fall etwaiger Mistrades denkbar.

Entscheidend sei deshalb immer, dass die gewählte Depotbank bzw. der beauftrag-

te Vermögensverwalter beim Handel mit Wertpapieren flexibel und unabhängig agieren und die Vor- und Nachteile des einen oder anderen Handelsweges, jeweils bezogen auf die konkreten Gegebenheiten, gut einschätzen kann. „Hierbei unterstützt Steubing seine Kunden seit über 30 Jahren als unabhängiger Sparringspartner und hilft damit Banken und Vermögensverwaltern, in allen Bereichen des Wertpapierhandels effizient, kostengünstig



Adrian Peter Hurler, Head of Advisory bei der Wertpapierhandelsbank Steubing AG

FOTO: STEUBING

und transparent zu agieren“, so Hurler.

Gerade bei Trading-Depots, die mit Ordergebühren von lediglich einem oder zwei Euro oder vermeintlich sogar ganz ohne Kosten angeboten werden, seien die genannten Punkte in der Regel übrigens nicht gegeben. „Vielmehr sind die Handelsmöglichkeiten bei derartigen Anbietern oft sehr beschränkt und die Finanzierung erfolgt durch Rückvergütungen der Handelspartner, Produktanbieter oder Market-Maker, die auf die eine oder andere Weise natürlich auch etwas verdienen wollen. Insbesondere bei Lockangeboten ist deshalb ein besonders intensiver Blick auf die Handelsusancen zu werfen.“

Nachhaltigkeit muss erklärt und genau definiert werden

Jenseits von Corona beschäftigt ein Thema die Gesellschaft und mit ihr auch die Finanzbranche und die Anleger: Nachhaltigkeit. Dass dahinter mehr als ein Modewort steckt, zeigen die Diskussionen beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“.

VON JÜRGEN GROSCHE

Nachhaltigkeit ist im Finanzsektor und in der Geldanlage kein Thema mehr, über das man am Rande spricht. Nachhaltige Investments haben die 100-Milliarden-Grenze geknackt, erklärt Jens Hartmann (ficon). „Das wird zum neuen Standard.“ Ficon habe deswegen einen entsprechenden Fonds aufgelegt, der neben einen Dividendenansatz auch die Nachhaltigkeitskriterien mit berücksichtigt. Allerdings sei das Thema politisch durchgedrückt worden, gibt Thomas F. Seppi (FPM) zu bedenken.

„Das Thema Nachhaltigkeit steht nicht nur für den Aspekt ‚Klima und Umwelt‘“, betont Kathrin Eichler. „Unsere Kunden achten insbesondere auch auf gesellschaftspolitisch verantwortliches Handeln der Unternehmen, in die wir in-



Marotte oder Megatrend: Die Anlagespezialisten diskutieren ausführlich über das Thema Nachhaltigkeit.

FOTO: ALOIS MÜLLER

vestieren, und dies generationenübergreifend.“ Darüber hinaus sollte man auch im eigenen Unternehmen nachhaltig arbeiten und diese Kriterien vorleben, aber letztlich das ein authentischer Gesprächspartner.

Künftig müssen eben auch Vermögensverwalter aktiv berichten, wie sie Nachhaltigkeitskriterien umsetzen. Dabei geht es meist um die ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance, also Umwelt, Soziales und regelkonforme Unternehmensführung). Seppi befürchtet, dass einige Fonds einfach nur umgewidmet werden, aber letztlich das Gleiche wie bisher enthalten. „Wir starten hingegen einen Green-Deal-Fonds: Wenn die ESG-Kriterien greifen, muss es Unternehmen geben, die helfen, die Welt besser zu machen und die von ESG profitieren.“

Früher habe bei Fonds die Frage nach der Performance im Vordergrund gestanden, hat Andreas Gessinger (Universal-Investment) beobachtet. Das sei aktuell nicht mehr

alleine entscheidend. „Heute wird nahezu jeder zweite neue Fonds unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten aufgelegt und verwaltet. Daneben achten Fondsinvestoren verstärkt darauf, ein Nachhaltigkeitslabel zu bekommen.“

Die Politik habe sich das Thema auf die Fahnen geschrieben, fügt Alrik Haug (Reuss) hinzu, „die meinen das ernst“. Nun stehe und falle in der Finanzbranche alles mit der Definition der Ansprüche an Finanzinstrumente, in die die Anleger investieren können.

Kunden wünschen sich nachhaltige Anlagen, merkt Nicolas Pilz (Societas) an. „Sie fassen Nachhaltigkeit häufig sehr eng, oft ist ihnen aber nicht bewusst, was die Finanzprodukte hier tatsächlich enthalten.“ Da viele Fonds heute das Nachhaltigkeitslabel führen, sieht Pilz eine wichtige Aufgabe darin, die Inhalte zu erklären. Er sieht genau dar- in derzeit noch einen Wettbewerbsvorteil für die unabhängigen Vermögensverwalter, die das Thema individuell für ihre

Kunden umsetzen und nicht standardisiert vorgehen.

Gerade der jüngeren Generation sei das Thema wichtig, fügt Hartmann hinzu. Wobei viele Menschen vor allem auf das E (Umwelt) achten, Unternehmen sich hingegen auch intensiv mit den S- (Sozial-) und G- (Governance-) Kriterien beschäftigen. Hartmann sucht insbesondere nach Unternehmen, die glaubhaft und messbar darstellen, hier auf allen drei Nachhaltigkeitsfeldern aktiv auf einem guten Weg zu sein.

Dr. Norbert Hagen (ICM) weist auf eine Problematik bei großen Indizes hin: So enthalte zum Beispiel der MSCI-ESG-Index 95 Prozent der Unternehmen, die auch im allgemeinen Weltindex enthalten sind. Auch Staatsanleihen würden als grün gelten – „aber mit welcher Berechtigung?“. Unter IT-Werten sei der ESG-Anteil ebenso sehr hoch. Dabei enthalte die Technik viele Schwermetalle. Einiges sei hier „einfach nicht logisch“, kritisiert Hagen.

„Der Trend ist nicht aufzuhalten. Das wird aber gerade auch als ein starkes Marketing-Thema benutzt“, meint Hans-Jürgen Röwekamp (LAIC) dazu. „Wir müssen die Qualität der Investments intensiv prüfen und uns daran messen lassen.“ So könne der Qualitätsprozess in der Auswahl als Differenzierungsmerkmal für die Vermögensverwaltung genutzt werden. LAIC habe daher eine Kooperation mit dem WWF geschlossen und betreibe die Auswahl der Investments über ein eigenes Research (Score Card).

Ganz anders sieht es nach Darstellung von Christoph Grote (KFM) im deutschen Mittelstand aus. „Viele Unternehmen arbeiten hier bereits seit Generationen nachhaltig.“ Mit einem breit gestreuten Portfolio aus Anleihen aus diesem Segment die Suche nach at-

traktiven Zinserträgen – auf die zum Beispiel auch Stiftungen angewiesen sind – sehr gut mit dem wachsenden Anlegerinteresse im Bereich der Nachhaltigkeit kombinieren.

Die Diskussion um die Standards für nachhaltige Investments hat auch der Verband unabhängiger Vermögens-

verwalter (VuV) aufgegriffen. „Der Verband arbeitet daran, für die Unabhängigen Vermögensverwalter Standards zu definieren, sagt Michael Gillessen (Pro BoutiquenFonds) und lädt interessierte Vermögensverwalter ein: „In den Arbeitskreisen sind neue Teilnehmer willkommen.“

Einladung zu unseren Webinaren

Besuchen Sie unsere Webinare und erhalten Sie klare und nachvollziehbare Antworten von den Experten des VZ VermögensZentrums.

Melden Sie sich jetzt unter [vzde.com/webinar](https://www.vzde.com/webinar) kostenfrei an:

Anlagestrategie mit ETFs
Mittwoch, 14. Oktober 2020, 17.00 – 18.00 Uhr

Abfindung – vorzeitiger Ruhestand und richtige Anlagestrategie
21. Oktober 2020, 17.00 – 18.00 Uhr

Tipps aus der Anlageberatung – so vermeiden Sie Fehler und verbessern Ihre Geldanlage
Mittwoch, 28. Oktober 2020, 17.00 – 18.00 Uhr

Bei Rückfragen erreichen Sie uns unter Telefon 0211 54 00 56 00 oder per E-Mail an vzduesseldorf@vzde.com.

INDIVIDUELLE FINANZPLANUNG

Bedürfnisse und Wünsche genau analysieren

Unternehmer und Freiberufler im rentennahen Alter benötigen eine individuelle Finanzplanung, um eine optimale Ausnutzung des vorhandenen Vermögens zu ermöglichen.

VON PATRICK PETERS

Handwerker und Unternehmer aus dem produzierenden Gewerbe, Apotheker und Ärzte, kreative und beratende Freiberufler, Landwirte, Einzelhändler und Co.: Die deutsche Wirtschaft ist von kleinen und mittleren Unternehmen geprägt, und allein familienkontrollierte Unternehmen (das sind 90 Prozent aller deutschen Unternehmen) wiesen 2017 einen Umsatz von 2,8 Billionen Euro, heißt es bei der anerkannten Stiftung Familienunternehmen. „Diese Unternehmer sind gefragt, neben dem Betriebsvermögen immer auch das Privatvermögen aufzubauen, zu schützen und zu entwickeln. Das gilt gerade mit Blick auf den Ruhestand. Unternehmer wollen diese Zeit nutzen und genießen und benötigen dafür natürlich eine entsprechende finanzielle Ausstattung“, sagt der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke von der WBS Hünicke Vermögensverwaltung.

In der Praxis zeigen sich ganz verschiedene Konstellationen, weiß Thomas Hünicke. Da sei der Unternehmer, der seine Firma an die Kinder überträgt und dafür eine laufende Rente aus den Gewinnen erhalte. Ebenso häufig komme es vor, dass das Unternehmen mangels Nachfolger aufgegeben oder bei einer Übertragung innerhalb der Familie auf Ausschüttungen verzichtet werde, um die Gewinne bei den Kindern zu belassen. Auch Firmenverkäufe seien regelmäßig zu beobachten, wodurch dann Vermögen zur Verfügung stehe. „Eines eint

diese Beispiele: Das Vermögen muss als Ruhestandseinkommen verwendet werden und daher so lange wie möglich zur Verfügung stehen“, betont der Vermögensverwalter und bietet hierfür eine individuelle Finanzplanung an, die er mit seinen Kunden gemeinsam entwickelt.

Um diesen Bedarf einmal in Zahlen auszudrücken: Die Finanzgesellschaft Fidelity International beispielsweise hat errechnet, dass künftige Ruhestandler in Deutschland bis zum Alter von 67 Jahren rund das Zehnfache ihres Bruttojahreseinkommens angespart haben müssten, um den gewohnten Lebensstandard aufrecht zu erhalten. Dafür wäre es nötig, rund 21 Prozent des Bruttoeinkommens des gesamten Erwerbslebens zurückzulegen. „Das ist natürlich kaum möglich. Niemand möchte in jungen und mittleren Jahren darben, um den Ruhestand



Thomas Hünicke, WBS Hünicke Vermögensverwalter

FOTO: MICHAEL LÜBKE

abzusichern, und für den Aufbau des Unternehmens, den Immobilienerwerb, die Ausbildung der Kinder und Co. wird ausreichend Geld benötigt. Daher sollten Unternehmer sich mit Blick auf den Ruhestand bewusst werden, was sie wirklich wollen“, erläutert Thomas Hünicke.

Das relevante Stichwort für den Vermögensmanager ist daher das Financial Planning. Dies soll dabei helfen, die vorhandenen und zu erwartenden Vermögenswerte so zu strukturieren, dass die Menschen ihre finanziellen Ziele damit erreichen können. Erst nach der Analyse des tatsächlichen Finanzbedarfs und der Konsolidierung aller Vermögenswerte (Wertpapiere, Liquidität, Kunst, Lebensversicherungen, Immobilien, Firmenbeteiligungen und Private Equity, berufsständische Versorgung etc.) stehe fest, wieviel Geld der Kunde zum Leben brauche und welche Einkünfte zur Verfügung stehen. Darüber hinaus entwickelt Thomas Hünicke gemeinsam mit den Kunden und ihren Steuerberatern und Rechtsanwälten Konzepte, um Vermögen auch beim Übergang in die kommende Generation bestmöglich zu erhalten.

„Unternehmer und Freiberufler im rentennahen Alter sollten sich nicht rein mit der Geldanlage zufriedengeben, sondern die Finanzplanung gemeinsam mit einem versierten Partner durchführen. Erst durch eine offene Diskussion und Analyse im Rahmen der individuellen Finanzplanung entsteht ein konkretes Bild der individuellen Bedürfnisse und Ansprüche und der



Aktiv und sorgenfrei den Ruhestand genießen – das wünschen sich die meisten Menschen für später. Doch sie müssen rechtzeitig dafür Vorsorge tragen, dass das Einkommen für die Pläne auch für den gesamten Lebenszeitraum reicht.

FOTO: GETTYIMAGES / NASYL DOLMATOV

Ziele in der Kapitalanlage. Das bedeutet, dass die Vermögensverwaltungsstrategie für den Ruhestand auf diese Ergebnisse abgestellt werden sollte. Auf diese Weise lässt sich ein Konzept entwickeln, das eine optimale Ausnutzung des vorhandenen Vermögens ermöglicht. So verstehen wir ganzheitliches, professionelles Ruhestands- und Vermögensmanagement.“

Es sei entscheidend, Vermögensschutz und Renditechancen so zu kombinieren, dass in Verbindung mit den privaten und gesetzlichen Rentenzahlungen das Vermögen für einen sorgenfreien Lebensabend ausreiche. Tho-

mas Hünicke setzt daher beim Ruhestands-Vermögensmanagement auf die Kombination verschiedener Anlagestile. Während ein Teil für die laufenden Ausschüttungen sicher, aber tendenziell unrentierlich angelegt werde, stünden Aktien bei den Langfrist-Investments im Fokus. Durch die Ertragsmöglichkeiten der Kapitalmärkte könne das Vermögen so viel länger erhalten und genutzt werden. „Kein Ruhestandler muss Angst vor der Aktienanlage haben. Wer mit 65 Jahren einen Teil des Vermögens in Wertpapiere investiert, hat durchschnittlich 15 bis 20 Jahre weitere Lebenserwartung. Das reicht aus, um

einen temporären Abschwung entspannt durchzustehen und Renditechancen wahrzunehmen“, betont Thomas Hünicke.

Dabei spiele es zunächst keine Rolle, wie hoch das Vermögen tatsächlich sei. Es gehe darum, sich ein Bild von den vorhandenen Werten zu machen, sodass der Anleger sich die Grenzen und Möglichkeiten deutlich vor Augen führen könne. Oftmals sei die Vermögensaggregation der erste Schritt zu besseren Ergebnissen, betont der Finanzexperte. Warum? Ganz einfach: „Wir machen regelmäßig die Erfahrung, dass Mandanten gar nicht ihre gesamte Vermögens-

struktur einschätzen können und hinsichtlich Rendite, Risiko und Kosten der einzelnen Positionen überfragt sind. Genaue Auflistungen in Form von gemeinsam erarbeiteten Finanzplänen können dabei helfen, die Details zu erkennen und damit tragfähige Entscheidungen zu treffen.“ Allein die Umschichtung von Anlagen und die Einsparung von Kosten kann die Substanz maßgeblich erhöhen, oder vielleicht bietet sich auch die lukrative Veräußerung einer Eigentumswohnung an. Dies und viel mehr noch zu erkennen, sei die Aufgabe des Financial Planning, wie Thomas Hünicke es durchführt.

Was machen eigentlich Vermögensverwalter?

(rps) Wie der Name verrät, verwalten Vermögensverwalter das Vermögen ihrer Kunden. Sie haben Zugriff auf das Anlagekonto und managen deren Portfolio aktiv. Grundsätzlich ist der Gang zum Vermögensverwalter erst ab einer bestimmten Vermögenssumme sinnvoll. Eine individuelle Vermögensverwaltung beginnt in der Regel ab einer Summe von 500 000 Euro oder einer Million Euro, je nach Anbieter kann das aber auch deutlich weniger sein.

Businessmodell: Es gibt in der Regel verschiedene Gebührenmodelle, unter denen Kunden wählen können und die individuell verhandelt werden. Je nach Vermögensstruktur erheben Vermögensverwalter eine Grundgebühr und/oder leistungsbezogene Gebühren, die sich am Aufwand und dem Erfolg des Vermögensmanagements orientieren.

Besondere Herausforderung: Die Branche ist sehr vielschichtig. Neben Ein-Personen-Unternehmen gibt es Partner-Zusammenschlüsse, größere Unabhängige Ver-

walter, exklusive Privatbanken und die Private-Banking- oder Wealth-Management-Abteilungen der Großbanken. Vermögensverwalter kann nur werden, wer besondere fachliche Eignungen vorweist, unter anderem als Leitender Angestellter im Finanzanlagebereich. Viele Vermögensverwalter haben früher bei Groß- und Privatbanken gearbeitet. Und: Vermögensverwalter unterliegen ähnlich wie die Banken einer hohen Regulierung. Sie werden von der Bundesanstalt für Fi-

nanzdienstleistung (BaFin) zugelassen und kontrolliert.

Vermögensverwalter finden: Die meisten „bankenunabhängigen Finanzportfolioverwalter“ haben sich im Berufsverband „Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV)“ organisiert. Über 300 Mitglieder ist der Verband, der 1997 gegründet wurde, stark – die Mitglieder verwalten gemeinsam ein Volumen von über 100 Milliarden Euro. Wichtig ist insbesondere der VuV-Ehrenkodex, dem sich alle

Ehrenkodex zum Wohle der Kunden



Unabhängige Vermögensverwalter geben Vergünstigungen, die sie erhalten, an ihre Kunden weiter.

FOTO: GETTYIMAGES

Mitglieder unterworfen haben. Die Selbstverpflichtung zum Wohle des Kunden enthält unter anderem die Vorgabe, dass Finanzportfolioverwalter eventuelle Vergünstigungen aus der Kundenverbindung ihren Kunden offenlegen und keinen persönlichen Nutzen aus der Orderlage ziehen – insbesondere nicht aus möglichen Insider-Kenntnissen.

Empfehlenswert ist die Vermögensverwaltersuche auf der Internetseite des Verbandes, hier können sowohl regionale Experten als auch Verwalter mit Spezialkenntnissen gezielt gefunden werden: www.vuv.de

Unabhängige Vermögensverwalter

 Wagner & Florack Vermögensverwaltung AG Dominikus Wagner Poppelsdorfer Allee 64 53115 Bonn Tel. 0228 94595860 Fax 0228 94595869 E-Mail: info@wagner-florack.de www.wagner-florack.de	 Finiens Wealth Management AG Thomas Hirsiger Sihleggstrasse 1 CH – 8832 Wollerau Tel. +41 43 3665668 Mobil +41 76 4419017 E-Mail: thomas.hirsiger@finiens.ch www.finiens.ch	 ficon Vermögensmanagement GmbH Jens Hartmann Homberger Straße 1 40474 Düsseldorf Tel. 0211 866890 Fax 0211 8668929 E-Mail: hartmann@ficon.de www.ficon.de	 WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH Thomas Hünicke Malkastenstraße 7 40211 Düsseldorf Tel. 0211 17936315 Fax 0211 17936320 E-Mail: huenicke@wbsh-vv.de www.wbsh-vv.de
---	---	--	---

DIGITALE VERMÖGENSVERWALTUNG

Demokratisierung einer exklusiven Dienstleistung

Die Münchener V-Bank setzt als Depotbank für bankenunabhängige Vermögensverwalter konsequent auf Digitalisierung. Das nützt sowohl Geschäftspartnern als auch deren Mandanten: Von der digitalen Vermögensverwaltung bis hin zum digitalen Steuerreporting.



„Wir ermöglichen auch Anlegern mit kleinerem Geldbeutel den Zugang zur professionellen Vermögensverwaltung“, erklärt Corinna Geser, Geschäftsführerin der V-Bank-Tochter V-Check (rechts, mit Mitarbeiterin Laura Kirsner). FOTO: V-BANK

VON GIAN HESSAMI

Bei der klassischen individuellen Vermögensverwaltung nehmen Finanzprofis Mandate normalerweise erst ab einem Anlagevolumen von 250.000 Euro und mehr an. Die digitale Vermögensverwaltung der V-Bank-Tochter V-Check ermöglicht dies ab sofort bereits ab einer Summe von 25.000 Euro. Corinna Geser, Geschäftsführerin der hundertprozentigen Tochter, nennt das die „Demokratisierung einer exklusiven Dienstleistung“. „Wir ermöglichen erstmals auch Anlegern mit kleinerem Geldbeutel den Zugang zur professionellen Vermögensverwaltung.“ Über die Digitalisierung der Abläufe können die mit der V-Bank zusammenarbeitenden Geschäftspartner ihre Arbeitsprozesse entsprechend beschleunigen und effizienter gestalten.

Über das Geldanlageportal www.v-check.de haben Privatanleger seit Jahresanfang die Möglichkeit, aktuell über 90 Strategien von rund 30 bankenunabhängigen Vermögensverwaltern auf einen Klick zu vergleichen. Passt die jeweilige Strategie zu den eigenen Vorstellungen, kann der Anwender sofort ein entsprechendes Strategiedepot online eröffnen – Legitimation vom eigenen Sofa aus inklusive.

„Bankenunabhängige Vermögensverwalter bieten entscheidende strukturelle Vorteile“, ist die ehemalige Bankerin Geser überzeugt. „Sie sind an keine Hausmeinung oder konzerneigene Produkte gebunden.“ Die Kunden bezahlen für die Beratungsleistung eine faire Gebühr. In der Regel liegen diese zwischen 0,5 und 1,0 Prozent des betreuten Vermögens. In der klassischen Finanzberatung laufe hingegen immer

noch vieles über Produktprovisionen.

Vermögensverwalter sind Wertpapierspezialisten, die in den vergangenen Jahren immer wieder gute Renditen für ihre Mandanten erzielten. 2019 waren es im Durchschnitt rund 13 Prozent. Dies hat eine wissenschaftliche Untersuchung des Instituts für Vermögensverwaltung an der Technischen Hochschule Aschaffenburg ergeben.

Digitales Steuerreporting spart Zeit und Kosten

Dass sich die V-Bank als digitaler Voll-Dienstleister versteht, wird auch bei einem anderen Service deutlich, den das Geldinstitut nach eigenen Angaben als erste Depotbank hierzulande vollautomatisch anbietet: dem digitalen Steuerreporting für Fremdwährungskonten bei Privatkunden. Dazu arbeitet der Marktführer unter

Deutschlands Depotbanken mit dem Nürnberger Fintech fintegra zusammen, das auf digitales Vermögensreporting und Steuern spezialisiert ist.

Hintergrund: Seit Einführung der Abgeltungsteuer nehmen Fremdwährungsgewinne in Wertpapierdepots eine Sonderrolle ein. Gewinne oder Verluste aus dem Verkauf von Fremdwährungsbeträgen auf Fremdwährungskonten unterliegen laut Einkommensteuergesetz (Paragraf 23) innerhalb einer Spekulationsfrist von einem Jahr der Einkommensteuer. Privatanleger müssen diese Gewinne auf Basis der Kontoauszüge eigenständig ermitteln und verantworten. Häufig geschieht dies gemeinsam mit dem Steuerberater, der allerdings nicht auf Wertpapiere und Fremdwährungen spezialisiert sein muss. Bei Fehlern in der Einkommensteuererklärung drohen Probleme mit

dem Finanzamt. Das Fall Uli Höneß lässt grüßen.

Florian Grenzbach, Generalbevollmächtigter bei der V-Bank erklärt: „Privatkunden sparen über unser digitales Steuerreporting nicht nur Zeit, sondern auch bis zu 50 Prozent der Kosten für die Steuerberatung.“ Durch die automatisierte und bereits aufbereitete Informations- und Datenübertragung stiegen die Qualität und damit die Rechtssicherheit bei der Einkommensteuererklärung.

Im Hinblick auf den Einsatz von Fremdwährungen zur Diversifikation, Erzielung von Rendite oder Wertpapierhandel an den Heimatbörsen könnten sich Vermögensverwalter auf die richtige Strategie konzentrieren. „Für die steuerlichen Nacharbeiten gibt es bei uns jetzt das digitale Fremdwährungsreporting“, so Grenzbach.

Schwachstellen im Depot finden

Anleger können ihr Vermögen von Unabhängigen Vermögensverwaltern analysieren lassen.

(jgr) Ist mein Geld wirklich gut und rentabel investiert? Viele Anleger fragen sich das mit Blick auf ihr Depot. Sie haben nun die Chance, von Profis untersuchen zu lassen, wie es tatsächlich ums Vermögen steht. Die V-Bank bietet in Zusammenarbeit mit der Rheinischen Post den Vermögens-Check an. Bei diesem kostenlosen Leserservice analysieren unabhängige Vermögensverwalter und Berater aus der Region die Geldanlage.

Dies tun sie ganzheitlich: Sie checken nicht nur das Depot, sondern beziehen Themen wie Ruhestandsplanung, Steueroptimierung, Erbschaft oder Stiftung in die Analyse mit ein. Dabei finden sie oft Erstaunliches. Mehr als einmal scheint es beim Kauf von Finanzprodukten mehr um die Provision des Verkäufers als um die Interessen der Kunden gegangen zu sein.

Unabhängige Vermögensverwalter entdecken solche Schwachstellen nicht nur aufgrund ihrer Erfahrung und Kompetenz. Da sie keine Verkaufsprovisionen akzeptieren oder diese an ihre Kunden weitergeben, sind sie nicht am Verkauf von Finanzinstrumenten interessiert, sondern an der für ihre Kunden besten Lösung.

Am Vermögens-Check können Anleger mit einem Vermögen von 25.000 Euro oder mehr teilnehmen. Dazu melden sie sich im Internet an über diese Seite:

www.rp-online.de/vermoegenscheck oder telefonisch im Call Center der V-Bank unter der Telefonnummer 0800 / 44 44 694 (von Montag bis Sonntag in der Zeit

von 6 bis 22 Uhr, kostenlos aus dem deutschen Festnetz). Als Kennwort „Rheinische Post“ angeben.

Die Teilnehmer des Vermögens-Checks gehen keine weiteren Verpflichtungen ein. Im direkten oder telefonischen Gespräch prüfen die Finanzexperten die Geldanlagen 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 diese grundlegend verbessert werden kann.

Spezielle Anlagetipps dürfen die Experten nicht geben. Dies ist dem Kundenverhältnis zwischen Vermögensverwalter oder -berater und Mandanten vorbehalten. Denn nur dann ist sichergestellt, dass der Finanzprofi alle relevanten Informationen hat und zukünftig auf Marktveränderungen reagieren kann.

Mit ihrer Anmeldung willigen die Teilnehmer der Erhebung, Verarbeitung und Nutzung ihrer Daten für Zwecke dieser Vermögens-Check-Aktion ein. Nach der Anmeldung leitet die V-Bank die Informationen an einen bankenunabhängigen Vermögensverwalter oder -berater weiter mit der Bitte, den Vermögens-Check umgehend durchzuführen. Innerhalb von fünf Werktagen wird sich daraufhin der Experte per Telefon, Brief oder E-Mail melden.

Anmeldeschluss ist der 30. November dieses Jahres.

„Aktie ist nicht gleich Aktie“

Mit dem eigenen Geld etwas unternehmen – das ist die Grundlage von Geldanlage. Daher sollte jeder Anleger auch unternehmerisch denken und handeln, ist das Credo der Köln-Bonner Vermögensverwalter Wagner & Florack.

VON ANJA KÜHNER

Den Begriff „Aktie“ mag Dominikus Wagner nicht besonders, weil immer auch der Aspekt des Spekulierens mitschwingt. Der Co-Gründer und Geschäftsführer der Köln-Bonner Vermögensverwaltung Wagner & Florack bevorzugt den Ausdruck „Unternehmensbeteiligung“, denn nichts anderes ist eine Aktie: Der Aktionär erwirbt einen Anteil an einem Unternehmen.

Wagner hält Eigenkapitalbeteiligungen für die absolut sinnvollste Variante der Geldanlage, wenn man Zeit mitbringt: „Niedrig- oder Nullzinsen auf lange Sicht, Inflation, die grundsätzliche Möglichkeit, an das daran investierte Vermögen auch ranzukommen und es liquide zu machen – all das spricht für das Chance-Risiko-Verhältnis von lang-

fristigen Unternehmensbeteiligungen.“ Es sei „die klügste Möglichkeit, trotz Schwankungen langfristig Vermögen nicht nur zu erhalten, sondern auch substanzial zu mehren“. Doch „Aktie ist nicht gleich Aktie – auf das Unternehmen kommt es an“, sagt der gelernte Bankkaufmann und studierte Betriebswirt. Denn „wir investieren in Unternehmen, nicht in den Markt“.

Zunächst einmal sortiert Wagner & Florack all die Unternehmen aus, die extrem kapitalintensiv produzieren und dabei geringe Skaleneffekte bei niedrigen Gewinnmargen erzielen. Dazu gehören beispielsweise Autobauer und deren nahezu ausnahmslos gesamte Zulieferindustrie. Als nächstes schlägt bei Wagner & Florack eine hohe Fremdkapitalfinanzierung negativ zu Buche, womit zum Beispiel

Banken und Versicherungen wegfallen. Auch eine zu starke Wettbewerbsintensität durch Konkurrenten und ein hoher Gewerkschaftseinfluss sind Negativkriterien, sodass zum Beispiel Telekommunikationsunternehmen nicht infrage kommen.

Als „erstklassig“ bezeichnen Wagner & Florack hingegen Unternehmen, die über alle Konjunkturzyklen hinweg gut verdienen, also auch in der Rezession. „Das sind die von vielen als höchst langweilig empfundenen Konsumgüterhersteller, deren Produkte aus unserem täglichen Leben nicht wegzudenken sind: Zahnpasta, Waschmittel, Shampoo, aber auch Kreditkarten und Software.“ Die umgesetzten Investmentprinzipien sind hierbei von den Investoren Warren Buffett und insbesondere Charlie Munger beeinflusst.

„Wir investieren nicht bloß in Aktien als Finanzpapiere, sondern gemeinsam in Unternehmen selbst, in deren moderne Fabriken, die hochengagierten Teams, die marktführenden Produkte, das integrierte Management, die erstklassigen Geschäftsmodelle“, beschreibt Florian Kirch, Co-Portfoliomanager bei Wagner & Florack. „Wir sehen uns als langfristige, unternehmerische Miteigentümer an einer erlesenen Auswahl von Weltklassefirmen.“ Im Vordergrund stehen das operative Geschäft und die Firmen selbst. Darauf komme es an und das sei mit entschei-

dend für den langfristigen Anlageerfolg.

Mit dieser Einstellung und auf Grund der Robustheit der Portfoliounternehmen ging der Wagner & Florack Unternehmerfonds relativ entspannt durch die Coronakrise, ebenso wie zuvor bereits durch die scharfe Korrektur in 2018. In derartigen Krisenphasen baute der Fonds einen spürbaren Teil seiner Outperformance auf. Der Unternehmerfonds spiegelt mit seiner Investment-Auswahl die „Unternehmens-DNA“. Wagner gibt zu: „In Phasen eines ersten, sehr zügigen Aufschwungs nach einer Baisse oder schärferen Korrektur werden wir vermutlich kurzzeitig hinter dem Markt zurückbleiben. Gleichwohl werden sich einige unserer Portfoliounternehmen wie Alphabet, Apple, Visa oder auch Henkel überproportionaler Wertsteigerung durch noch mehr hochprofitable Auftragsgänge und Platzierung neuer, höherpreisiger Produkte im Zuge der Konjunkturerholung erfreuen.“

Unternehmen wie Colgate Palmolive, Procter & Gamble oder Reckitt Benckiser seien „robuste Gewinnmaschinen“. Sie hätten dauerhaft hohe und wachsende Margen und starke Burgmauern um ihr Geschäftsmodell bei gleichzeitig hoher Dynamik und Innovationskraft. Dazu kommen eine hohe Bilanzqualität und eine hohe Kapitalverzinsung. Die meisten der Unternehmen, in



Konsumgüter des täglichen Bedarfs wie Zahnpasta und Waschmittel, aber auch Technologie: Die Unternehmen, die diese Produkte herstellen, sind im Wagner & Florack Unternehmerfonds vertreten. FOTO: WAGNER & FLORACK AG

die Wagner & Florack investiert, verdoppeln oder verdreifachen ihren unternehmerischen Gewinn, den Free Cash Flow, zuverlässig alle zehn Jahre. „Daher muss ihr Unternehmenswert auf Dauer stärker steigen als der Wert der meisten anderen Firmen“, ist Wagner überzeugt. Und nachgelagert steigen durch den höheren Wert der Firmen dann auch deren Aktienkurse.

Börse und Wirtschaft seien wie der Hund und sein Herrchen, sagte einst Anlageguru André Kostolany: „Mit der Wirtschaft und der Börse verhält es sich wie mit dem Mann und

seinem Hund beim Spaziergang. Der Mann läuft langsam und gleichmäßig, der Hund läuft vor und zurück. Aber beide bewegen sich in die gleiche Richtung. Der Mann ist die Wirtschaft, der Hund die Börse.“

Wagner & Florack ist ein bankenunabhängiges und inhabergeführtes Unternehmen, bietet individuelle Vermögensverwaltung für vermögende Privatpersonen, Unternehmen und gemeinnützige Institutionen und managt den Wagner & Florack Unternehmerfonds. Das Unternehmen zählt zu den anerkannten Vermögens-

verwaltungen in Deutschland, obwohl es nächstes Jahr erst seinen zehnten Gründungsjahrestag feiert.

Laut dem Wirtschaftsmagazin Capital gehört Wagner & Florack zu den „Top-Vermögensverwaltern“ Deutschlands und erhielt kürzlich in einem auf anonymisierten Echt-Depots basierenden Test die Bestnote. Ihr Unternehmerfonds verfügt seit Mai über die Bestnote (A) der Ratingagentur Scope.

Auch Finanztest der Stiftung Warentest bescheinigt ihm, zu den „besten aktiv gemanagten Fonds“ zu gehören.



Die beiden Vorstände: Dominikus Wagner (rechts) und Christian Florack FOTO: WAGNER & FLORACK AG