

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

RHEINISCHE POST
FREITAG, 20. OKTOBER 2017

E1



Cockpit eines Flugzeuges: Anleger müssen wie Passagiere auf die Kompetenz derer vertrauen, die steuern. Im Flugzeug sind es die Piloten, die die komplizierten Anzeigen lesen und verstehen müssen. Bei der Geldanlage analysieren Anlagespezialisten die nicht weniger komplizierten Zusammenhänge von Wirtschaft, Börse und Weltgeschehen und leiten daraus ihre Strategien für ihre Kunden ab.

FOTO: THINKSTOCKPHOTOS-MATUSDUIDA

MARKT

Unabhängige Vermögensverwalter punkten mit Qualität und Erfolgen

Aus Unsicherheit lassen viele Anleger ihr Vermögen lieber fast unverzinst liegen, als sich etwa auf den Aktienmarkt zu wagen. Unabhängige Vermögensverwalter könnten hier Orientierung bieten. Noch immer sind die Dienstleistungen dieser Spezialisten indes vielen Menschen unbekannt. Doch immer mehr Kunden lassen sich überzeugen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Seit Jahren kursiert diese Meldung in den Medien: Die Deutschen bunkern rund zwei Billionen Euro auf Spargbüchern und Festgeldkonten. Also derzeit so gut wie unverzinst. Auch wenn die Deutsche Bundesbank, die solche Statistiken regelmäßig vorlegt, zuletzt ein gesteigertes Interesse privater Haushalte an Aktien und Investmentfonds feststellt, ziehen die Marktbeobachter in einer aktuellen Meldung eine ernüchternde Bilanz: „Vor dem Hintergrund des Niedrigzinsumfelds blieb die Präferenz der privaten Haushalte für als besonders liquide und/oder risikoarm wahrgenommene Anlageformen weiterhin ausgeprägt.“

„Ereignisse wie der Brexit verunsichern. Da ist der Bedarf nach unabhängiger Beratung gefragt“

Woher kommt diese Zurückhaltung der Menschen gegenüber rentableren Anlageformen? Welche Alternativen böten sich an? Alles Fragen, mit denen sich ausgewählte Anlagespezialisten beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ befassten. „Anleger sind immer weniger in der Lage, selbst Investments zu finden, die eine positive Rendite erwirtschaften und ihren Investitionsparametern entsprechen“, begründet Frank Mooshöfer von der Gesellschaft PVV AG die Verunsicherung der Privatanleger.

Eine große Chance für die Unabhängigen Vermögensverwalter, die – wie ihr Name sagt – unabhängige Beratung und Begleitung in solchen Zeiten der Unsicherheit anbieten. „Die Kunden suchen verstärkt Orientierung“, stellt denn auch zum Beispiel Christian Köpp (Oberbanscheidt & Cie.) fest: „Ereignisse wie der Brexit verunsichern. Da ist der Bedarf vor allem nach unabhängiger Beratung sehr gefragt. Und es ist unsere Aufgabe, hier Lösungen anzubieten.“

Nach wie vor vertrauen die meisten Deutschen den Beratern, die sie kennen, also vor allem den Banken. Doch die Unabhängigen Vermögensverwalter können sich im Markt der Geldanlage zumindest behaupten. Rund 500 solcher Unternehmen gibt es in Deutschland. Rund die Hälfte von ihnen sind Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV).

Allein im vergangenen Jahr hatten sich 16 Verwalter dem Verband angeschlossen. Die Mitglieder setzen damit auf eine Interessenvertretung, die für qualitative Mindeststandards eintritt.

Doch die Verwalter könnten ihre Pluspunkte noch besser nach außen tragen und noch selbstbewusster auftreten, ist Anja Schlick überzeugt. Sie weiß, wovon sie spricht. Bei

der Privatbank Hauck & Aufhäuser ist sie verantwortlich für den Geschäftsbereich Financial Assets Deutschland und zuständig für den Ausbau des Geschäfts mit Unabhängigen Vermögensverwaltern.

Den Markt der Vermögensverwalter beschreibt sie als konstant. Es gebe neue Anbieter, andererseits fusionieren einige Unternehmen. „Die Unabhängigen Vermögensverwalter bieten viele spannende Produkte, und sie können schneller reagieren als große Finanzinstitutionen“, sagt die Expertin.

Das sind genau die Punkte, mit denen sie diejenigen überzeugen, die den Schritt hin zu ihnen wagen. „Die Kunden schauen, wie lange man bereits

am Markt ist und welche Erfolge man vorweisen kann“, betont Kathrin Eichler (Eichler & Mehler). Das eigene organische Wachstum zeige, dass die Kunden Vertrauen hätten.

Anleger, die sich unter Umständen für die Unabhängigen Vermögensverwalter interessieren, aber den Markt doch erst lieber mal beobachten möchten, können die Angebote durchaus bei einem Schaulaufen kennenlernen. Viele Vermögensverwalter bilden ihre Strategie in eigenen Fonds ab und bieten damit genau das: ein Schaulaufen, das ihre Leistung zeigt.

Fondsanbieter wie Universal-Investment, HansaInvest oder Blackrock, die die Vermögensverwalter bei der Auflage

von Fonds unterstützen, haben da einen guten Einblick in den vielfältigen Markt. „Wir sehen, dass Fonds über sämtliche Anlageklassen und Themen aufgelegt werden. Echte

„Wir sehen, dass Fonds über sämtliche Anlageklassen und Themen aufgelegt werden“

Trends gibt es kaum, aber die Unabhängigen Vermögensverwalter erweitern das Spektrum kontinuierlich“, führt zum Beispiel Boris Wetzka von HansaInvest aus.

Allein die Gesellschaft Universal-Investment unterstützt

derzeit 180 Partner mit insgesamt rund 350 Fonds. In den vergangenen 18 Monaten waren 40 Fonds dazugekommen, beschreibt Andreas Gessinger von der Fondsgesellschaft Marianne Schoenleber vom Fonds-Emittenten iShares, der zum weltgrößten Vermögensverwalter Blackrock gehört, beobachtet, dass sich Fonds immer öfter von den Indizes entfernen und sich auf Spezialitäten konzentrieren. Markus Barth von Aramea Asset Management, ein Fonds-Lieferant für Vermögensverwalter, nennt als Beispiel für einen aktuellen Themenfokus die Nachhaltigkeit.

Anleger müssen sich also nicht mit Magerzins-Produkten abfinden. Es gibt eine Viel-

zahl von Alternativen, die Unabhängige Vermögensverwalter bieten.

Sie punkten zudem mit einem weiteren Plus, das schon ihr Name nahelegt: Ihre Beratung ist unabhängig von Produktverkaufsinteressen. Denn man bezahlt sie rein nach Leistung, nicht aufgrund von Provisionen für verkaufte Produkte. Diese und viele weitere Vorteile und Aspekte ihrer Arbeit stellt diese Sonderveröffentlichung in kompakter Form vor. Eine Zusammenfassung der spannenden Forumsdiskussionen findet sich auf den Seiten E6 bis E8. Darüber hinaus bietet dieses Extra einen Einblick in die Strategien ausgewählter Verwalter und ihrer Partner.



Austausch über Themen, die die Anleger interessieren: Anlageexperten diskutierten beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ im Industrieclub.

FOTO: ANDREAS ENDERMANN

Weitere Hintergründe im Internet

(rps) Mehr zum RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ bietet die Seite www.rp-forum.de. Dort gibt es zum Beispiel Videos mit Interviews, die im Rahmen des Forums gedreht wurden, sowie diese Sonderveröffentlichung als PDF. Außerdem hält die Seite Informationen über weitere RP-Wirtschaftsforen, Bildergalerien, Hinweise auf weitere geplante Aktivitäten, Partner und vieles mehr bereit.

Die Veranstaltungsreihe „RP Forum“ hat sich mittlerweile zu einer festen Institution in

der Region entwickelt. Neben den Fachrunden zum Thema Unabhängige Vermögensverwalter treffen sich Spezialisten aus Wirtschaftskanzleien, Privatbanken, Sicherheitsunternehmen und vielen weiteren Branchen zum Austausch über ihre Märkte und die Auswirkungen aktueller Entwicklungen auf ihre Kunden.

Gebündelt ist die Organisation dieser Foren im „Rheinische Post Forum“, das von Pia Kemper geleitet wird.

www.rp-forum.de

INTERVIEW

Die Geldmaschine

Stefan Kasthold ist Leiter der Niederlassung Köln der DJE Kapital AG. Im Interview erklärt er, warum die Notenbanken auch weiterhin für gute Stimmung an den Aktienmärkten sorgen werden. Und wie Anleger davon profitieren können.

Herr Kasthold, der deutsche Leitindex Dax hat vor wenigen Tagen zum ersten Mal in seiner Geschichte die Rekordmarke von 13.000 Punkten geknackt. Sind Aktien jetzt zu teuer?

KASTHOLD: Ob der Dax bei zwölf-, dreizehn- oder vierzehntausend Punkten steht, ist nicht entscheidend. Worauf es ankommt, sind die fundamentalen Kennzahlen und die Stimmung im Markt. Unsere Analysten reden im Jahr mit Entscheidern aus mehr als 600 Unternehmen. Und da bekommen wir derzeit sehr optimistische Signale zurückgesendet. Die Wirtschaft brummt, und zwar weltweit. Die Auftragsbücher sind voll. Das sieht richtig gut aus. Das kann auch den Aktienmarkt weiter beflügeln,

und zwar nicht nur in Deutschland.

Es gibt warnende Stimmen, die von einer Überhitzung des Marktes sprechen.

KASTHOLD: Das ist gut so. Es wird immer noch viel Liquidität zurückgehalten, gerade von privaten Anlegern, die dem Braten nicht trauen. Der Aktienmarkt hat also noch Luft zum Atmen und Platz nach oben.

Lohnt es sich also jetzt noch, in Aktien zu investieren?

KASTHOLD: Die Antwort darauf lautet: Ja, es lohnt sich bei entsprechendem langen Anlagehorizont immer. Denn Aktien sind die langfristig rentabelste Anlageform. Auch derzeit sprechen noch eine ganze Reihe von Faktoren für Aktieninvestments.

Zum Beispiel?

KASTHOLD: Ein Grund ist der Bewertungsvergleich mit anderen Anlageklassen. Nehmen wir deutsche Aktien als Maßstab: Das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) liegt hier derzeit bei etwa 16. Im Vergleich dazu ist die Ertragskraft von Immobilien deutlich geringer. In Metropolen wie Hamburg und München sogar deutlich da-



Stefan Kasthold, Leiter der Niederlassung Köln der Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung FOTO: DJE

runter. Bei Anleihen ist ein KGV kaum noch rechenbar. Natürlich muss man auch Faktoren wie Liquidität, Volatilität und Ertragskraft mit einbeziehen. Unter dem Strich halte ich angesichts der aktuellen Marktsituation, wie ich sie gerade beschrieben habe, das Chance-Risiko-Verhältnis hin zur Aktie für angemessen.

Ein Grund für diese Situation dürfte sein, dass die Zinsen so niedrig sind wie noch nie zuvor in der Geschichte. Die Notenbanken treiben die Anleger ja geradezu in Aktien, weil sich der Kauf von Anleihen mittlerweile kaum noch lohnt. Aber das wird sich doch sicher irgendwann ändern, oder?

KASTHOLD: Ich würde nicht darauf wetten. Die Notenbanken haben aus Fehlern der Vergangenheit gelernt. In vergangenen Krisen haben sie den Geldhahn zu schnell zugezogen und damit die Wirtschaft geschwächt. Sie fahren nun sehr gut damit, die Entwicklung zu beobachten und peu à peu zu entscheiden, ob und wie schnell sie monetäre Maßnahmen ergreifen.

Von einer Zinswende würde ich selbst in den USA nicht sprechen. Es ist eher ein vorsichtiges Herantasten, viel-

leicht sogar auch, um im Bedarfsfall wieder Spielraum für spätere Zinssenkungen zu haben.

Was bedeutet das langfristig? Nie wieder hohe Zinsen?

KASTHOLD: Zinspolitik braucht Zeit. Die Geldströme kommen erst jetzt nach und nach über die Wirtschaft in der Gesellschaft an. Das tut der Konjunktur gut. Es wäre fatal, jetzt die positive Entwicklung zu unterbrechen. Und das würde mit starken Zinserhöhungen passieren. Denn jeder Prozentpunkt, den die Staaten, Unternehmen und privaten Haushalte wieder mehr an Zinsen zahlen müssten, würde doppelt so stark wie vor der Finanzkrise wirken. Der Grund liegt einfach darin, dass die Verschuldung in den vergangenen Jahren weltweit weiter dramatisch angestiegen ist.

Das klingt danach, als ob die Notenbanken in einer Zwickmühle wären. Welche Optionen haben sie denn noch?

KASTHOLD: Das Beispiel Japan zeigt, wie mehr oder weniger offene Staatsfinanzierung über die Notenbank funktioniert. Der Kauf und die Umwandlung existierender Anleihen in Nullkuponanleihen ohne Lauf-

zeitbegrenzung wurde jüngst auch von der Bank of England diskutiert. Die Notenbanken haben also noch nicht all ihr Pulver verschossen.

Wie sollten Anleger in Deutschland mit dieser Situation umgehen?

KASTHOLD: Am besten, indem sie sich von der Vorstellung verabschieden, dass sie mit einem Sparbuch derzeit ihr Geld vermehren können. Stattdessen sollten sie sich mehr mit dem Thema Aktien beschäftigen. Gerne auch mit deutschen Aktien. Denn die deutsche Wirtschaft steht international hervorragend da.

Die Unternehmen hierzulande schütten einen guten Teil ihrer hohen Gewinne an ihre Aktionäre aus. Die sitzen mittlerweile mehrheitlich im Ausland. Das finde ich schade. Denn Dividendenrenditen von etwa drei bis vier Prozent jährlich sind ein gutes Argument für Aktien. Von möglichen Kursgewinnen will ich da noch gar nicht reden. Wie gesagt: 13.000 Dax-Punkte sind zwar ein Rekordhoch. Aber das waren 11.000 und 12.000 Punkte auch schon.

Das Gespräch führte Matthias von Arnim.

Weltspartag: Deutsche überschätzen Sparbuch-Chancen

(jgr/rps) Ältere mögen sich noch daran erinnern: Am Weltspartag ging es zur Bank. Das Sparschwein wurde geleert. Der Bankbeamte – ja, so hieß er in öffentlich-rechtlichen Instituten tatsächlich – zählte die Münzen und trug den Betrag ins Sparbuch ein. Und oben-

drauf gab es noch ein kleines Geschenk für die kleinen Sparerr.

Heute sieht die Lage ganz anders aus. Das Sparbuch hat in Zeiten niedriger Zinsen ausgedient. Damit wird der Weltspartag am 30. Oktober aber nicht überflüssig. Denn ein

wichtiges Ziel dieses Tages liegt nach wie vor darin, Kinder mit Geld vertraut zu machen.

Doch für die Mehrheit der Eltern (56 Prozent) ist der Weltspartag kein Anlass, um mit ihren Kindern über den Umgang mit Geld zu sprechen. Das zeigt eine repräsentative Um-

frage von Kantar Emnid im Auftrag der Fondsgesellschaft Fidelity International.

„Geld darf kein Tabuthema in der Familie sein. Eltern sollten Vorbilder sein und ihre Kinder möglichst früh an den Umgang mit Geld und das Sparen heranzuführen. Das ist heute

wichtiger denn je. Die prall gefüllte Spardose einmal im Jahr zur Bank zu tragen oder sich auf das Sparbuch zu verlassen, funktioniert heute nicht mehr“, sagt Andreas Telschow, Anlageexperte bei Fidelity.

Aber auch bei Erwachsenen ist Aufklärung nötig: Viele Bundesbürger schätzen die Renditechancen von Anlageformen falsch ein. So halten 13 Prozent der Befragten selbst im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld bei Tages- oder Festgeld eine Rendite von fünf Prozent pro Jahr für möglich, zwölf Prozent halten das beim Sparbuch für möglich. Knapp die Hälfte (49 Prozent) traut Aktien oder Aktienfonds eine Rendite von fünf Prozent zu.

Ein weiteres interessantes Ergebnis der Umfrage: Viele Bundesbürger kennen den Zinsszinseffekt einer Geldanlage überhaupt nicht, der sich vor allem über einen langen Zeitraum positiv bemerkbar macht. Sie haben deswegen auch Probleme, die Aussichten längerer Investments richtig einzuschätzen. So gehen rund 60 Prozent bei einer Fondsanlage langfristig von einer viel zu niedrigen Rendite aus. Jeder Fünfte kann überhaupt nicht abschätzen, wie sich der Zinsszinseffekt über Jahre hinweg auswirkt.

„Beim langfristigen Vermögensaufbau führt heute kein Weg mehr an Aktien oder Fonds vorbei“, so Andreas Telschow. „Diese Anlageformen sind aber keinesfalls nur etwas

für Reiche, Berührungsängste sind fehl am Platz. Schon mit monatlichen Beiträgen von 25 Euro kommt auf lange Sicht eine stattliche Summe zusammen“, sagt Telschow. Wer beispielsweise über 15 Jahre monatlich 25 Euro in einen deutschen Aktienfonds einzahlte, hat gut 8.400 Euro auf der ho-

hen Kante – nach 35 Jahren sind es knapp 50.000 Euro.

Im Auftrag von Fidelity International hatte das Marktforschungsinstitut Kantar Emnid in einer bevölkerungsrepräsentativen telefonischen „OmniBus“-Umfrage im September 1000 Bundesbürger zu ihrem Sparverhalten befragt.



DIE WELT DREHT SICH SCHNELLER. ZEIT, DIE PERSPEKTIVE ZU WECHSELN.

Mit ETFs von iShares auf die Dynamik der Märkte reagieren.

Wenn sich die Welt und ihre Märkte zunehmend schneller verändern, braucht Ihr Portfolio einen neuen Fixpunkt: Mit ETFs, börsengehandelten Indexfonds, können Sie Ihr Portfolio jederzeit kostengünstig und transparent anpassen und damit eine solide Basis für die Zukunft Ihrer Investments schaffen.

Starten Sie jetzt mit ETFs von iShares.

INSPIRIERT ZU MEHR.

www.iShares.de

iShares
by BLACKROCK

Investments in iShares ETFs sind mit Risiken verbunden. Bitte sprechen Sie mit Ihrem Finanzberater, um festzustellen, welches Produkt für Sie geeignet ist. Der Anlagewert sämtlicher iShares ETFs kann Schwankungen unterworfen sein und zum Verlust des Anlagebetrages führen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung und bietet keine Garantie für einen Erfolg in der Zukunft. Anlagensiken aus Kurs- und Währungsverlusten sowie aus erhöhter Volatilität und Marktkonzentration können nicht ausgeschlossen werden. „iShares“ ist eine eingetragene Marke der BlackRock Institutional Trust Company, N.A. Verkaufsprospekte, die aktuellen Halb- und Jahresberichte und die Wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache sind kostenlos als Download unter der Adresse www.iShares.de erhältlich. © 2017 BlackRock Asset Management Deutschland AG. Sämtliche Rechte vorbehalten. 250428.



Die Familie spart – doch heute, in zinsschwachen Zeiten, sollten die Menschen über Alternativen zum Sparbuch nachdenken, raten Anlageexperten. FOTO: THINKSTOCK/WAVEBREAKMEDIA LTD

extra
Unabhängige Vermögensverwalter

Verlag:

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen)

Druck:

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

Anzeigen:

Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de

Redaktion:

Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Dr. Martin Ahlers, Matthias von Arnim
Kontakt: 0211 528018-12, redaktion@rheinland-presse.de



Unternehmer nutzen gerne auch die Dienste von Vermögensverwaltern für ihr strategisches Kassenmanagement. FOTO: THINKSTOCK/PAUL

SEMI-INSTITUTIONELLE KUNDEN

Mehrwerte in der Vermögensverwaltung für Unternehmer

Der erfahrene Asset Manager Norbert Schulze Bornefeld ist bei der Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehlert als Geschäftsführer eingestiegen. Er wird vor allem das Geschäft mit Firmenkunden und Verbänden ausbauen.

VON PATRICK PETERS

Unabhängige Vermögensverwalter sollten gute Asset Manager sein. Natürlich, denn ihre Kernaufgabe besteht darin, das Vermögen ihrer Kunden zu sichern und zu mehren. Aber zugleich sollten sie auch gute Unternehmer sein, um neue Perspektiven zu erkennen und wirtschaftliche Chancen in gezielten Wachstumsschritten zu erkennen. Die von Kathrin Eichler geführte Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehlert ist diesen Schritt jetzt gegangen und hat die Bandbreite der Angebote erheblich erweitert. Im Zuge seines Eintritts in die Geschäftsführung der Gesellschaft bringt Norbert Schulze Bornefeld etablierte Kompetenzen im Bereich der Betreuung von gehobenen Firmenkunden mit. Seine Expertise verdankt Schulze Bornefeld seiner langjährigen Tätigkeit in der Führung des institutionellen Asset Managements einer unternehmerisch geprägten Privatbank. Jetzt will er mit Kathrin Eichler gemeinsam Eichler & Mehlert auf die Vermögensverwaltung für den Mittelstand und weitere semi-institutionelle Kunden fokussieren.

„Viele Firmenkunden suchen gezielt nach freien Ver-

mögensverwaltern, um die strategische Kasse managen zu lassen. Unternehmer haben besonders seit der Finanzkrise erhebliche eigene Mittel für Investitionen und anderes aufgebaut, die aber durch die Nullzinspolitik der EZB und der gleichzeitigen Erhebung von Minuszinsen durch viele Banken gefährdet sind. Unsere Aufgabe ist es, diesen Kunden Mehrwert in der Vermögensverwaltung zu bieten, um aufgebauete strategische Liquiditätsreserven zu schützen und zu entwickeln“, sagt Norbert Schulze Bornefeld. Eine Aufgabe, die gerade in Zeiten der vorsichtig beginnenden Normalisierung der Zinspolitik der Notenbanken sehr viel Aufmerksamkeit erfordert. Kunden schätzen die unabhängige Expertise und die Flexibilität in der Umsetzung von Anlagekonzepten.

Die Trennung in freie Vermögensverwalter auf der einen Seite und Privat- und Geschäftsbanken auf der anderen Seite beim Management von Anlagevermögen sei längst aufgehoben. „Es ist doch mittlerweile üblich, dass etablierte Vermögensverwalter auch großvolumige Depots betreuen und die Banken nicht mehr allein auf diesem Feld unterwegs sind, sondern oftmals

eher rein administrative Aufgaben übernehmen. Das ist das, was der Markt uns widerspiegelt und wie wir selbst erfolgreich unterwegs sind.“

„Unsere Aufgabe ist es, Lösungen für jeden Kunden zu schaffen und seine individuellen Anliegen ernst zu nehmen. Ob es der Privatkunde ist, der geerbt hat, der Unternehmer mit voller Kriegskasse oder die Pensionskasse, die aus einem Grundstockvermögen Renditen erwirtschaften muss: Jeder Mandant erhält bei uns die Betreuung, die er benötigt, mit dem Vermögensverwaltungskonzept, das zu ihm passt“, betont Kathrin Eichler. Sie weist darauf hin, dass semi-institutionelle Kunden schon lange mit Eichler & Mehlert zusammenarbeiten, das Wachstum in diesem Bereich aber nicht abgeschlossen sei. „Gerade Stiftungen, Verbände und andere Organisationen gehen treuhänderisch mit Vermögen um und benötigen stabile Ausschüttungen, um ihrem Zweck nachzukommen. Zugleich bestehen erhebliche Haftungsrisiken für deren Vorstände und Geschäftsführer, wenn die Vermögensverwaltung nicht gut arbeitet. Wir bieten deshalb echte, etablierte Lösungen – eine Standardabfertigung gibt es bei uns nicht.“

Dass Eichler & Mehlert sich in dem Bereich von der Konkurrenz abhebt, zeigt die Tatsache, dass im Bedarfsfall eigene Spezialfonds-Lösungen aufgelegt werden. Manche Mandanten benötigen besondere Vehikel, um gehobene Vermögen sauber strukturiert und mit geringstmöglichem Aufwand nach eigenen Vorgaben anzulegen. Dafür bieten sich Spezialfonds an. „Diese erleichtern den buchhalterisch-bilanziellen Umgang mit den Vermögenswerten erheblich“, erläutert Norbert Schulze Bornefeld. Am Markt sei oft zu beobachten, dass Spezialfonds erst ab einem Volumen von mindestens 50 Millionen Euro aufgelegt würden. Eichler & Mehlert wolle dies anders machen. „Natürlich ist eine gewisse Größenordnung wichtig, damit das Konzept Sinn ergibt. Aber wir werden keine starren Schwellen einziehen, sondern wollen das Angebot so offen wie möglich halten, wann immer es sich anbietet“, betont Kathrin Eichler.



Asset Manager Norbert Schulze Bornefeld und Kathrin Eichler, Geschäftsführende Gesellschafterin FOTO: EICHLER & MEHLERT

Ausschüttungen ermöglichen: Den Ruhestand finanziell absichern

Die Vermögensverwaltungsstrategie für das letzte Lebensdrittel unterliegt besonderen Herausforderungen. Vermögensschutz und -wachstum müssen gleichermaßen sichergestellt werden, weiß der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke.

VON PATRICK PETERS

Geldanlage ist zu jeder Lebensphase ein wichtiger Baustein. Eltern legen für Kinder früh den Grundstein zur Vermögensbildung, in den mittleren Jahren wächst das Vermögen aufgrund der eigenen Einkommensleistung und vielleicht auch Zuflüssen wie Erbschaften – und im letzten Lebensdrittel soll dann genügend Vermögen zur Verfügung stehen, sodass nicht nur der Ruhestand finanziell abgesichert ist, sondern dass auch Geld für die Übertragung in die kommende Generation erhalten bleibt.

„So wie sich die Lebensphasen unterscheiden, so unterscheidet sich auch die jeweilige Vermögensverwaltungsstrategie. Sie muss individuell zur Situation des Anlegers passen, seinen künftigen Vorstellungen und seinem Horizont Rechnung tragen: Wann benötigt er wie viel Geld? Welche Zuflüsse sind noch zu erwarten? Wie viel Geld soll für die Erbengeneration erhalten werden? Sind Schenkungen geplant? Das sind nur einige der Fragen, die eine Vermögensverwaltungsstrategie beeinflussen und daher so genau wie möglich geklärt werden müssen“, sagt der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke von der WBS Hünicke Vermögensverwaltung. Er verfügt über mehrere Jahrzehnte Erfahrung im Umgang mit der individuellen Betreuung von Anlegern.

„Auch wenn die Kinder aus dem Haus sind, die Immobilie abbezahlt und liquides Vermögen angespart worden ist: Man

darf nie außer Acht lassen, dass die gesetzlichen Rentenzahlungen, auch in Kombination mit Einkünften aus der privaten Altersvorsorge, oftmals nicht ausreichen, um den gewohnten Lebensstil zu halten“, betont der Vermögensmanager. Deshalb seien viele Pensionäre auf den Verbrauch ihres Vermögens angewiesen. Und das führt dazu, dass in der Vermögensverwaltung insbesondere darauf geachtet werden muss, dass Verbrauch, Sicherung und Wachstum gleichermaßen im Auge behalten werden.

Vermögensverwalter seien daher gefordert, Vermögensschutz und Renditechancen so zu kombinieren, dass in Verbindung mit den privaten und gesetzlichen Rentenzahlungen das Vermögen für einen sorgenfreien Lebensabend ausreiche. „Und im Idealfall wünschen sich diese Menschen, dass auch für die nachfolgende Generation nach dem Tod noch Vermögen zur Verfügung steht. Dafür müssen die richtigen Anlagelösungen entwickelt werden. Im Kern geht es besonders in diesem Lebensabschnitt um die professionelle, langfristige Planung mit Weitblick“, weiß Hünicke. Erster Schritt ist für ihn und seine Kollegen immer die Erstellung eines Ausschüttungsplans, der einen Überblick über die Kapitalverteilung ermöglicht. Aus diesem geht die Anlagestrategie hervor, die auf der Erkenntnis aufbauen muss, wann wie viel Geld für Investments zur Verfügung steht.

„Die Strukturierung erfolgt in kurz-, mittel- und langlau-

fende Anlagen, aus den kurzlaufenden Geldern werden die regelmäßig anfallenden Summen entnommen, während die mittel- und langfristigen Investments durch ihre Rendite die Vermögenssubstanz stärken“, erklärt Thomas Hünicke den Vermögensverwaltungsansatz für das letzte Lebensdrittel. Im Fokus steht dabei der Werterhalt, zum Beispiel in Form von sehr stark bewerteten Aktien von Unternehmen, die ihre Dividende aus den laufenden Erträgen ausschütten und die durch ihr Geschäftsmodell für die Zukunft stark aufgestellt sind. Dazu zählen beispielsweise Nestlé und Unilever, aber auch Henkel und die deutschen Premium-Autobauer. „Es ist mitnichten der Fall, dass sich Aktien nicht für Ältere eignen. Geschickt eingesetzt sind Substanztitel Vermögensschutz und Renditebringer zugleich. Aber freilich muss die Allokation sehr genau durchdacht sein. Schließlich steht in

der Regel kein 30-jähriger Anlagehorizont mehr zur Verfügung.“

Thomas Hünicke schaut dabei auch auf das sogenannte Langleblichkeitsrisiko. „Die Menschen werden immer älter, daher steigt auch der Kapitalbedarf im Alter an. Es ist dementsprechend unsere Aufgabe, durch einen genauen Abgleich von Verbrauch und Vermögen die notwendige Rendite zu ermitteln, um diese Ansprüche finanziell abzusichern.“ Das macht Hünicke an einem Beispiel fest: Wer monatlich 2000 Euro aus seinem Vermögen als Zuschuss zur gesetzlichen und/oder privaten Rente benötigt und fünf Jahre länger lebt als er vielleicht mit seinem Vermögen geplant hat, braucht 120.000 Euro mehr für den Verzehr. „Dieses nicht unerhebliche finanzielle Risiko müssen wir absichern. Dafür braucht es individuelle und professionelle Vermögensverwaltungs-konzepte.“



Die Vermögensverwaltungsstrategie muss individuell zur Situation des Anlegers passen, sagt Thomas Hünicke von der WBS Hünicke Vermögensverwaltung. FOTO: ANDREAS ENDERMANN

Für jeden Fonds die richtige Lösung. Wir denken wie Sie.

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Gemeinsam Zeichen setzen: Sie benötigen einen verlässlichen Partner für die Umsetzung Ihres Finanzproduktes? Wir konzipieren und verwalten Kapitalmarktprodukte für Vermögensverwalter, Family Offices, Banken, Versicherungen, Pensionsfonds, Investmentgesellschaften und Private-Equity-Häuser. Sprechen Sie uns an und nutzen Sie unsere Erfahrung. www.hauck-aufhaeuser.com

Asset Servicing | Financial Markets | Wealth Management

Anja Schlick
089 / 2393 - 2165
anja.schlick@hauck-aufhaeuser.com

Axel Janik
069 / 2161 - 1382
axel.janik@hauck-aufhaeuser.com

ETF

Fester Bestandteil jeder aktiven Strategie

Der Markt mit passiven Indexfonds, sogenannten ETFs, wächst und wächst. Auch freie Vermögensverwalter haben die Instrumente für sich entdeckt und setzen ETFs im aktiven Portfolio-Management ein.

VON PATRICK PETERS

Die Deutschen und die ETFs (Exchange Traded Funds, also passive, börsennotierte Indexfonds), das ist eine immer heißer lodernde Liebesgeschichte. Laut dem ETF-Retail-Marktrepot des „EXtra-Magazins“ von August hatte das Anlagevolumen der Deutschen in ETFs zuletzt mehr als zwölf Milliarden Euro betragen. Seit Jahresanfang habe das Anlagevolumen um mehr als 20 Prozent zugenommen, die Anzahl der ETF-Sparpläne habe sich seit Jahresanfang sogar um mehr als 40 Prozent erhöht.

„Wir sehen auch weiterhin eine rasante Entwicklung bei den ETFs. Bei Privatkunden stehen wir jedoch noch am Anfang. Sie suchen effiziente, transparente und kostengünstige Zugänge zu den Kapitalmärkten und verstehen ETFs mehr und mehr wie die große Menge an institutionellen Anlegern, für die Indexfonds längst ein fester, strategischer Portfolio-Baustein sind“, sagt David Wenicker, Vertriebsverantwortlicher für das ETF-Privatkundengeschäft bei Blackrock in Deutschland. Unter der

Marke iShares legt Blackrock, der größte Vermögensverwalter der Welt, regelmäßig ETFs auf; mehr als 300 sind es mittlerweile.

David Wenicker betont, dass auch immer mehr Unabhängige Vermögensverwalter ETFs in den Kundenportfolios einsetzen – und zwar als aktiven Teil. Damit hängt auch das Wachstum bei ETFs zusammen, erklärt der Experte. „Wir halten nichts von der Schein-



David Wenicker, Blackrock Deutschland FOTO: BLACKROCK

debatte um ‚aktiv versus passiv‘. Natürlich sind ETFs passive Produkte. Aber jede Anlageentscheidung ist aktiv. ETFs sind fester Bestandteil von dynamischen Vermögensverwaltungsstrategien. Sie werden gezielt zur aktiven Steuerung von Portfolios verwendet.“

Wenicker rät dazu, aktives Management nicht an der Handelsfrequenz eines Vermögensverwalters abzulesen. Handelskosten schmälern die Rendite, sodass Asset Manager sich gerade dadurch auszeichnen, nicht dauerhaft die Titel zu drehen, sondern sich auf die Tragfähigkeit ihrer Strategie zu schauen.

„Eine strategische Entscheidung ist ein aktives Moment einer Vermögensverwaltungsleistung. Das erwarten die Anleger schließlich auch. Es ist das Leistungsversprechen von freien Vermögensverwaltern, individuelle Depots zusammenzustellen. Darin finden sich neben Einzeltiteln und aktiv gemanagten Investmentfonds immer mehr ETFs, die je nach Ausrichtung des Depots überdurchschnittlich oft eingesetzt werden. Sie sind bei freien Vermögensverwaltern



Finanzviertel der City of London: Vermögensverwalter konnten mit ETFs kurzfristig auf den Brexit reagieren. Mit einer Order verkauften sie einen ganzen Markt. FOTO: THINKSTOCK/ANDREYKRAV

ein herausragendes Thema.“ Vermögensverwalter könnten über ETFs ihre Meinung zu den Märkten abbilden und auf diese Weise mit günstigen, liquiden und flexiblen Instrumenten bestimmte Nischen, Branchen oder Regionen über- oder untergewichten und das Depot hinsichtlich der gewünschten

Rendite-Risiko-Allokation strukturieren. „Mithilfe von ETFs lassen sich Depots hochgradig diversifizieren und rasch anpassen. Mit Einzelwerten ist das ungleich aufwendiger und teurer“, sagt David Wenicker.

„Das hat sich beispielsweise beim Brexit gezeigt. Vermö-

gensverwalter, die kurzfristig auf die Entscheidung reagieren wollten, konnten mit ETFs das Depot sehr schnell bereinigen – schließlich verkaufen sie mit einer Order einen ganzen Markt. Um hingegen zum Beispiel 50 der mehr als 1600 Werte aus dem weltweiten Index MSCI World als Einzeltitel zu

verkaufen, müsste ein Vermögensverwalter 50 Order vornehmen.“ Daher sind für den Blackrock-Experten ETFs immer auch taktische Instrumente, um kurzfristig und innerhalb einer sehr kurzen Zeitspanne bei fundamentalen Risiken das Depot anpassen zu können.

Geldanlage: Mutig Chancen nutzen

Von null auf 390 Millionen in zwölf Jahren: Der Mischfonds „Deutsche Aktien Total Return“ stößt bei Anlegern auf große Resonanz. Die Initiatoren haben sich am Markt einen guten Ruf erarbeitet.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn das mal keine Erfolgsgeschichte ist: 2005 starteten die beiden Fondsmanager Christian Krahe und Albrecht von Witzleben den Mischfonds „Deutsche Aktien Total Return“ (ISIN: LU0216092006). Zwölf Jahre später und über 390 Millionen Euro schwerer – auf diese Summe kletterte das Fondsvolumen mittlerweile – ist der Fonds nicht nur bei Anlegern beliebt. Die Rating-Agentur Morningstar hat die Bestnote fünf Sterne vergeben, verschiedene Fachmedien zeichneten den Fonds ebenfalls aus, der unabhängig von Banken und anderen Finanzakteuren tätig ist. Depotbank für den Fonds ist die Privatbank Hauck & Aufhäuser.

Beim Interview in Düsseldorf, wo Krahe lebt, verrät der Experte einen wichtigen Erfolgsfaktor: „Wir sind selbst in den Fonds investiert.“ Das motiviert allein schon zu guter Arbeit, reicht aber natürlich nicht, den Erfolg zu begründen. Um den zu illustrieren, zunächst ein paar Daten: Die Zehnjahres-Performance beträgt 89 Prozent – so viel hat er seit 2007 an Wert gewonnen. Nur 2008 sei er ins Minus gerschlitten, sagt Krahe. Die jährliche Performance liege seit Auflegung bei durchschnittlich rund zehn Prozent. Zugleich schwankt der Fonds in der Wertentwicklung weniger als einige vergleichbare seiner Kategorie.

Die so genannte Volatilität lag in den zurückliegenden vier

Jahren zwischen sechs und neun Prozent. „Der Fonds hat eine bessere Performance als der Dax bei einer deutlich niedrigeren Schwankungsbreite“, fasst Krahe nicht ohne berechtigten Stolz zusammen. Er benennt damit zugleich einen wichtigen Vergleichsmaßstab: Der Fonds investiert ausschließlich in deutsche Titel. Allerdings nicht nur in den Dax – im Gegenteil: Häufig haben sich kleinere und mittlere Unternehmen besser entwickelt. In ihnen finden die Anlageexperten denn auch die Perlen.

„Hier zahlt sich unsere eigene Arbeit aus“, sagt Krahe, der mit seinem Geschäftspartner die Unternehmen untersucht, mit dem Management spricht, Analysten konsultiert, die Märkte beobachtet. Auf eine

starre Anlagephilosophie mag sich Krahe nicht festlegen, nur so viel: „Wir sind fundamental orientiert.“ Die tiefe Analyse von einzelnen Unternehmen steht im Vordergrund. Weder bei der Unternehmensgröße noch bei der Haltedauer sind sie festgelegt. Ziel ist dabei schon, langfristig investiert zu sein. Die Liste der Top-10-Papiere sei ziemlich stabil, sagt Krahe. Aktien des Autovermieters Sixt finden sich sogar seit Fondsaufgabe im Portfolio.

Als Mischfonds enthält der „Deutsche Aktien Total Return“ auch Anleihen – derzeit natürlich wegen der besseren Aktienrendite weniger. Aber auch jetzt finden die Experten gute Gelegenheiten, zum Beispiel eine kürzlich emittierte Anleihe des Finanzdienstleis-

ters Grenkeleasing. Da das fünf Jahre laufende Papier nachrangig besichert ist, bietet es eine Verzinsung von sieben Prozent.

„Deutsche Unternehmen sind gut und solide aufgestellt und äußerst wettbewerbsfähig“

Mit einer geschickten Verteilung der Anlagegelder auf ausgewählte Aktien und Anleihen haben die Profis in den zurückliegenden Jahren die Schwankungsbreite des Portfolios reduzieren können. „Wir schauen uns jeden Titel genau an“, erklärt Krahe. Das Portfolio umfasst rund 20 bis 25 Aktien und ebenso viele Anleihen.

Mit der Konzentration auf Deutschland sind die Spezialisten sehr zufrieden. „Deutsche Unternehmen sind gut und solide aufgestellt und äußerst wettbewerbsfähig“, bilanziert Krahe. Derzeit sei man in der deutschen Wirtschaft positiv gestimmt, aber nicht euphorisch.

Selbst die derzeit so gescholtene Automobilbranche stehe im Vergleich gut da. Hier schätzen die Experten derzeit vor allem die BMW-Vorzugsaktie. Sie bietet (Stand Mitte September) eine Dividendenrendite von rund fünf Prozent und ein niedriges Kurs-Gewinn-Verhältnis von sieben. BMW verkauft auch schon Autos mit Elektroantrieb und stellt sich damit der Zukunft.

„Man muss sich eine fundierte Meinung bilden, Mut dazu haben, sie auch umzusetzen – und Geduld“, so fasst Krahe die Anlagephilosophie der beiden Profis zusammen. Mut brauchten sie zum Beispiel, als sie Aktien des Arzneimittelherstellers Stada kauf-

ten, gleich nachdem die ersten Informationen über eine geplante Übernahme kursierten. Die Titel machten sogar zehn Prozent des Fondsvolumens aus – die maximal erlaubte Menge. Doch der erste Übernahmeversuch der Finanzinvestoren Bain und Cinven scheiterte. „Wir waren sehr überrascht, denn der Preis war mehr als gut“, erinnert sich Krahe. Der zweite Versuch klappte dann – und davon profitierte auch der Fonds.

Da die beiden Fondsspezialisten sich mittlerweile ein gutes Renommee im Markt erarbeitet haben, kommen sie auch an Kaufgelegenheiten, die nicht jedermann offenstehen, sei es bei der Emission einer neuen Anleihe oder bei spannenden Börsengängen. Riskante Geschäfte meiden sie aber: „Wir agieren eher vorsichtig, als unkalkulierbare Risiken einzugehen“, sagt Krahe. Dazu passt dann auch die Anlegerstruktur. Vermögensverwalter investieren ebenso wie Family Offices – und immer mehr Einzelanleger.



Christian Krahe, Mitbegründer des Mischfonds „Deutsche Aktien Total Return“ FOTO: KRAHE

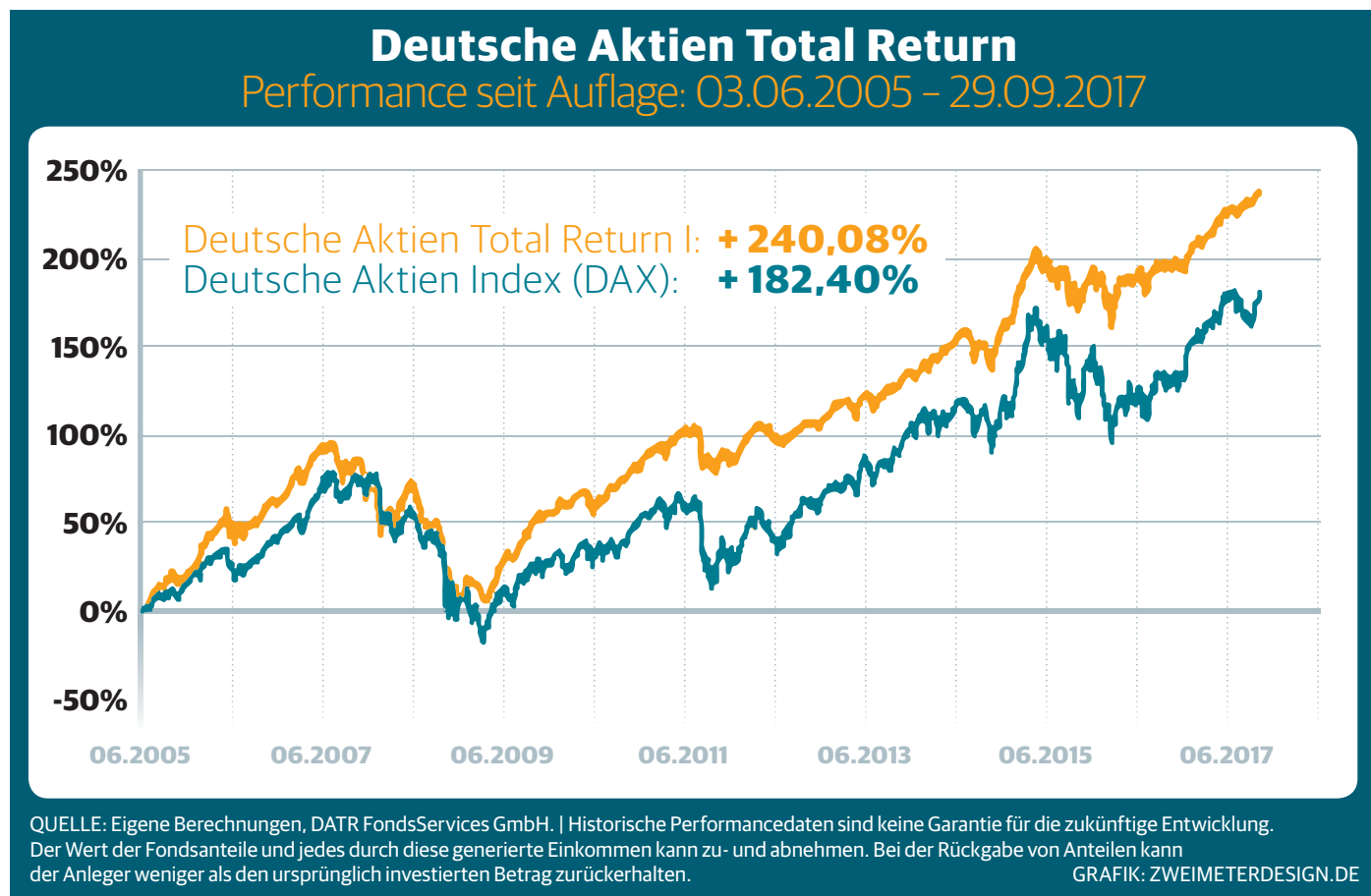
Reichtum ist in Deutschland erstrebenswert

(rps) Mehr als 70 Prozent der Deutschen halten es für „sehr“ oder „eher“ erstrebenswert reich zu sein. Reichtum beginnt für den Großteil (ca. 45 Prozent) ab einem Vermögen inklusive Immobilienbesitz von einer Million Euro – für jeden Zehnten erst ab drei Millionen Euro. Dies zeigt eine Meinungsumfrage, die das Marktforschungsinstitut GfK im Auftrag der RWB Group AG, einem Spezialisten für Private Equity, durchgeführt hat.

Mehr als 47 Prozent der Befragten halten eine Person für „reich“, die über ein Vermögen von mindestens einer Million Euro verfügt. Bei 42,1 Prozent der Frauen beginnt Reichtum schon teils weit unter einem Vermögen inklusive Immobilienbesitz von einer Million Euro. Etwa jede Vierte gibt beispielsweise an, dass sie Menschen mit einem Vermögen ab 250.000 Euro als reich bezeichnet. Männer sind hier ehrgeiziger. Für zwei Drittel beginnt Reichtum ab einer oder sogar erst ab drei Millionen Euro.

Die allgemeinen Möglichkeiten in Deutschland, aus eigener Kraft Millionär zu werden, schätzen immerhin 18,7 Prozent der Befragten als „sehr hoch“ oder „eher hoch“ ein. Die eigenen Chancen, diese Grenze zu erreichen, beurteilen die meisten Teilnehmer dagegen etwas skeptischer. Norman Lemke, Vorstand der RWB Group, erklärt: „Ein Grund dafür mag die Altersstruktur sein. Denn je älter man ist, desto weniger Lebenszeit bleibt, um selbst bei generell guten allgemeinen Voraussetzungen in Deutschland persönlich ein hohes Vermögen aufzubauen.“

Auch die Jugend in Deutschland ist optimistisch: „Mehr als 28 Prozent der Altersgruppe 20 bis 29 Jahre rechnen sich persönlich hohe Chancen aus, in Deutschland Millionär zu werden“, berichtet Horst Güdel, Vorstand der RWB Group.





Kontrolle der Anlegergelder und Dienstleistungen für Vermögensverwalter – dies und noch viel mehr gehört zu den Aufgaben einer Depotbank wie Hauck & Aufhäuser. FOTO: THINKSTOCK/SCYTHERS

DIENSTLEISTUNGEN

„Ich glaube an den Markt der Vermögensverwaltung in Deutschland“

Die Bank Hauck & Aufhäuser bietet über ihren Geschäftsbereich Financial Assets Deutschland umfangreiche Dienstleistungen für Unabhängige Vermögensverwalter an. Dazu zählt beispielsweise die umfassende Information über relevante Themen, etwa über die neue regulatorische Richtlinie MiFID II.

VON PATRICK PETERS

Der Vermögensverwalter ist für die Anleger erster Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Schutz und Entwicklung der vorhandenen liquiden Vermögenswerte. Aber im Hintergrund arbeitet eine weitere Instanz daran, dass der Vermögensverwalter seiner originären Tätigkeit umfassend nach-

„Freie Vermögensverwalter haben ihr Marktpotenzial längst nicht ausgeschöpft“

gehen kann. „Das ist die Aufgabe einer Depotbank. Diese verwahrt das Geld der Anleger, kontrolliert bei Fonds das Sondervermögen und stellt umfassende Services für Vermögensverwalter bereit, um sie in Zeiten fortschreitender Regulierung und anderer Herausforderungen zu entlasten“, sagt Anja Schlick, bei Hauck & Aufhäuser verantwortlich für den Geschäftsbereich Financial Assets Deutschland und zuständig für den Ausbau des Geschäfts mit Unabhängigen Vermögensverwaltern und institutionellen Investoren im Bereich Asset Servicing.

„Mit diesen zusätzlichen Leistungen grenzen wir uns im Markt von anderen Anbietern ab. Unsere Mitarbeiter sind hochqualifiziert und haben überdurchschnittlich lange Betriebszugehörigkeiten. Dadurch können wir erhebliche Mehrwerte schaffen, etwa durch gute Kontakte zu den Aufsichtsbehörden in Deutschland und Luxemburg, und über die rechtlich ohnehin geforderten Aufgaben einer Depotbank hinausgehen“, betont Anja Schlick.

Dazu gehören vor allem relevante Informationen. Aktuell stehen natürlich die neue regulatorische Richtlinie MiFID II und das Investmentsteuergesetz im Mittelpunkt. „Das sind Veränderungen, die die Branche der freien Vermö-

gensverwalter unmittelbar betreffen. Alle Häuser müssen sich darauf einstellen und Strukturen für den Umgang damit schaffen. Zumal sie auch ihre Anleger über grundlegende Veränderungen informieren sollten, um Unsicherheit zu nehmen und Transparenz zu schaffen. Schließlich wirken sich MiFID II und das Investmentsteuergesetz auf die alltägliche Arbeit aus, sei es bei Vermögensverwaltenden Fonds, sei es im mandatierten Vermögensverwaltungsgeschäft“, erläutert Anja Schlick. „Wir beobachten die Gesetzgebung sehr eng und analysieren, was Vermögensverwalter in der Zukunft beachten und umsetzen müssen. Darauf wollen wir Antworten liefern – und zwar so früh wie möglich.“

Anja Schlick betont auch, dass Hauck & Aufhäuser als Verwahrstelle zur Vermögenssicherung der Anleger diene. Gerade im Fondsbereich tritt die Abteilung Financial Assets Deutschland in Erscheinung und überwacht die Einhaltung der Anlagerichtlinien, deckt eventuelle Interessenskonflikte von Vermögensverwaltern auf und ermittelt täglich den Nettoinventarwert (Net Asset Value) der Fonds. „So erkennen wir unter anderem, welche Papiere gehandelt werden, und stellen eventuelle Unstimmigkeiten schnell fest. Auf diese Warnsignale reagieren wir, indem wir mit den Vermögensverwaltern sprechen. Das ist eine sehr kooperative Zusammenarbeit. Die Verwalter sind für unsere Ratschläge sehr zugänglich.“



Anja Schlick, Hauck & Aufhäuser

FOTO: ANDREAS ENDERMANN

Mit Blick auf die Zukunft ist Anja Schlick nicht bange. „Ich glaube an den Markt für Vermögensverwaltungsdienstleistungen in Deutschland. Zwar wird sich die Anzahl der Häuser nicht mehr sprunghaft vermehren. Aber die Einheiten werden ihre Assets mehr und mehr ausbauen, davon bin ich überzeugt. Freie Vermögensverwalter haben ihr Marktpotenzial längst nicht ausgeschöpft.“

Dies gehe mit der positiven Entwicklung einher, dass immer mehr gehobene Privatkunden und semi-institutionelle Kunden Unabhängige Vermögensverwalter als echte Option entdeckten und auch größere Volumina bei diesen Adressen allokierten. „Es sind nicht immer die Bank oder internationale Flaggschiff-Fonds, die komplexe Vermö-

„Mit diesen zusätzlichen Leistungen grenzen wir uns im Markt von anderen Anbietern ab“

gen betreuen. Auch unabhängige Häuser kommen dabei zum Zug. Sie besetzen Nischen, agieren schnell und flexibel und vertreten ihre Hausmeinung als Unternehmer, ohne sich nach übergeordneten Entscheidungen richten zu müssen. Das macht sie attraktiv.“

Zugleich kämen damit aber auch neue Fragestellungen auf die Verwalter zu, betont die Hauck & Aufhäuser-Expertin.

„Bei komplexen Vermögen entsteht ein breiterer Beratungsbedarf, beispielsweise hinsichtlich der Vermögensnachfolge. Der Verwalter muss also umfangreiche Bedarfe abdecken.“

Zweitbestes Neugeschäft aller Zeiten

Die Fondsbranche in Deutschland brummt, folgt man einer neuen Statistik des BVI. Insgesamt verwalteten die Fondsgesellschaften Ende Juli ein Vermögen von 2,9 Billionen Euro.

(rps) Der deutschen Fondsbranche flossen in den ersten sechs Monaten netto 79,1 Milliarden Euro zu. Das ist das zweitbeste Neugeschäft in einem Halbjahr, teilt der BVI Bundesverband Investment und Asset Management in seiner aktuellen Fondsstatistik mit. Nur im Rekordjahr 2015 sammelten die Fondsgesellschaften von Anfang Januar bis Ende Juni mit 110,8 Milliarden Euro mehr ein.

Der Treiber im Neugeschäft sind weiterhin offene Spezialfonds mit Zuflüssen von 49,2 Milliarden Euro im laufenden Jahr. Auf offene Publikumsfonds entfielen bis Ende Juni 36,4 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Im Rekordjahr 2015 steuerten sie im ersten Halbjahr 45 Milliarden Euro bei. Geschlossene Fonds sammelten netto zwei Milliarden Euro ein. Aus freien Mandaten zogen institutionelle Anleger 8,5 Milliarden Euro ab. Die Fondsgesellschaften verwalteten Ende Juni ein Vermögen von 2,9 Billionen Euro.

Bei den offenen Publikumsfonds führen Mischfonds erneut die Absatzliste mit Zuflüssen von 18,8 Milliarden Euro in den ersten sechs Monaten an. Das ist das beste Halbjahres-Neugeschäft seit 2015, als Mischfonds von Anfang Januar bis Ende Juni 24,9 Milliarden Euro einsammelten. Bei den Zuflüssen im laufenden Jahr dominieren Produkte, die etwa zu gleichen Teilen in Aktien und Anleihen investieren. Auf sie entfielen mit 9,8 Milliarden Euro 52 Prozent der neuen Gelder. An zweiter Stelle stehen Mischfonds, die zu mindestens zwei Dritteln in

Aktien anlegen, mit 29 Prozent und an dritter Stelle Produkte, die ihren Schwerpunkt auf Anleihen setzen, mit 19 Prozent.

Das verwaltete Vermögen der Mischfonds hat sich seit Anfang 2013 von 123 Milliarden Euro auf derzeit 251 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Der Anteil ausgewogener Produkte sank in diesem Zeitraum von 53 Prozent auf 47 Prozent. Aktienbetonte Produkte bauten ihren Anteil von 22 Prozent auf 27 Prozent aus. Auf anleihenbetonte Mischfonds entfallen fast unverändert 26 Prozent. Aktienfonds sind mit 368 Milliarden Euro weiterhin die volumengrößte Gruppe der Publikumsfonds. Nach den Mischfonds folgen Rentenfonds mit einem Vermögen von 203 Milliarden Euro, Immobilienfonds mit 88 Milliarden Euro und wertgesicherte Fonds mit 22 Milliarden Euro.

Das von offenen Spezialfonds verwaltete Vermögen hat sich seit Anfang 2011 von 814 Milliarden Euro auf derzeit 1.546 Milliarden Euro fast verdoppelt. Die größten Anlegergruppen sind Versicherungsgesellschaften, die Kapitalanlagen von 600 Milliarden Euro von Fondsgesellschaften verwalten lassen, und Altersvorsorgeeinrichtungen wie Versorgungswerke mit einem Volumen von 379 Milliarden Euro.

Der Anteil von Altersvorsorgeeinrichtungen am Spezialfondsvermögen ist in den letzten sieben Jahren von 15 Prozent auf 25 Prozent gestiegen. Sie führen wie schon 2016 in den ersten sechs Monaten die Absatzliste mit Zuflüssen von 24,5 Milliarden Euro an. Versicherungsgesellschaften investierten im ersten Halbjahr 16,4 Milliarden Euro neue Gelder in Spezialfonds.



Fonds auf Rekordjagd: Nur 2015 sammelten die Fondsgesellschaften im ersten Halbjahr mehr Geld ein. FOTO: THINKSTOCK/PHOTOBUAJ

NEUE WEGE FÜR IHRE FONDSIDEE.

WWW.HANSAINVEST.DE

Sie sind Vermögensverwalter, Asset Manager oder institutioneller Investor? Sie suchen nach einer individuellen Fondslösung? Dann sprechen Sie uns an! Seit fast 50 Jahren stehen wir für zukunftsgerichtetes Handeln und die Entwicklung innovativer Ideen. Gern beraten wir Sie bezüglich Lösungen aus den Bereichen Sachwerte, Wertpapiere, offene oder geschlossene Fonds und Publikums- oder Spezialfonds.





Alrik Haug,
Reuss Private Deutschland



Klaus Hinkel,
Hinkel & Cie.



Marianne Schoenleber,
BlackRock Asset Management



Andreas Gessinger,
Universal-Investment



Uwe Gerstenberg,
consulting plus



Marcus Samaan,
Hauck & Aufhäuser



Kathrin Eichler,
Eichler & Mehler

RP-Forum: die Teilnehmer

Aramea Asset Management AG
Markus Barth, Vorstand

BlackRock Asset Management Deutschland AG
Marianne Schoenleber, Vizepräsidentin

consulting plus Beratung GmbH
Uwe Gerstenberg, Geschäftsführer

Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung
Stefan Kasthold, Leiter Niederlassung Köln

Eichler & Mehler Finanzdienstleistungen GmbH
Kathrin Eichler, Geschäftsführende Gesellschafterin

ficon Börsebius Invest GmbH
Jens Hartmann, Geschäftsführender Gesellschafter

HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH
Boris Wetzck, Leiter Sales & Relationship Management Financial Assets

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG
Anja Schlick, Direktorin

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG
Marcus Samaan, Abteilungsleiter

Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG
Klaus Hinkel, Vorstand

Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH
Christian Köpp, Vermögensverwalter

PVV AG
Frank Mooshöfer, Prokurist und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung

Reuss Private Deutschland AG
Alrik Haug, Vorstand

Schneider, Walter & Kollegen Vermögensverwaltung AG
Peter Schneider, Vorstand

Tresides Asset Management GmbH
Ulrich Ziemer, Partner

Universal-Investment-Gesellschaft mbH
Andreas Gessinger, Direktor

WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Thomas Hünicke, Geschäftsführender Gesellschafter

Moderation José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters



Wie entwickelt sich der Markt der Unabhängigen Vermögensverwalter? Ein Thema, das ausgiebig diskutiert wurde.

MARKT

Anleger schätzen Kompetenz der u

Es sind bewegte Zeiten – in diesen können gerade die Unabhängigen Vermögensverwalter ihre Kompetenzen unter Beweis stellen. Was Anleger und Märkte bewegt und wie sich hier die Verwalter-Branche positioniert, diskutierten die Anlagespezialisten beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ der Rheinischen Post.

VON JÜRGEN GROSCHKE

Christian Köpp (Oberbanscheidt & Cie.) bringt beim Forum die Stimmung der Anleger auf den Punkt: „Die Kunden suchen verstärkt Orientierung. Ereignisse wie der Brexit verunsichern. Da ist der Bedarf vor allem nach unabhängiger Beratung sehr gefragt. Und es ist unsere Aufgabe, hier Lösungen anzubieten.“ Dem stimmen andere Diskussionsteilnehmer zu. „Anleger sind immer weniger in der Lage, selbst Investments zu finden, die eine positive Rendite erwirtschaften und ihren Investitionsparametern entsprechen“, sagt Frank Mooshöfer (PVV AG). „Da sind wir gefragt, Orientierung und Hilfestellung zu geben.“

„Die geopolitischen Risiken sind allgegenwärtig“, bestätigt Peter Schneider (Schneider, Walter & Kollegen). Zwar seien die Märkte gut gelaufen, aber die Skepsis steige, ob das so weiterlaufe. Bei den Kunden stehe daher das Thema Wertschutz im Fokus. „Unsere Kunden sind sehr entspannt“, stellt hingegen Jens Hartmann (ficon börsebius Invest) fest. Er sieht dabei sogar schon die Gefahr, dass sich „Sorglosigkeit einschleicht“. Und Gier: „Hier müssen wir schon bremsen.“

Die Kunden der Vermögensverwaltung Hinkel & Cie. seien

ebenfalls entspannt, sagt Klaus Hinkel, der dies auch auf die Anlagestrategie des Hauses zurückführt. „So haben wir zum Beispiel durch Wertpapierkonstruktionen die Euro-Aufwertung ausgleichen können.“ Hinkel warnt allerdings vor komplexen, versteckten Risiken, „diese nehmen die Anleger oft nicht wahr“.

Anja Schlick (Hauck & Aufhäuser) lenkt den Blick auf die Branche der Vermögensverwalter selbst. Der Markt sei konstant, es gebe neue Anbieter, andererseits fusionieren einige Unternehmen. „Die Unabhängigen Vermögensverwalter

„Anleger sind immer weniger in der Lage, selbst die passenden Investments zu finden“

bieten viele spannende Produkte, und sie können schneller reagieren als große Finanzinstitutionen“, sagt Anja Schlick. Ihre Pluspunkte müssten die Verwalter noch besser nach außen tragen und noch selbstbewusster auftreten.

Kathrin Eichler (Eichler & Mehler) verweist auf ihre eigenen Erfahrungen: „Die Kunden schauen, wie lange man bereits am Markt ist und welche Erfolge man vorweisen kann.“ Das eigene organische Wachstum zeige, dass die Kunden Vertrauen hätten. „Wir verstehen uns als Hausarzt in Vermögensfragen, und das spüren die Kunden“, sagt Kathrin Eichler. „Im Privatkundensegment haben wir uns



Geopolitische Risiken, niedrige Zinsen und hoch bewertete Sachwerte: In diesem Umfeld müssen Privatanleger deren Kenntnissen können sie die Entwicklungen ganz anders beurteilen als Laien. Zudem beraten sie unabhängig von Bar

mittlerweile etabliert, nun gilt es, auch den institutionellen Anleger zu bedienen.“ Das bestätigt auch Andreas Gessinger (Universal-Investment). Nicht nur Privatanleger schätzen die Expertise der Unabhängigen, sondern zunehmend auch institutionelle Investoren, diese Entwicklung sei neu.

In zinsschwachen Zeiten suchen institutionelle Investoren nach alternativen Lösungen, erklärt Markus Barth (Aramea Asset Management). Während sie früher mit Anleihen gut kamen, müssen sie jetzt komplexere Investitionen tätigen. „Sukzessive übergeben sie die Anlagebestände daher in professionelle Hände.“

Der Fondsmanager Tresides Asset Management zählt viele

Vermögensverwalter und Family Offices zu seinen Kunden, sagt Ulrich Ziemer. Er stellt ein „erfreuliches Wachstum bei Fonds“ fest. Nach seiner Beobachtung sind viele der Portfolios

In zinsschwachen Zeiten suchen auch institutionelle Investoren nach alternativen Lösungen

aber noch zu rentenlastig. Mehr Innovationen seien nötig und Investments auch in andere Anlageklassen außer Aktien und Renten. Ziemer regt damit eine „bessere Portfoliodiversifizierung“ an. Alrik Haug (Reuss Private Deutschland)

sieht bei den Unabhängigen Vermögensverwaltern einen Trend hin zur weiteren Professionalisierung. Da der regulatorische Aufwand zunehme und die Verwaltungen zum Beispiel immer mehr Beauftragte etwa für IT, Compliance oder Sicherheit benennen müssten, würden immer mehr regulatorische Tätigkeiten an externe Profis ausgelagert.

Der durch die Regulierung ausgelöste Aufwand wird indes noch zunehmen. Im kommenden Jahr fordert MiFID II die Branche weiter heraus. Diese Überarbeitung der EU-Richtlinie über Märkte der Finanzinstrumente beschäftigt die Branche bereits seit geraumer Zeit. „Die Vermögensverwalter unterstützen hier ihre Kunden

Anzeige



Oberbanscheidt & Cie.
Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH
Christian Köpp

Hoffmannallee 55
47533 Kleve

Tel. 02821 979890
Fax 02821 9798929

E-Mail info@oberbanscheidt-cie.de
www.oberbanscheidt-cie.de



ficon börsebius Invest GmbH
Jens Hartmann

Blumenstr. 30
40212 Düsseldorf

Tel. 0211 866890
Fax 0211 8668929

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



Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG
Hans Hinkel

Königsallee 60
40212 Düsseldorf

Tel. 0211 540666-40
Fax 0211 540666-99

E-Mail hans.hinkel@hinkel-vv.de
www.hinkel-vv.de



Schneider, Walter & Kollegen
Vermögensverwaltung AG
Peter Schneider

Elselstraße 1
50858 Köln

Tel. 0221 50858-1
Fax 0221 50858-2

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

Unabhängige Vermögensverwalter



Anja Schlick,
Hauck & Aufhäuser



Frank Mooshöfer,
PVV AG



Jens Hartmann,
ficon Börsebius Invest



Ulrich Ziemer,
Tresides Asset Management



Peter Schneider,
Schneider, Walter & Kollegen



Markus Barth,
Aramea Asset Management



Thomas Hünicke, WBS Hünicke
Vermögensverwaltung

Unabhängigen Profis



zeit klarkommen. Auch für Anlagespezialisten sind das Herausforderungen. Doch mit ihren Erfahrungen und Marktstrukturen und Provisionsinteressen. All dies war Thema beim RP-Finanzforum. FOTOS: ANDREAS ENDERMANN

bestmöglich“, ist Marianne Schoenleber (BlackRock) überzeugt. Sie zeigt sich zudem sehr erfreut über die zunehmende unternehmerische Orientierung, die sie bei vielen Verwaltern beobachtet, ebenso über die Vielfalt der Anlagestrategien. „Die Regulierung bietet uns auch Chancen“, stellt Mooshöfer fest. Da die Unabhängigen Vermögensverwalter hohe Anforderungen, ähnlich wie die Banken, erfüllen müssen, könnten sie sich damit gegen andere, nicht regulierte Finanzdienstleister abgrenzen. Stefan Kasthold (Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung) weist indes auf Nachteile für Anleger hin: „Kunden mit kleinen Anlagevolumina werden ausgegrenzt, hier

macht mir die Regulierung Sorgen.“ Sie habe letztlich dazu geführt, dass sich viele Anbieter aus der Anlageberatung verabschiedet haben.

„Vermögensverwalter können einen Fonds als Mittel nutzen, um ihre Strategie zu zeigen“

Vermögensverwalter-Fonds bieten eine Möglichkeit, den durch die Regulierung ausgelösten Beratungsaufwand zu reduzieren. Vermögensverwalter demonstrieren damit zudem ihre Unabhängigkeit, zeigen ihre Strategie und stellen sich dem Markt. „Fondsmana-

gemen erleichtert für Vermögensverwalter die Arbeit“, ist denn auch Ziemer überzeugt. Klaus Hinkel weist allerdings darauf hin, dass der Einsatz von eigenen Fonds in der Vermögensverwaltung genau mit dem Kunden besprochen werden muss, um nicht die Unabhängigkeit in Frage zu stellen. „Der Fonds ist nur das Vehikel für die Anlagestrategie“, entgegnet Gessinger, er stelle die Unabhängigkeit nicht in Frage.

Thomas Hünicke (WBS Hünicke) weist darauf hin, dass der Vermögensverwalter einen Fonds als Mittel nutzen könne, um seine Strategie zu zeigen. Das komme beim Kunden ebenso gut an wie grundsätzlich das Engagement in der Betreuung und der Geldanlage.

Fonds als „Eintrittskarte in die Vermögensverwaltung“

Vermögensverwaltende Fonds, die von den Häusern direkt gemanagt werden, sind Visitenkarten, um Leistung und Qualität nach außen zu tragen. Daher erweitern die Unabhängigen Vermögensverwalter das Spektrum kontinuierlich.

VON PATRICK PETERS

In der Welt der Unabhängigen Vermögensverwalter spielen von den Experten gemanagte Fonds eine immer größere Rolle. Dementsprechend breit war auch die Diskussion beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ über dieses Thema. „Wir sehen, dass Fonds über sämtliche Anlageklassen und Themen aufgelegt werden. Echte Trends gibt es kaum, aber die Unabhängigen Vermögensverwalter erweitern das Spektrum kontinuierlich“, sagt Boris Wetzka von Hansainvest, das Unabhängige Vermögensverwalter unter anderem bei der Administration ihrer Fonds unterstützt. Ebenso ein Dienstleister für Vermögensverwalter im Fondsbereich ist Andreas Gessinger von Universal-Investment. Er weiß: „Wir unterstützen 180 Partner mit insgesamt rund 350 Fonds, allein in den vergangenen 18 Monaten sind 40 Fonds dazugekommen, die im Schnitt ein Vermögen von 25 Millionen Euro verwalten.“ Früher sei ein Fonds oft im Laufe der Zeit bei Unabhängigen Vermögensverwaltern hinzugekommen, heute hingegen bilde der Vermögensverwaltende Fonds häufig den Start in die unternehmerische Tätigkeit.

Nicht alle Konzepte seien wirklich neu, aber alle Fonds hätten eine Daseinsberechtigung, sagt Anja Schlick von Hauck & Aufhäuser. Das Bankhaus fungiert als Verwahrstelle sowie Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) unter anderem für Vermögensverwaltende Fonds. In dieser Rolle sieht

sich die Bank als Partner der Vermögensverwalter und erarbeitet „maßgeschneiderte Lösungen“. Markus Barth von Aramea Asset Management, ein Fonds-Lieferant für Vermögensverwalter, nennt als Beispiel für einen aktuellen Themenfokus die Nachhaltigkeit. „Diese spielt besonders bei institutionellen Kunden eine Rolle, das hat seinen Ursprung im kirchlichen Bereich.“

Marianne Schoenleber vom Fonds-Emittenten iShares, der zum weltgrößten Vermögensverwalter BlackRock gehört, beobachtet, dass sich Fonds immer öfter von den Indizes entfernen und sich auf Spezialitäten konzentrieren. „Dabei werden auch immer mehr akti-

„Fonds können als Eintrittskarte in die Vermögensverwaltung dienen“

ve und passive Instrumente gemischt.“ Kathrin Eichler (Eichler & Mehler Finanzdienstleistungen) setzt genau auf diese Mischung aus aktiven und passiven Instrumenten, wobei sie betont, dass beide Varianten aktiv gemanagt werden müssen. Stefan Kasthold (Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung) vertritt die Auffassung, dass passive Instrumente natürlich in guten Phasen viele Vorteile hätten – „aber was ist in schlechten Phasen?“ Sein Haus analysiert 700 Unternehmen jährlich, um aktiv Aktien auszuwählen, von denen man qualitativ und strategisch überzeugt sei.

Für Frank Mooshöfer von der PVV AG und Christian Köpp von der Oberbanscheidt & Cie Vermögensverwaltungsgesellschaft sind Fonds, die von den Vermögensverwaltern persönlich gemanagt werden, Visitenkarten, um die Expertise und Asset-Managementqualität nach außen zu tragen. Dafür müsse man transparent sein und Mut für den offenen Wettbewerb haben, sagt Christian Köpp, und Mooshöfer weiß aus Erfahrung, dass Kunden über den Erwerb von Investmentfonds, die durch den

Vermögensverwalter gemanagt werden, diesen oftmals testen. Zudem sagt er: „Wir bilden unsere Rentenstrategie zum Teil über durch uns gemanagten Fonds ab. Der Trend an den Rentenmärkten, Anleihen mit Mindeststückelungen von 100.000 Euro zu begeben, besteht unverändert. Damit verschließt sich für viele Anleger die Möglichkeit, diese Anleihen zu erwerben. Über den Erwerb eines Fondsanteils erhält der Anleger ein breit diversifiziertes Rentenportfolio, welches er über Einzelinvestments nicht darstellen könnte.“

Peter Schneider (Schneider, Walter & Kollegen Vermögensverwaltung) fügt den Aspekt hinzu, dass Vermögensverwaltende Fonds auch für Anleger mit kleineren Vermögen den Zugang zu einer Vermögensverwaltung schaffen können – Jens Hartmann (ficon Börsebius Invest) nennt dies die „Eintrittskarte in die Vermögensverwaltung“. Er sagt auch, dass viele Anleger auch den Kontakt zum Fondsmanager suchen, das sei bei einer unabhängigen Vermögensverwaltung natürlich leichter als bei einer großen Fondsgesellschaft. Für Klaus Hinkel (Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung) hat ein Fonds noch einen weiteren Vorteil: Er entbinde Verwalter und Kunden von vielen regulatorischen Pflichten.



Christian Köpp,
Oberbanscheidt & Cie.



Boris Wetzka,
Hansainvest



Stefan Kasthold, Dr. Ehrhardt
Vermögensverwaltung



Über die Chancen und Grenzen von Vermögensverwaltenden Fonds unterhielten sich die Experten ebenfalls beim RP-Finanzforum.

Verwalter der Region im Überblick

Anzeige

Schneider, Walter & Kollegen
Vermögensverwaltung AG

Vermögensverwaltung AG
Peter Schneider

Eng-Str. 1
50672 Köln

046757950
046757960

info@swukvv.de
swukvv.de



Aramea Asset Management AG

Kleine Johannisstrasse 4
20457 Hamburg

Tel. 040 8664880
Fax 040 866488499

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



Tresides Asset Management GmbH
Ulrich Ziemer

Stephanstr. 25
70173 Stuttgart

Tel. 0711 33503500

E-Mail info@tresides.de
www.tresides.de



DJE Kapital AG
Stefan Kasthold

Spichernstr. 44
50672 Köln

Tel. 0221 9140927-835
Fax 0221 9140927-825

E-Mail Stefan.Kasthold@dje.de
www.dje.de



Unabhängige Vermögensverwalter und weitere Anlagespezialisten trafen sich im Düsseldorfer Industriecenter, um sich intensiv über Branchen- und Finanzthemen auszutauschen.

FOTO: ANDREAS ENDERMANN

ZUKUNFT

Die Anlagespezialisten setzen auf den persönlichen Kontakt

Wie sieht für die Unabhängigen Vermögensverwalter die Zukunft aus? Auch darüber diskutierten die Experten beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“.

VON JÜRGEN GROSCHE

Regulierung und Digitalisierung sind Themen, die die gesamte Finanzbranche derzeit aufwühlen – damit auch die Unabhängigen Vermögensverwalter. Thomas Hünicke (WBS Hünicke) sieht dabei trotz aller Risiken auch gute Gelegenheiten für die Zukunft. Immer höherer Aufwand, Wettbewerb und Druck auf die Preise werde es Einzelkämpfern schwer machen. „Es wird zu Zusammenschlüssen kommen“, prognostiziert Hünicke. Boutiquen, also spezialisierte Vermögensverwalter mit kleinem Marktanteil, werden indes als hochwertiges Segment auch künftig Chancen haben.

In anderen Ländern haben Unabhängige Vermögensverwalter einen höheren Marktanteil als in Deutschland. „Wir sind noch nicht so weit wie in der Schweiz oder in Großbritannien, aber auch bei uns wird der Markt wachsen“, ist Kathrin Eichler (Eichler & Mehlert) überzeugt. Es gebe zwar weniger Neugründungen, „aber wir haben gute Chancen, uns zu bewähren“.

Peter Schneider (Schneider, Walter & Kollegen) vergleicht die Marktentwicklung mit der

von Bäckereien. Dort gebe es Zusammenschlüsse und Ketten, Familienbetriebe fänden in ihren Familien nicht mehr genügend Nachfolger. „So wird es auch bei uns Zusammenschlüssen geben, um Schlüsselgrößen zu erreichen, ohne dabei zum Konzern zu werden.“ Zusammenschlüsse sieht

„Ich habe den Eindruck, wir laufen weit vor, aber die Kunden folgen nicht“

Ulrich Ziemer (Tresides Asset Management) auch wegen der gesetzlich-regulatorischen Entwicklung kommen. „Aber die Branche hat Wachstumspotenzial.“

„Es ist eine spannende Branche“, stellt Uwe Gerstenberg (consulting plus) aus seiner beobachtenden Position fest. Der Sicherheits- und Zukunftsexperte lobt die Unabhängigkeit als „Schlüssel zur Abgrenzung gegenüber anderen Finanzeinrichtungen“, warnt aber zugleich vor Entwicklungen, die die ganze Branche auf den Kopf stellen können. Künstliche Intelligenz, Robo-Advisors und neue Akteure aus anderen Branchen werden – so seine Prognose – zu heftigen Verwerfungen am Markt führen. „Große US-Unternehmen wie Google haben längst schon Banklizenzen“, nennt er als Beispiel.

Dies sei eine exponentielle Entwicklung, Kunden würden ihr Verhalten ändern, je jünger, desto stärker. „Wie wollen Sie sich darauf einstellen?“, fragt Gerstenberg die Vermögensverwalter.

Jens Hartmann (ficon börsenbörse Invest) sieht diese Entwicklung eher mit einer großen Portion Zurückhaltung: „Ich habe den Eindruck, wir laufen weit vor, aber die Kunden folgen nicht. Ob sich schließlich diese neuen Trends so einfach durchsetzen werden, da bin ich noch skeptisch.“

Das Geschäft der Vermögensverwalter bleibe ein „People's Business“, eine persönliche Angelegenheit, insbesondere, wenn es an den Märkten stürmt. „Ich könnte mir hier eher vorstellen, dass sich hybride Modelle letztlich am Markt durchsetzen – zum Beispiel eine Kombination aus Vermögensverwalter und Robo-Advisor“, sagt Hartmann. „Wer

hilft, die Komplexität des Weltgeschehens zu verstehen?“, fragt Peter Schneider, „wir können hier den Kunden zeigen, dass wir auf ihrer Seite stehen“.

„Der Mensch als soziales Wesen hat ein Bedürfnis nach menschlichem Kontakt“, sagt Alrik Haug (Reuss Private Deutschland). Von daher geht er davon aus, dass die Kunden der Vermögensverwalter auch künftig persönlich beraten werden wollen. „Dazu nutzen sie natürlich auch digitale Mittel.“

Christian Köpp (Oberbank Scheidt & Cie.) sieht das ähnlich: „Geldanlage ist auch für jüngere Menschen ein Thema mit persönlichem Beratungsbedarf.“ Vor allem in turbulenten Börsenphasen sei der Mensch eher als Berater gefragt als ein Robo-Advisor. Dieser biete keinerlei Einordnung der Geschehnisse an den Märkten noch Orientierung oder Interpretation, fügt Frank Mooshöfer (PVV AG) hinzu.

Das „People's Business“ ist der wesentliche Punkt, bestätigt Ulrich Ziemer, das sehe man selbst im Masseneinkaufsbereich – der ja durch den Online-Handel bedrängt wird. „Auch dort gibt es eine Renaissance von Retail-Läden vor

Ort, die auch bei jungen Menschen gefragt sind.“

Kathrin Eichler stellt schon jetzt fest, dass das durchschnittliche Alter der Neukunden auf derzeit 25 bis 40 Jahre sinkt. „Es gelingt also, sie zu gewinnen.“ Man könne junge Menschen natürlich mit Apps ansprechen, „aber die Kunden wollen diese nur zur Information nutzen, nicht zum aktiven Handel“.

Eine Konsequenz hat die Digitalisierung unbestreitbar: Alles wird schneller. „Die Transaktionsgeschwindigkeit steigt vor allem an den Börsen“, stellt Klaus Hinkel (Hinkel & Cie.) fest. Von daher sei die Vermö-

„Geldanlage ist auch für jüngere Menschen ein Thema mit persönlichem Beratungsbedarf“

gensverwaltung sinnvoll, bei der der Verwalter die Geldanlage übernimmt. Die Beratung, nach der der Anleger selbst die Investments abschließend entscheidet, dauere da viel zu lange, vor allem auch mit Blick auf die regulatorischen Anforderungen.

Hinkel warnt allerdings vor negativen Folgen der Digitalisierung. Bei börsenhandelten Indexfonds, den ETFs, gebe es ebenso wie bei den Robo-Advisors, den Computer-gesteuerten Beratern, bereits Warnungen, dass sie in Krisen suboptimale Anlageinstrumente seien, um vermögensschützend zu agieren. „Da sind aktiv gemanagte Fonds mit Absicherungsmechanismen gefragt.“

„Kunden bevorzugen aus unserer Sicht Direktinvestitionen in Aktien, auch gegenüber ETFs. Davon sind sie begeistert“, stellt Stefan Kasthold (Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung) fest. Er teilt zudem die Befürchtung der Kollegen, dass anonyme Robo-Advisors in starken Korrekturphasen problematisch sind: „Ich habe Bedenken, ob Kunden nicht unruhig werden, wenn ein Härte-test eintritt.“

„Wir wollen unsere Entscheidungen nicht Maschinen überlassen“, sagt Markus Barth, der sich nicht generell der Digitalisierung verwehrt. „Sie hilft dabei, Prozesse hinter der Beratung zu gestalten und Anlageentscheidungen vorzubereiten.“ Das sei im Übrigen bereits längst Usus, fügt Anja

Schlick (Hauck & Aufhäuser) hinzu: „Eigene Quant- und Rechenmodelle gibt es schon seit Jahrzehnten.“ Für Vermögensverwalter sei es vielversprechend, für ihre unterschiedlichen Kundengruppen spezifische Profile aufzubauen. „Institutionelle Kunden haben andere Bedürfnisse als Privatanleger. Die Unabhängigen Vermögensverwalter haben hier eine breite Kundenspanne.“

In dem Zusammenhang bieten denn auch aktiv gemanagte Fonds gerade in der Digitalisierung Vermögensverwaltern Chancen, meint Boris Wetzck (Hansainvest). Er regt an, dass die Verwalter mit Angeboten auf standardisierten Wegen gemeinsam an den Markt gehen und so mehr Aufmerksamkeit erzielen.

„Unabhängige Vermögensverwalter müssen ihre Qualitäten in den Vordergrund rücken und zeigen, dass sie im Assetmanagement und im Risikomanagement besser als Robo-Advisor sind“, fordert Markus Barth (Aramea Asset Management). Künftig werde es aber wohl vermehrt hybride Angebote – mit digitalen und persönlichen Elementen – geben, um neue Kunden zu gewinnen.

Anzeige Unabhängige Vermögensverwalter der Region im Überblick Anzeige			
<p>EICHLER & MEHLERT FINANZDIENSTLEISTUNGEN UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER</p>	<p>Reuss Private</p>	<p>PVV Private Vermögensverwaltung AG</p>	<p>WBS HÜNICKE Vermögensverwaltung</p>
<p>Eichler & Mehlert GmbH Kathrin Eichler</p> <p>Leostraße 80 40547 Düsseldorf</p> <p>Tel. 0211 1760900 Fax 0211 176090-77</p> <p>E-Mail info@eichler-mehlert.de www.eichler-mehlert.de</p>	<p>Reuss Private Deutschland AG Axel Rohr / Alrik Haug</p> <p>Untermainkai 20 60329 Frankfurt am Main</p> <p>Tel. 069 2475127-30 Fax 069 2475127-69</p> <p>E-Mail axel.rohr@reussprivate.de alrik.haug@reussprivate.de www.reussprivate.de</p>	<p>Private Vermögensverwaltung AG Frank Mooshöfer</p> <p>Frankenstr. 348 45133 Essen</p> <p>Tel. 0201 12583031 Fax 0201 125830631</p> <p>E-Mail frank.mooshofer@pvv-ag.de www.pvv-ag.de</p>	<p>WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH Thomas Hünicke</p> <p>Malkastenstraße 7 40211 Düsseldorf</p> <p>Tel. 0211 17936315 Fax 0211 17936320</p> <p>E-Mail huenicke@wbsh-vv.de www.wbsh-vv.de</p>

GELDDANLAGE

„Wir suchen aktiv das Gespräch“

Wie gehen Vermögensverwalter in volatilen Zeiten bei der Geldanlage vor und wie sprechen sie mit ihren Kunden? Darüber diskutierten Teilnehmer des RP-Finanzforums „Unabhängige Vermögensverwalter“.

VON PATRICK PETERS

Die Kapitalmärkte sind dauerhaft in munterer Bewegung, wirklich verlässliche Anlagen – also sichere und kontinuierlich rentierliche Instrumente – sind nur noch sehr schwer, wenn überhaupt, zu finden. Daraus folgen freilich umfassende Diskussionen über die Anlagestrategie

„Es ist mitnichten der Fall, dass sich Aktien nicht für Ältere eignen“

zwischen Kunden und ihren Vermögensverwaltern, wie die Teilnehmer des RP-Finanzforums „Unabhängige Vermögensverwalter“ herausstellen. „Im Fokus steht unsere Unabhängigkeit. Wir suchen aktiv das Gespräch, um herauszufinden, was der Kunde wirklich will. Ausgangspunkt ist für uns immer die individuelle Risikobereitschaft“, sagt Christian Köpp von der Oberbanscheidt & Cie Vermögensverwaltungs-

gesellschaft. In die gleiche Kerbe schlägt auch Jens Hartmann (ficon Börsebus Invest). „Wir müssen erst zuhören und dann beginnen, das leere Blatt zu füllen. Dafür schauen wir auch immer auf die bestehenden Depots, die Kunden zu uns bringen. Unsere Aufgabe ist es, zu überprüfen, ob die Wünsche des Kunden und sein Bezugsdepot zusammenpassen und an welchen Punkten Optimierungsbedarf besteht.“ Klaus Hinkel (Hinkel & Cie Vermögensverwaltung) betont, dass Vermögensverwalter auch für fremde Depots die Haftung übernehmen, weshalb für ihn die Ideallösung sei, mit dem Cash-Vermögen des Kunden völlig neu zu beginnen. Stefan Kasthold (Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung) hat in diesem Zusammenhang

beobachtet, dass Depots oftmals „zu riskant strukturiert“ würden. So fänden sich beispielsweise ausländische Anleihen und zinsorientierte Produkte mit der Risikoklasse 4 oder 5 im defensiven Teil des Depots.

Das die Vorgaben der Kunden in Bezug auf die persönliche Risikobereitschaft und ihrer Anlageziele bei der bisherigen Depotstruktur häufig nicht zusammenpassen, weiß auch Frank Mooshöfer von der PVV AG. „Wir passen dann die Depotstruktur auf die individuellen Bedürfnisse und Vorgaben des Kunden an. Das ist gerade für Stiftungen, Pensionskassen und andere Institutionelle mit ihren individuellen Anlagerichtlinien besonders wichtig.“

„Wir suchen aktiv das Gespräch, um herauszufinden, was der Kunde wirklich will“

Peter Schneider (Schneider, Walter & Kollegen Vermögens-

verwaltung) wirft eine für ihn wichtige Frage auf: „Was soll das Geld für den Kunden tun? Geht es um Erhalt, Wachstum oder Ausschüttung? Wir wollen die Bedürfnisstruktur ermitteln und alle Instrumente in der Vermögensverwaltung darauf abstimmen.“

Im Mittelpunkt der Verwalter und Experten stehen aktuell Zinsalternativen, wie Markus Barth von Aramea Asset Management herausstellt. Seine Gesellschaft setzt dafür unter anderem auf Nachrangdarlehen aus dem Bankbereich, während Ulrich Ziemer von Tresides Asset Management in den aufgelegten Fonds beispielsweise auf ein aktives Rentenmanagement hinweist.

Aktives Rentenmanagement ist auch für Kathrin Eichler (Eichler & Mehlert Finanz-



Wie sieht eine kompetente und unabhängige Beratung in bewegten Zeiten wie diesen aus? Darüber tauschten sich die Experten beim Forum im Industrieclub aus.

FOTO: ANDREAS ENDERMANN

dienstleistungen) wichtig, sie weist darauf hin, dass sie in ihren Depots damit stabile Rendite erwirtschaftete.

Frank Mooshöfer bringt die Bedeutung der breiten Streuung in die Diskussion ein, ebenso den Begriff der „Individualität“, um eine erfolgreiche Vermögensverwaltung zu gewährleisten.

„Die Risikoprämien sind immer weiter eingeschmolzen, daher müssen wir auch neue Wege gehen. Ein Beispiel sind

Wandelanleihen in einer defensiven Struktur“, sagt Peter Schneider.

Thomas Hünicke (WBS Hünicke) verweist auf die grundsätzliche Bedeutung der Anlagestrategie für die Lebensplanung der Kunden: „So wie sich die Lebensphasen unterscheiden, so unterscheidet sich auch die jeweilige Vermögensverwaltungsstrategie. Sie muss individuell zur Situation des Anlegers passen, seinen künftigen Vorstellungen und sei-

nem Horizont Rechnung tragen.“ Dabei seien auch in der dritten Lebensphase Aktien sehr wohl als Baustein wichtig: „Es ist mitnichten der Fall, dass sich Aktien nicht für Ältere eignen. Geschickt eingesetzt sind Substanztitel Vermögensschutz und Renditebringer zugleich. Aber freilich muss die Allokation sehr genau durchdacht sein. Schließlich steht in der Regel kein 30-jähriger Anlagehorizont mehr zur Verfügung.“

Emotionen und Vermögensverwaltung passen nicht zusammen

Das VZ VermögensZentrum hat sich auf die aktive Vermögensverwaltung mit ETFs spezialisiert. Dabei folgen die Berater dem hauseigenen VZ-Trendsignal, einer Kombination von verschiedenen Trendindikatoren und einem ausgefeilten Risikomanagement.



Geldanlage, die auf Regeln basiert – nach diesem Grundsatz investieren die Experten im VZ VermögensZentrum. FOTO: THINKSTOCK/GOD4ATHER

VON PATRICK PETERS

Emotionen haben in der Geldanlage nichts zu suchen. Das ist eine entscheidende Aussage für jeden, der Vermögen schützen und vermehren will. „Emotionen führen dazu, dass falsche Anlageentscheidungen getroffen werden. Werte werden vorschnell verkauft, weil unvorhergesehene Ereignisse eintreten, oder aber weil Anleger sich von vermeintlichen Trends beeinflussen lassen. „Hin und her macht Taschen leer“, weiß der Volksmund – das ist ein Resultat, wenn Gefühle im Spiel sind“, sagt Michael Huber, Mitglied der Geschäftsleitung beim VZ VermögensZentrum, einem unabhängigen Vermögensverwalter unter anderem mit Sitz in Düsseldorf.

Seine Gesellschaft hat sich auf die Vermögensverwaltung mit ETFs, also börsennotierten, passiven Indexfonds, spezialisiert und setzt diese Instrumente innerhalb eines aktiven Managementansatzes ein. Dafür hat das VZ VermögensZentrum ein System entwickelt, um Emotionen aus der Geldanlage herauszuhalten. Das VZ-Trendsignal ist eine Kombination von verschiedenen Trendindikatoren und einem ausgefeilten Risikomanagement. Das Unternehmen hat für sämtliche internationalen Märkte und Anlageklassen, in denen das Unternehmen mit Kundengeldern investiert ist,

einen ETF selektiert, der diese Kategorie bestmöglich abbildet. Darauf wird das Trendsignal dauerhaft angewendet, und zwar im Sinne einer „Investment-Ampel“, will heißen: „Es gibt zwei mögliche Trendsignale pro Titel, nämlich positiv und negativ. Bei einem positiven Signal kaufen wir zu beziehungsweise bleiben investiert, bei einem negativen steigen wir aus, um die möglichen Verluste nach unten zu begrenzen“, betont Huber. Die Signale werden täglich für jeden Titel in den Kundendepots überprüft, so dass nichts dem Zufall überlassen wird.

Für ihn ein wichtiger Aspekt: „Unsere Kunden schätzen insbesondere unsere konsequente Risikosteuerung. Die Signale werden von einem Computersystem mittels spezieller Algorithmen gesetzt, die Order aber

final von einem Portfoliomanager ausgeführt.“ Dadurch würden technische Fehler so gut wie ausgeschlossen, und der Mensch könne immer noch als letztes Korrektiv bei unklaren Situationen eingreifen.

Das Stichwort: die regelbasierte Geldanlage. „Bei der regelbasierten Vermögensverwaltung werden Anlageentscheidungen mechanisch nach festgelegten Regeln gefällt – völlig unbeeinflusst von menschlichen Emotionen, die Fehlentscheidungen provozieren können. Durch diese Art der Geldanlage sind wir in der Lage, übergeordnete Markttrends wie eine längerfristige Auf- oder Abwärtsbewegung zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Dadurch werden insbesondere die Verluste in Phasen mit starken Kursrückschlägen deutlich reduziert. Regelbasierte Strategien blenden die Analyse von realwirtschaftlichen Daten und Fakten aus“, weiß der Anlageexperte.

Er ist generell ein Verfechter einer ETF-Strategie. Erstens weil die Kosten niedrig sind. Niedrige Kosten führen zu höheren Erträgen, das ist eine weitere goldene Regel der Geldanlage. Zweitens weil ETFs kurzfristig verkauft werden können und die Zusammensetzung von ETF-Körben sich nach Belieben, ausgehend von der jeweiligen Marktsituation, verändern und anpassen lässt. Nur: „Das Management

von ETF-Depots muss immer dynamisch sein. Kaufen und halten ist einfach, aber keine Strategie einer professionellen Vermögensverwaltung. Im Fokus steht, mit allen Werten eines Depots aktiv umzugehen, die Marktbewegungen zu be-

obachten und darauf zu reagieren. Und dabei hilft uns wiederum das VZ-Trendsignal, das uns die Mittel für die aktive und regelbasierte Portfolioverwaltung an die Hand gibt. Aktivität muss immer festen Regeln unterliegen“, sagt Michael

Huber. Abgerundet wird die ETF-Strategie des VZ VermögensZentrum durch eine faire Pauschalgebühr, die auch sämtliche Umschichtungen des Depots enthält. „Dadurch haben unsere Kunden vollständige Kostensicherheit, un-

abhängig von der Anzahl der Umschichtungen in den Depots.“

Michael Hubers Fazit: „Emotionen haben in der Geldanlage doch etwas zu suchen. Aber nur aus Freude über den Anlageerfolg.“

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



Michael Huber, VZ VermögensZentrum

FOTO: VZ

EICHLER & MEHLERT

Ihr Ansprechpartner für eine erfolgreiche und unabhängige Vermögensverwaltung.

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

VERMÖGENSVERWALTERFONDS

Der Trend zum Fonds 2.0

Vermögensverwalter, die einmal einen eigenen Fonds aufgelegt haben, erkennen die Vorteile von Fondslösungen und starten deshalb oftmals Nachfolgeprodukte.



Mit eigenen Fonds können Vermögensverwalter ihre Expertise sichtbar machen. FOTO: THINKSTOCK/MONSTI

VON MATTHIAS VON ARNIM

Die Zahl der von Vermögensverwaltern gemanagten Fonds nimmt stetig zu. Das liegt nicht zuletzt daran, dass es in den vergangenen Jahren immer leichter geworden ist, einen Fonds an den Start zu bringen. Denn Unternehmen wie Hansainvest übernehmen als sogenannte Service-KVG je nach Wunsch des jeweiligen Vermögensverwalters die Administration, das Risikomanagement und das Portfoliomanagement und unterstützen unter Umständen auch den Vertrieb eines Fonds. Service-KVGs kümmern sich um die Zulassung und den regelkonformen Betrieb. Vermögensverwalter können also mittlerweile auf ein gut funktionierendes Baukastenprinzip zurückgreifen und sich dafür auf das konzentrieren, was sie am besten können: Geld für ihre Kunden anlegen.

Dieser Service im Hintergrund wird gerne angenommen. Das Geschäft mit den Vermögensverwalterfonds läuft gut. Bei der Hansainvest ist es der Geschäftsbereich mit den höchsten Zuwachsraten innerhalb des Unternehmens – was auch daran liegt, dass immer mehr Anleger sich dafür interessieren. „Allein im laufenden Jahr sind mehr als 1,2 Milliarden Euro in unsere Vermögensverwalterfonds geflossen“, sagt Boris Wetz, Leiter Sales & Relationship Management Financial Assets bei Hansainvest. Zum Vergleich: Im gesamten Jahr 2016 sammelten die VV-Fonds bei Hansainvest

400 Millionen Euro an frischem Anlegergeld ein.

Dass auch die Zahl der entsprechenden Fonds steigt, liegt zum Teil daran, dass Vermögensverwalter, die einmal eine gute Erfahrung mit einem eigenen Fonds gemacht haben, oft einen zweiten oder dritten Fonds starten. Kein Wunder, denn die Vorteile liegen auf der Hand.

Fonds bieten Vorteile gegenüber Beratungsmandaten. Beratungsintensive Einzelmandate lohnen sich nicht immer, gerade wenn es mal um kleinere Vermögen geht. Dafür sorgen schon die aufwändigen Dokumentationspflichten. Da macht es manchmal Sinn, eigene Fonds zu verkaufen, die zumindest inhaltlich vergleichbare Strategien bieten. Der Vorteil: Die Fonds sind in der Regel Produkte, die gemäß der europäischen OGAW-Richtlinie (Abkürzung für „Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren“) standardisiert sind. „Auch Anleger kennen Fonds bereits als regulierte Produkte und wissen die Vorteile zu schätzen. Sie können damit sehr einfach von der Expertise des Vermögensverwalters profitieren“, sagt Boris Wetz. Transparenz sei trotz des Fondsmantels weitestgehend möglich. Wird ein Fonds nicht ausschließlich, sondern nur als ein Bestandteil in einem Kundenportfolio eingebaut, könne der Vermögensverwalter je nach Bedarf die Bestandteile des Fonds aufschlüsseln und im Reporting für das Kundendepot einzeln abbilden.



Boris Wetz, Hansainvest
FOTO: ANDREAS ENDERMANN

Fonds können in größere Positionen investieren als Einzelportfolios. Manche Konzepte lassen sich für einen einzelnen Kunden gar nicht sinnvoll umsetzen. So bewegen sich bei interessanten Anleihen die Mindeststückelungen oft im Hunderttausend-Euro-Bereich oder darüber. „Ein Fonds mit einem Anlagevermögen von mehreren zehn Millionen Euro kann hier schon eher sinnvoll investieren und dabei immer noch eine gewisse Streuung gewährleisten“, so Wetz.

Nicht jede Investitionsentscheidung muss begründet werden. „Vermögensverwalter können in ihren Fonds auch kleine Positionen aufbauen, die speziell sind und mit denen sie bestimmte Opportunitäten nutzen. Das macht man nicht unbedingt in einem individuellen Portfolio“, sagt Boris Wetz. Der Grund: Bei einem

individuellen Mandat müsste ein Vermögensverwalter solche außerordentlichen Investitionen gegenüber dem jeweiligen Kunden begründen – mit dem damit verbundenen Administrationsaufwand der Dokumentation.

Der Trend zum Zweitfonds entspringt nicht selten dem Erfahrungszuwachs der Vermögensverwalter. „Wer die Möglichkeiten und Vorteile eines Vermögensverwalterfonds kennengelernt hat, kann sein Wissen auch bei anderen Themen umsetzen“, erklärt Boris Wetz. Der zweite Fonds unterscheidet sich deshalb oft im Gesamtansatz von seinem Vorgänger. „Manchmal geht der Vermögensverwalter an die gleiche Aufgabe mit einem neuen Gesamtansatz heran. Oder er setzt dieselbe Strategie für eine bestimmte Region oder Branche um. Der Fonds 2.0 ist dann Weiterentwicklung oder eine Fokussierung zum ersten Wurf. Beim zweiten oder dritten Fonds kann ein Vermögensverwalter sich aber auch einem Spezialthema zuwenden, mit dem er sich besonders auskennt“, so Wetz. Was auch immer Ansatz und Thema seien: Auf jeden Fall erzeuge ein neuer Fonds Aufmerksamkeit. „Fonds sind für Vermögensverwalter deshalb auch PR-Instrumente“, so Wetz. Voraussetzung für einen nachhaltig positiven Aufmerksamkeits-Effekt ist natürlich die Performance. Je besser sich ein Fonds entwickelt, desto größer ist die Nachfrage nach einer Version Zwei Punkt Null.

Alles über einen Kamm

Ab Januar 2018 sollen Fonds anders besteuert werden als bisher. Die Investmentsteuerreform, die Anfang kommenden Jahres in Kraft tritt, soll für mehr Steuergerechtigkeit sorgen, ist aber vor allem eines: kompliziert. Was Anleger wissen sollten.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Am 1. Januar 2018 tritt die Reform der Investmentbesteuerung, kurz InvStRefG, in Kraft. Das Gesetz betrifft insbesondere Aktienfonds, Mischfonds und Immobilienfonds und hält einige Neuerungen bereit, die Anleger wissen sollten.

Die Grundidee der Steuerreform lautet, dass die neue Besteuerung einfacher und gerechter sein soll. Diesem Grundsatz folgend, werden ab Januar 2018 alle Fonds anhand einer einheitlichen jährlichen Pauschale besteuert. Auf alle nicht befreiten Erträge zahlen Anleger dann 26,375 Prozent Abgeltungssteuer inklusive Solidaritätszuschlag. Bei manchen Anlegern kommt noch die Kirchensteuer dazu.

Auf diese Art wurden bislang nur Auslandsfonds, zum Beispiel Produkte aus Luxemburg, besteuert. Eine steuerliche Schlechterstellung von Fonds aus dem EU-Ausland widerspricht jedoch europäischem Recht. Im Zuge der Reform werden nun inländische und ausländische Fonds gleich behandelt. Es spielt auch keine Rolle mehr, um welche Art von Fonds es sich handelt und ob sie Dividenden ausschütten. So müssen etwa Investment-

fonds, synthetische und physische ETFs jenseits des Freibetrags künftig jährlich Abgeltungssteuer abführen. Die Steuern werden automatisch vom Fondsvermögen abgezogen. Eine komplette Steuerstundung bis zum Verkauf ist nicht mehr möglich.

Dahinter steckt die vielleicht wichtigste Neuerung der Reform, nämlich der Zeitpunkt der Besteuerung. Bislang wurden Gewinne erst dann besteuert, wenn Anleger ihre Fondsanteile verkauft haben. Die einfache Rechnung lautet bisher: Besteuert wird die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis. Entsteht dabei ein Verlust, kann dieser steuerlich geltend gemacht werden.

Das wird sich nun ändern. Ab kommendem Jahr werden Kursgewinne beim Verkauf von Wertpapieren und ausgeschüttete Dividenden schon auf Fondsebene besteuert. Das bedeutet, dass Gewinne, die das Fondsmanagement mit dem verwalteten Vermögen erzielt, zeitnah besteuert werden und nicht erst beim Verkauf von Fondsanteilen durch den Anleger.

Ein Effekt der neuen Methodik: Ausschüttende und thesaurierende Fonds – also Fonds, die Dividenden nicht an die Anleger ausschütten, sondern in den Fonds reinvestieren – werden während der Haltedauer steuerlich unterschiedlich belastet, beim Verkauf jedoch wieder gleichgestellt. Theoretisch jedenfalls. Praktisch hat die neue Besteuerung aber einen weiteren Effekt, der nicht unterschätzt werden darf: Das Fondsvolumen wird fortwährend steuerlich belastet. Es steht also durchschnittlich weniger Investitionskapital zur Verfügung, da der Staat nicht nur

beim Verkauf von Fondsanteilen, sondern laufend an Erträgen mitverdient.

Eine weitere Neuerung betrifft Fonds, die vor dem Jahr 2009 aufgelegt wurden, und Investitionen in diese Fonds, die vor 2009 getätigt wurden. Hier wurde der Altbestandschutz aufgehoben. Bislang galt: Wer vor 2009 in einen Fonds investiert hatte, konnte jederzeit Anteile verkaufen, ohne die Gewinne versteuern zu müssen. Damit ist es ab 2018 vorbei. Ab Januar werden solche Investitionen wie alle anderen behandelt und Gewinne besteuert.

Immerhin gibt es für Sparer in diesen Fällen einen Freibetrag von 100.000 Euro. Die Besteuerung soll vor allem solche Fonds treffen, die damals speziell für vermögende Anleger aufgelegt wurden.

Auch beim Thema Immobilien hat der Gesetzgeber alte Zöpfe abgeschnitten: Gewinne aus der Veräußerung von in Deutschland gelegenen Immobilien sind auf Fondsebene demnächst auch dann steuerpflichtig, wenn die Haltefrist von zehn Jahren abgelaufen ist.

Bislang konnten Anleger die Quellensteuer auf ausländische Dividenden auf die Abgeltungssteuer anrechnen. Damit ist es ab Januar vorbei. Dafür sind bei Fonds mit einem Aktienanteil von über 50 Prozent ab 2018 pauschal 30 Prozent der Erträge steuerfrei. Zu diesen steuerfreien Erträgen zählen Dividenden und der Verkaufserlös. Der Effekt: So werden Dividenden auf Ebene des Fonds künftig stärker besteuert, bei hohen Kursgewinnen überwiegt jedoch die steuerliche Entlastung der Kursgewinne. Bei Mischfonds sind 15 Prozent der Erträge steuerfrei.

Das Bundesfinanzministerium führt mit der Reform einen sogenannten Basiszins ein. Das ist eine Art virtueller Mindestzins. Damit verbunden ist eine Vorabpauschale, die vorweggenommene Besteuerung zukünftiger Wertsteigerungen. Das hat den Effekt, dass Anleger Steuern zahlen, selbst wenn der Fonds keine Erträge erzielt hat. Immerhin wird beim Verkauf von Fondsanteilen geprüft, ob tatsächlich Erträge erzielt wurden. Die vorab geleisteten Steuerzahlungen werden dann angerechnet.



Anleger müssen ab dem kommenden Jahr genau nachrechnen: Fonds werden anders besteuert als bisher. FOTO: THINKSTOCK/WUTWHANFOTO

Einladung zum Experten-Vortrag

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

Melden Sie sich jetzt für den kostenfreien Vortrag an:

Thema: Erfolgreich anlegen mit ETFs
am 26. Oktober, um 18.30–20.00 Uhr

Thema: Finanzielle Sicherheit im Ruhestand
am 22. November, um 18.30–20.00 Uhr

Veranstaltungsort: InterContinental Hotel,
Königsallee 59, 40215 Düsseldorf

Anmeldung: ☎ 02 11/54 00 56 00, ✉ vzduesseldorf@vermoegenszentrum.de

VZ VermögensZentrum GmbH

Benrather Straße 12
40213 Düsseldorf
Telefon 02 11/54 00 56 00

Düsseldorf | Frankfurt | München | Nürnberg
Zürich | Basel | Genf
www.vermoegenszentrum.de

MICHAEL PINTARELLI

- FINANZDIENSTLEISTUNGEN AG -



Persönlich entscheiden!

MPF AG

Vermögensverwaltung
www.mpf-ag.de · info@mpf-ag.de · T 0202 38905-0 · F 0202 38905-56 · Ohligsmühle 3 · 42103 Wuppertal

EIGENE FONDS

Darauf sollten Vermögensverwalter achten

Wer als Vermögensverwalter eigene Fonds auflegen will, sollte die wichtigsten Stellschrauben kennen, die darüber entscheiden, ob ein Fonds ein Erfolg oder ein Flop wird. Die Administration eines Fonds ist komplex, dazu kommen vielfältige Regulierungsaufgaben.

VON MATTHIAS VON ARNIM

„Respekt, wer’s selber macht“, lautet der Werbespruch einer Baumarktkette. Man könnte das etwas abgewandelt auch auf das Entwickeln und Emittieren von eigenen Fonds anwenden: Wer alles selber macht, ist selber schuld. „Die Administration eines Fonds ist komplex, die vielfältigen Regulierungsaufgaben kaum noch überschaubar. Allein die korrekte Umsetzung der neuen steuerlichen Regeln, die gemäß der neuen Investmentsteuerreform ab Januar 2018 gelten, können Fondsmanagern Schweißperlen auf die Stirn treiben“, sagt Andreas Gessinger, Leiter Private Label Relationship Management bei Universal-Investment. Angesichts der hohen Anforderungen, die weit über das Anlegen und Verwalten von Kapital hinausgehen, ist es kein Wunder, dass Service-KVGs boomen. Ihr All-Inclusive-Versprechen lautet: Vermögensverwalter als Fonds-Initiatoren können sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren, nämlich die Aus-

wahl zu treffen, welche Wertpapiere ins Portfolio aufgenommen und welche wieder verkauft werden sollen. Sie schließen dafür einen Beratungs- oder Portfoliomanagementvertrag mit einer Service-KVG ab. Produktemittent mit allen damit einhergehenden administrativen und Haf-

„Wir haben auch die Erfahrung, um sagen zu können, ob sich ein Konzept gut vermarkten lässt“

tungs-Verpflichtungen ist die Service-KVG. Diese sorgt unter anderem durch die Überwachung der Kauf- und Verkaufstransaktionen dafür, dass keine Fehler passieren, die unter regulatorischen Gesichtspunkten oder unter Risikomanagement-Aspekten kritisch wären.

Das klingt grundsätzlich komfortabel. Doch Service-KVG ist nicht gleich Service-KVG. Nicht jeder Anbieter ist für jeden Verwalter der richtige

Partner. „Wer als Vermögensverwalter einen Fonds auflegen will, sollte deshalb das Gespräch mit einem erfahrenen Anbieter suchen, der nicht nur einen passenden Fondsmantel schneiden kann, sondern auch dafür sorgt, dass er auch unter Schlechtwetterbedingungen immer noch gut sitzt. Oder ihm grundsätzlich wichtige Mehrwerte liefert, wie zum Beispiel ein starkes Standbein im institutionellen Geschäft und sowohl in Deutschland als auch Luxemburg Fondskonzepte realisieren kann“, sagt Andreas Gessinger.

Eine Frage, die sich ein Vermögensverwalter beispielsweise stellen sollte, ist, ob er seinen Fonds unter dem Dach eines großen Konzerns verwalten lassen will, der auch viele eigene Fonds vertreibt und dementsprechend auch eigene Interessen haben kann. Oder ob ein unabhängiger Anbieter die bessere Wahl ist, zum Beispiel Universal-Investment. Seit 1970 hilft das Unternehmen sogenannten Private-Label-Fonds auf die Beine. Die Initiatoren der Fonds können

sich auf das Wertpapiermanagement konzentrieren, Universal macht den Rest. „Dazu gehören auch scheinbar banale Dinge, die aber entscheidend für den Erfolg eines Fonds sind“, sagt Andreas Gessinger. Als Beispiel nennt er, dass ein Fonds technisch und administrativ so aufgestellt werden muss, dass er von Finanzdienstleistern wie Filialbanken, Volksbanken und Sparkassen überhaupt vertrieben werden kann. Plattformfähigkeit nennt man so etwas. Dahinter verbergen sich die Pflege und Weitergabe der richtigen Parameter des Fonds für die Datenbanken der Vertriebe, Rating-Agenturen und Datendienstleister, die die Finanzbranche mit Zahlen versorgen.

Ein weiterer Punkt, der schon in der Konzeptionsphase geklärt werden muss: Ist das Anlagekonzept eines Vermögensverwalters überhaupt als Fonds darstellbar? „Wir prüfen alle technischen und regulatorischen Parameter. Aber wir haben auch die Erfahrung, um sagen zu können, ob sich ein



Andreas Gessinger, Leiter Private Label Relationship Management bei Universal-Investment
FOTO: ANDREAS ENDERMANN

Konzept gut vermarkten lässt“, so Gessinger. Kommt ein Vermögensverwalter mit einer Strategie, die es so oder ähnlich schon zuhauf am Markt gibt, raten die Universal-Profis auch einmal ab. Oder sie schlagen Änderungen vor. Bei der Umsetzung von Strategien, die Sachwerte wie Immobilien oder Infrastrukturprojekte berücksichtigen sollen, weist Gessinger seine Kunden auf alternative Möglichkeiten hin,

die unter regulatorischen und praktischen Gesichtspunkten leichter zu handhaben sind.

Eine besondere Herausforderung stellt zudem die Investmentsteuerreform dar, die ab 2018 gilt. Die neuen Regeln machen die Besteuerung zum Teil einfacher. So sind vor dem Fiskus etwa alle in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Fonds gleich, unabhängig aus welcher Jurisdiktion sie stammen. Doch wirklich einfacher

ist es für die Administratoren nicht geworden. Ein Beispiel für eine Verkomplizierung ist, dass bei Mischfonds, bei denen der Aktienanteil mindestens 25 Prozent beträgt, ab 2018 pauschal 15 Prozent der Erträge aus Dividenden und Verkaufserlösen steuerfrei sind.

Das Problem: Diese Regel geht an der bisherigen Praxis völlig vorbei. „Kaum ein Mischfonds hat im Prospekt stehen, wie hoch sein Aktienanteil sein muss. Plötzlich ist das steuerlich relevant. Wir reden mit Initiatoren nun darüber“, sagt Andreas Gessinger.

Kurzum: Damit ein Fonds rund läuft, braucht man die Erfahrung, wie man neue Herausforderungen praktisch löst, Mitarbeiter und Software, die administrative Prozesse richtig umsetzen und das Risikomanagement im Blick haben – und aufmerksame Augen, die darauf achten, dass keine regulatorischen Vorgaben verletzt werden. Als Vermögensverwalter muss man das zum Glück nicht alles selber machen.

Vermögensexperten: Berater oder Verwalter?

Anlageberater oder Vermögensverwalter – wenn es darum geht, Vermögen wertsteigernd anzulegen, bieten verschiedene Institute und Experten gerne ihre Dienste an. Anleger sollten die Unterschiede und Anforderungsprofile kennen.

VON MATTHIAS VON ARNIM

In der Geldanlage gibt es viele Bezeichnungen, mit denen sich Experten schmücken. Drei seien hier einmal vorgestellt: Anlageberater, Honorarberater und Vermögensverwalter.

Anlageberater

Aufgabe: Anlageberater verwalten das Vermögen ihrer Kunden nicht, sondern geben nur Anlageempfehlungen, je nach Vertrag können sie auch Zugriff auf das Anlagekonto von Kunden haben und das Portfolio aktiv managen.

Businessmodell: Anlageberater verdienen daran, dass sie Depotkonten und Finanzprodukte vermitteln. Dafür erhalten sie von den Anbietern Provisionen. Wenn Berater nicht für Banken arbeiten, müssen sie ihren Kunden beim Verkauf von Finanzprodukten diese Provisionen derzeit noch nicht ungefragt offenlegen. Das ändert sich ab 3. Januar 2018: Gemäß der neuen Regulierungsrichtlinie MiFID II sind Provisionen für unabhängige Anlageberater nur noch erlaubt, wenn sie zu einer Qualitätsverbesserung für den Kunden führen. Der Anlageberater muss diese Provisionen offenlegen. Berater in Filialnetzen dürfen nach wie vor Provisionen nehmen, da Filialnetze per definitionem als Qualitätsverbesserung gelten.

Anspruch: Professionelle Anlageberater setzen sich mit ihren Kunden zusammen und erarbeiten mit ihnen eine Vermögensstruktur, die auf die Sicherheitsbedürfnisse des je-

weiligen Kunden eingeht und im Rahmen dieses definierten Risikoprofils einen optimalen Anlageerfolg bringt. Dabei sollten Anlageberater im Idealfall die komplette Palette von Wertpapieren, Finanzprodukten und Anlageklassen berücksichtigen können. Je nach Vermögen macht manchmal nur die Beratung einer klassischen Wertpapieranlage Sinn, oft aber auch der Erwerb von unternehmerischen Beteiligungen, geschlossenen Fonds oder von Immobilien.

Besondere Herausforderung: Ein einzelner Berater kann niemals Experte für alle Finanzthemen sein. Das Thema Versicherungen und Steuern beispielsweise sind eigene, sehr komplexe Bereiche. Gute Anlageberater greifen deshalb für weiterführende Themen auf ein Netzwerk an Experten zurück. Ein Vorteil einiger gut geführter Anlageberatungs-Unternehmen gegenüber vielen freien Anlageberatern ist es, dass bei diesen Unternehmen Experten für einzelne Themen unter einem Dach sitzen.

Honorarberater

Aufgabe: Honorarberater haben das identische Anforderungsprofil wie Anlageberater. Allerdings unterscheidet sich das Businessmodell.

Businessmodell: Honorarberater erhalten von den Kunden ein Honorar für ihre Dienst-



Berater oder Verwalter? Anleger sollten nicht nur auf die Gestaltung von Prospekten achten, sondern insbesondere auf Geschäftsmodell.

FOTO: THINKSTOCK/ALEXANDR DUBOVITSKY

leistung. Die Provisionen der Emittenten leiten Honorarberater an ihre Kunden weiter.

Anspruch: Honorarberater punkten mit ihrer Unabhängigkeit von Finanzprodukte-Anbietern. Sie versprechen eine objektive, nur am Anlageerfolg orientierte Beratung. Ihr Argument: Sie haben keinen Grund, dem Kunden ein schlechteres Produkt zu empfehlen, nur weil die Provision eines Anbieters sie dazu verleiten könnte.

Besondere Herausforderung: Unter dem Strich muss eine Honorarberatung für Anleger nicht teurer sein als eine klassische Anlageberatung. Da der Kunde am Ende des Beratungsgesprächs oder je nach Vertrag monatlich eine Rechnung präsentiert bekommt, fühlt es sich jedoch für den Kunden anders an. Das dürfte ein Grund dafür sein, dass sich Honorarberatung in Deutschland noch nicht nachhaltig etabliert hat.

Vermögensverwalter

Aufgabe: Wie der Name es schon verrät, verwalten Vermögensverwalter das Vermögen ihrer Kunden. Sie haben Zugriff auf das Anlagekonto ihrer Kunden 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.

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.

Schon jetzt erhalten die meisten Vermögensverwalter keine Provisionen von Produktanbietern – und wenn doch, dann leiten sie diese an ihre Kunden weiter. Ab Januar 2018 dürfen Vermögensverwalter

gemäß MiFID II definitiv keine Vertriebsprovisionen mehr annehmen.

Anspruch: Vermögensverwaltung basiert auf Vertrauen. Anleger, die sich an einen Vermögensverwalter wenden, besprechen mit ihm einmalig und in der Folge höchstens nur

noch in einem Jahresgespräch die grundsätzliche Anlagestrategie und überlassen ansonsten das Tagesgeschäft dem Experten. Auch für Vermögensverwalter gilt: Sie sollten im Idealfall die komplette Palette von Wertpapieren, Finanzprodukten und Anlage-

klassen berücksichtigen können.

Besondere Herausforderung: Die Vermögensverwalterbranche ist sehr vielschichtig. Neben Ein-Personen-Unternehmen gibt es Partner-Zusammenschlüsse, größere unabhängige Verwalter, exklusive

Privatbanken und die sogenannten Private-Banking- oder Wealth-Management-Abteilungen der Großbanken. Jeder dieser Anbieter bietet seinen Kunden Vor- und Nachteile. Ein wichtiger Faktor: Zwischen Kunden und Berater muss die Chemie stimmen.

» VERMÖGEN DER SPARER WÄCHST – UND IST IN GEFAHR. «
WELT* | 06.01.2017

» EINE KLUGE VERMÖGENSVERWALTUNG ERHÄLT WERTE UND OPTIMIERT RENDITEN. «

PETRA RUFFINI
Kundenbetreuerin Vermögensverwaltung
DJE Kapital AG

DJE Kapital ist einer der ältesten und größten unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland. Als familiengeführtes Unternehmen kümmern wir uns um Ihr Vermögen, als wäre es unser eigenes. Substanzerhalt und stetiger Wertzuwachs stehen im Vordergrund. Mit jahrelanger Erfahrung, außerordentlichem Wissen und individueller Betreuung entlasten wir Sie von der täglichen Überwachung Ihres Vermögens.

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auszeichnungen, Ratings und Rankings sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Webseite www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.
*Stocker, Frank, https://www.welt.de/print/die_welt/finanzen/article6098417/Vermögen-der-Sparer-waechst-und-ist-in-Gefahr.html [06.01.2017]

ALTERNATIVE

Anleger schätzen unabhängige Betreuung

Zufriedene Kunden Unabhängiger Vermögensverwalter fühlen sich gut betreut, sie vertrauen der Expertise der Profis. Leser können beim Vermögens-Check solche Spezialisten kennenlernen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wie viele andere im Lande war Dr. Frank Simm lange Jahre Bankkunde – auch bei der Geldanlage. Doch irgendwann kamen ihm Zweifel: „Ich gewann den Eindruck, dass es immer weniger Berater gab, dafür Verkäufer.“ Die Bank verkaufte ihm vor allem eigene Produkte zur Geldanlage. Simm kam sich dabei „wie im Casino“ vor: „Die Bank gewinnt immer.“

Doch wo findet sich eine Alternative? Simm wurde schließlich aufmerksam auf die Wuppertaler Vermögensverwaltungsgesellschaft Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen (MPF). „Viele wissen gar nicht, dass es die Unabhängigen Vermögensverwalter als Alternative zur Bank gibt“, sagt der 62-Jährige. Man gebe den Banken einen Vertrauensvorsprung, der eigentlich durch eine Vielzahl von Skandalen aufgebraucht sei.

Simm hat seine Entscheidung, zu wechseln und die Vermögensverwaltung den unabhängigen Profis anzuvertrauen, nicht bereut. „Sie arbeiten rational und neutral, während Privatanleger wie ich in der Gefahr stehen, sich von Emotionen leiten zu lassen“, sagt der MPF-Kunde. Eine Gefahr, der

„Ich gewann den Eindruck, dass es immer weniger Berater gab, dafür Verkäufer“

in der Tat viele Anleger erliegen: Sie steigen zum Beispiel spät in Aktienmärkte ein, wenn die Kurse schon weit gelaufen sind, und wenn es wieder bergab geht, verkaufen sie in Panik bei niedrigen Kurslevels.

Unabhängige Vermögensverwalter haben noch weitere Vorteile, betont Simm: „Sie haben Zugang zu Anlageobjek-

ten, die dem Privatanleger nicht offenstehen.“ So könnten sie zum Beispiel große Tranchen etwa bei Anleihen erwerben. Damit können sie die Anlagegelder ganz anders streuen, als dies einem Kleininvestor möglich ist. Zudem kaufen sie zu günstigeren Preisen ein. Und sie werden für ihre Leistung unabhängig von der Investition bezahlt, „die Bank versteckt dagegen diese Leistung in ihren Gebühren oder der eigenen Rendite“, sagt Simm und verweist damit auf das Stichwort Transparenz.

An MPF schätzt Simm die eher konservative Ausrichtung. „Es geht um den Vermögenserhalt. Das ist mir wichtiger als eine hohe Rendite.“ Thomas Buckard, Vorstand bei MPF, bestätigt dies. „Wir sind nicht auf Renditemaximierung aus. Bei uns steht die Werthaltigkeit und die Reduzierung von Schwankungen im Vordergrund.“ Deshalb folgen die Anlageexperten auch keinen Modetrends.

MPF hat schon mehrfach beim Vermögens-Check teilgenommen. Bei den Anlegern, die darüber zu den Wuppertaler Finanzspezialisten Kontakt fanden, stellt Buckard immer wieder eine große Verunsicherung fest. „Viele haben einen Großteil ihres Vermögens als Festgelder oder ähnliche Anlagen investiert.“ Doch mit dem Andauern der Niedrigzinsphase nehme der Druck zu, Alternativen zu suchen – auch bei anderen Spezialisten als den Banken.

Auf der anderen Seite spüre man in Erstgesprächen bei vielen Menschen eine Scheu vor



Unabhängige Vermögensverwalter gehen in einer fundierten Beratung auf die Situation und die Bedürfnisse ihrer Kunden ein. Außerdem haben sie Zugang zu Investments, die Privatanlegern ansonsten nicht offenstehen.

FOTO: THINKSTOCK/UTAH778



Thomas Buckard, Vorstand bei MPF
FOTO: ALOIS MÜLLER



Dr. Frank Simm schätzt unabhängige Beratung.
FOTO: PRIVAT

Aktien, beobachtet Buckard. „Wir müssen da viel Überzeugungsarbeit leisten.“ Denn wie andere Vermögensverwalter sehen auch die MPF-Spezialisten in den Anteilsscheinen ein geeignetes Instrument für die Vermögensanlage. Es gehe nicht darum, Aktien nur deswegen zu kaufen, weil man sonst keine Wahl habe und weil die Zinsen so niedrig sind. „Aktien gehören zu einer diversifizierten und sicherheitsorientierten Vermögensanlage dazu“, betont Buckard. Schließlich zählen sie zu den Sachwerten.

In den ersten Gesprächen mit den Anlegern zeigt der Ex-

perte beispielsweise, dass im Rückblick selbst die im jeweiligen Augenblick als krass empfundenen Kurseinbrüche etwa nach Platzen der Internetblase

„Aktien gehören zu einer diversifizierten und sicherheitsorientierten Vermögensanlage dazu“

im Jahr 2000 oder bei der Finanzkrise 2007 bis 2009 über einen Zeitraum von 30 Jahren nur Dellen in einer ansonsten langfristigen Aufwärtsbewegung hinterlassen.

Natürlich ist für die erfolgreiche Aktienanlage eine gute Strategie Voraussetzung. Genau hier punkten Unabhängige Vermögensverwalter mit ihrer Expertise. Diese lässt sich sogar überprüfen. Viele Verwaltergesellschaften haben eigene Fonds, mit denen sie ihre Strategie sichtbar machen. MPF hat sogar 32 solcher Fonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten und Risikoprofilen.

Über die Fonds können zudem auch Anleger mit kleinerem Vermögen von der Expertise der Vermögensverwalter profitieren. „Für eine ausgefeiltere Vermögensallokation

ist ein gewisses Volumen nötig“, erklärt Buckard. Bei der Fonds-Vermögensverwaltung kommen aber nicht nur die eigenen Fonds zum Einsatz, sondern auch fremde und ETFs (börsengehandelte Indexfonds).

Leser, die nun neugierig geworden sind und auch einmal erfahren wollen, wie sich die Beratung bei Unabhängigen Vermögensverwaltern von der herkömmlichen in der Bank unterscheidet, haben Gelegenheit, Profis in der Region im Vermögens-Check kennenzulernen. Mehr dazu im untenstehenden Artikel „Depot unter der Lupe“.

Vermögens-Check: Depot unter der Lupe

Hier mal ein Fonds gekauft, dort eine Anleihe: Privatanleger sind sich oft nicht sicher, ob ihr Vermögen gut investiert ist. Sie können ihr Depot jetzt wieder von einem Finanzexperten aus der Region prüfen lassen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Zinsen sind niedrig, dennoch haben die Deutschen nach einer aktuellen Datenerhebung der Bundesbank fast zwei Billionen Euro auf Sparbüchern, Tagesgeld- oder Girokonten angelegt. Oder man hat ihnen irgendwelche Fonds ins Depot gelegt. Doch sind diese auch werthaltig? Gibt es Alternativen zu niedrigst verzinsten Anlagen? Eine Depotstruktur muss zudem zur gesamten Vermögenssituation und der Lebenslage passen. Und ist die Geldanlage auch krisenfest aufgebaut?

Wer solche Fragen und Themen einmal genauer geklärt haben möchte, kann jetzt beim Vermögens-Check sein Depot von einem Unabhängigen Vermögensverwalter prüfen lassen. Wie der Name sagt, beraten diese Anlagespezialisten unabhängig von den Interessen einer Bank. Wenn sie zum Beispiel bei einem Vermögens-Check in ein Depot schauen, erkennen sie von daher auch schnell die Fallstricke. Die herkömmlichen Berater müssen nicht nur Hausinteressen berücksichtigen. Sparrunden führen häufig auch dazu, dass sie nur wenig Zeit für ihre Kunden haben.

Wie sieht es nun konkret aus? Die V-Bank, die Unabhängige Vermögensverwalter und -berater betreut, lädt zusammen mit unserer Zeitung Leser

zum Vermögens-Check ein. Experten aus der Region analysieren die Depots und beziehen Themen wie private Altersvorsorge, Ruhestandsplanung, Steueroptimierung, Erbschaft oder Stiftung in die Analyse mit ein. Spezielle Anlagentipps gibt es im Vermögens-Check nicht. Dies ist dem Kundenverhältnis zwischen Vermögensverwalter oder -berater und Mandanten vorbehalten. Denn nur dann ist sicherzustellen, dass der Experte alle Informationen hat, um spezielle Fragen angemessen zu beantworten.

Der Vermögens-Check ist kostenlos, Teilnehmer gehen keine weiteren Verpflichtungen ein. Im direkten oder telefonischen Gespräch prüfen die Vermögensverwalter oder -berater das Depot und dokumentieren die Ergebnisse in der Regel kurz schriftlich. Die Kurzdokumentation umfasst die angegebenen Vermögenswerte sowie die Aussagen zu den Anlagezielen und zur Risikoneigung. Sie gibt eine Übersicht über die bestehende Vermögensstruktur und eine Empfehlung, wie sie verbessert werden kann.

Teilnehmen kann man mit einem Vermögen von 25.000 Euro oder mehr. Interessenten melden sich an im Call Center aus der V-Bank unter Telefon 0800/44 44 694 (von Montag bis Sonntag in der Zeit von 6 bis 22 Uhr; kostenlos aus dem deut-



Depot-Check schafft Klarheit.
FOTO: THINKSTOCK/SEEWATMITSCHSEE

schen Festnetz). Wichtig ist dabei, das als Kennwort „rheinsche Post“ oder „rp-online“ anzugeben. Oder man meldet sich im Internet an unter www.rp-online.de/v-check. Dort sind weitere Informationen und die ausführlichen Teilnahmebedingungen abrufbar.

Die V-Bank leitet die Informationen an einen bankenunabhängigen Vermögensverwalter oder -berater aus der Region weiter mit der Bitte, den Vermögens-Check umgehend durchzuführen. Innerhalb von 15 Werktagen wird sich daraufhin der Experte per Telefon, Brief oder Email melden. Anmeldeschluss ist der 31. Dezember 2017.

Erfolge erzielen. Mit dem passgenauen Investmentfonds für Sie!

UNIVERSAL INVESTMENT

Als zentrale Plattform für unabhängiges Asset Management finden Sie bei uns eine Vielzahl erfolgreicher unabhängiger Vermögensverwalter, die zu Ihren Anlagebedürfnissen passende Fondslösungen anbieten. Nutzen Sie den Fondssektor auf unserer Website und finden Sie die richtigen Investmentfonds für Ihren Vermögensaufbau.

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.