

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

extra

RHEINISCHE POST
FREITAG, 21. OKTOBER 2022

GES:801
E1



Orientierung ist gefragt

Was Anlagespezialisten für diese Zeiten empfehlen

Gefragte Experten

Unabhängige Vermögensverwalter behaupten ihre Position im Markt und suchen Talente.

Seite 3



Verteilte Risiken

Vermögensverwalter investieren in verschiedene Anlageklassen und unterschiedliche Länder.

Seite 4/5



Nachhaltig ist in

Anleger wollen nachhaltig investieren, doch es ist schwierig, passende Finanzprodukte zu finden.

Seite 7



Breite Streuung trägt durch die Krise

Der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke hat seinen Fonds „WBS Hünicke Multi Asset Strategy“ konsequent auf erfolgreiches Risikomanagement in schwierigen Zeiten ausgerichtet.

VON PATRICK PETERS

Es ist kaum übertrieben, die derzeitige Phase als eine der schwersten wirtschaftlichen Krisen seit dem Zweiten Weltkrieg zu bezeichnen. Die Inflation lag im September mit mehr als zehn Prozent so hoch wie seit 1951 nicht mehr, die steigenden Zinsen erschweren Finanzierungen und Wachstumsprozesse, und über allem schwebt die Energiekrise und damit verbunden die Aussichten auf eine happige Rezession im kommenden Jahr, erhebliche Wohlstandsverluste inklusive.

Diese Kombination führt nicht gerade zu einer Hochstimmung unter den Anlegern, wie man den sich fast täglich wiederholenden schlechten Börsennachrichten entnehmen kann. Die führenden Indizes liegen seit Jahresanfang allesamt mit rund 20 Prozent im Minus, der Dax ist Ende September sogar unter die Marke von 12.000 Punkten gefallen, nach einem Allzeithoch von mehr als 16.000 Punkten kurz vor dem

Kriegsausbruch in der Ukraine. „Anleger sollten den Kopf aber deshalb nicht in den Sand stecken. Wir haben immer wieder Krisenphasen erlebt, und jedes Mal haben Realwirtschaft und Kapitalmärkte die Verluste aufgeholt und neues Wachstum generiert. Wir sehen also trotz aller Störungen dauerhaft weitere Chancen an den Kapitalmärkten“, sagt der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke (WBS Hünicke). Er betont: „Insgesamt gehen wir auch davon aus, dass die Rezession nicht sehr stark ausfällt, da die deutsche Wirtschaft rund acht Monate benötigt, um die hohen Auftragsbestände abzarbeiten, und dass von Arbeitslosigkeit nichts zu erkennen ist, da in allen Bereichen hoher Fachkräftemangel herrscht.“

Allzu ambitioniert sollten Anleger Thomas Hünicke zufolge aber derzeit dennoch nicht vorgehen. Es kann weiterhin zu schmerzhaften Rücksetzern kommen, weshalb der Vermögensver-

Investitionen nach einer intelligenten Strategie über verschiedene Assetklassen zu diversifizieren, schützt das Vermögen besser als durchschnittliche Anlagestrategien.

FOTO: GETTYIMAGES/JITTAWIT.21



walter primär für Vermögensschutzkonzepte plädiert, die zugleich Chancen eröffnen, vom künftigen Aufschwung zu profitieren. Dafür hat Thomas Hünicke seinen eigenen Fonds „Multi Asset Strategy“ entwickelt (Wertpapierkenn-

nummer: A2JF8S). Ein Multi-Asset-Konzept ist über viele Anlageklassen und Märkte hinweg breit gestreut.

Der Vorteil besteht laut Thomas Hünicke darin, dass Multi-Asset-Konzepte eine breite Diversifikation und schnelle Anpassungen an veränderte Marktbedingungen ermöglichen. „Auf diese Weise sind diese Konzepte dazu geeignet, in guten Phasen eine vorzeigbare Performance zu erwirtschaften und in schlechten Zeiten Verluste zu begrenzen. Durch unsere konsequente Diversifikation über verschiedene Assetklassen liegen wir auf Jahressicht neun Prozent hinten, während der Markt im Allgemeinen mehr als doppelt so viel verloren hat. Wichtig für uns ist, dass wir aktiv und effizient auf Marktbewegungen und allgemeine Entwicklungen reagieren und den Fonds somit regelmäßig an die sich verändernden Herausforderungen anpassen“, betont der Portfoliomanager.

Thomas Hünicke, sein Kollege Marco Bätzel und Fondsmanager Guido Seifert sind trotz des ruppigen Umfelds mit dem „Multi Asset Strategy“ voll investiert und kombinieren Aktien, verzinsliche Wertpapiere, Bankguthaben, Rohstoffe, Geldmarktinstrumente und Investmentfonds, wobei der Schwerpunkt weiterhin auf dem Aktienmarkt liegt mit dem Fokus auf Branchen wie Biotechnologie und Medizin, IT und Handel. Warum? Ganz einfach, Thomas Hünicke zufolge: „Aktien bleiben der Garant für eine ordentliche Wertentwicklung. Die Aktienanlage ist ein Marathon, kein Sprint. Je länger der Anlagezeitraum, desto größer die Chance auf attraktive Renditen.“ Das Fondsmanagement hat unter anderem Inflationsgewinner wie das Luxusunternehmen LVMH aufgenommen, die Preise selbst festsetzen und erhöhte Preise an die Kunden weitergeben können. Zusätzlich kommen Werte aus zukunftsorientierten Branchen und derzeit rasant an Bedeutung gewinnenden Branchen wie Cybersecurity und der Digitalisierung allgemein zum Einsatz.

Zur Risikominimierung arbeitet das Fondsmanagement aktiv mit Absicherungsinstrumenten und Anlagen, die kaum Wechselwirkungen mit dem Aktienmarkt haben. Dazu gehören Edel- und Industriemetalle wie Gold, Silber, Nickel und Kupfer (physisch und als Wertpapiere) sowie Rohstoff-

fe, beispielsweise durch Engagements in Minen-, Öl- und Gasunternehmen. „Das zeigt, dass wir echtes Multi-Asset praktizieren, nicht nur dem Namen nach. Anleihen hingegen setzen wir zwar derzeit keine ein, werden aber, wenn die Zinserhöhungsspitze erreicht ist, bald gute Unternehmensanleihen kaufen. Dann ist das Risiko gering“, sagt Guido Seifert.

Rund 65 Prozent des Fondsvermögens sind in Europa investiert, knapp 16 Prozent in den USA, Kanada und Australien, der Rest teilt sich vor allem auf



FOTO: MICHAEL LÜBKE

„JE LÄNGER DER ANLAGEZEITRAUM, DESTO GRÖßER DIE CHANCE AUF ATTRAKTIVE RENDITEN.“

Thomas Hünicke
Geschäftsführender Gesellschafter
der WBS Hünicke
Vermögensverwaltung

entwicklungsfähige Emerging Markets auf. „Wir wollen weltweite Potenziale nutzen. Unsere Investmententscheidungen sind durch eingehende Analysen und enge Marktbeobachtungen abgesichert“, sagt Thomas Hünicke, der grundsätzlich für Ruhe und Gelassenheit plädiert: „Die Schwankungen an den Kapitalmärkten werden wahrscheinlich nochmals zunehmen. Daher brauchen Investoren neben dem Blick für die weltweiten Renditemöglichkeiten auch einen klaren Fokus auf die Risikoreduzierung und den Vermögensschutz. An Aktien führt weiterhin kein Weg vorbei, auch nicht bei weiteren konjunkturellen Rücksetzern. Das wollen wir als Multi-Asset-Manager begleiten.“





Bühne frei für Ihre Private-Label-Fonds

Für Anleger

Als Anleger auf der Suche nach dem richtigen Investmentfonds?

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

Zum Fondsselektor



Für Vermögensverwalter

Als Vermögensverwalter auf der Suche nach der richtigen KVG?

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

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

Unser Dienstleistungspaket für Private-Label-Fonds umfasst:

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

In Deutschland und Luxemburg:
funds-services.universal-investment.com | +49 69 71043-190

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

Offizieller Partner des





Unabhängige Vermögensverwalter und weitere Anlagespezialisten haben sich in der Fortschrittswerkstatt des RP-Forums getroffen, um sich über die Themen auszutauschen, die den Anlegern derzeit unter den Nägeln brennen.

Orientierung für Anleger seit 13 Jahren

(jgr) Seit 2009 treffen sich Anlagespezialisten regelmäßig beim RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter. Sie gaben und geben Anlegern Orientierung in wechselvollen Umfeldern. In die 13 Jahre fallen die Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise, Ab- und Aufschwünge, die Corona-Krise und jetzt eine Lage, die gleich von mehreren Herausforderungen geprägt ist: Krieg, Klimawandel, Pandemiefolgen, Inflation. Dennoch behalten die Experten auch jetzt einen kühlen Kopf, zeigen ihre analytische Stärke, aber sie offenbaren auch unterschiedliche Einschätzungen der Lage. Das macht diese Foren so spannend.

Für das aktuelle RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter hatte Pia Kemper, Leiterin RP Forum, einen neuen Rahmen gewählt: die „Fortschrittswerkstatt“ an der Düsseldorfer Hansaallee. In dem großen, hellen Raum stellen Künstler ihre Werke aus. „Dieser Rahmen wirkt inspirierend für unsere Foren“, stellt Pia Kemper fest.

Michael Gillessen, Geschäftsführer der Pro BoutiquenFonds GmbH, der das Forum mit organisiert hatte, begrüßte die Teilnehmer und die Sponsoren (Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Steubing AG, Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen AG, Eichler & Mehler Vermögensverwaltung GmbH, WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH) und leitete zur

Diskussion mit einem Zitat des Börsengurus André Kostolany über – ganz passend zu dem derzeit sehr aktuellen Thema Inflation: Sie sei „zunächst ein laues Bad, dann wird das Wasser immer heißer, und am Schluss explodiert die Wanne.“



Michael Gillessen, Geschäftsführer der Pro BoutiquenFonds GmbH, hat das Forum mit organisiert.

Gefragte Spezialisten für die Vermögensverwaltung

Das Marktsegment legt zu. Es spricht sich herum, dass die Anlageexperten über viel Erfahrung und eine hohe Expertise verfügen. Aber es gibt auch Einschränkungen. So fehlt es an Personal und an Unternehmensnachfolgern.

VON JÜRGEN GROSCHKE

Die Unabhängigen Vermögensverwalter behaupten ihre Position im Markt. Zwar ist deren Anteil nach wie vor geringer als etwa in der Schweiz oder den USA. Aber sie gewinnen stetig dazu, wie Michael Gillessen (Pro BoutiquenFonds) beim RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter anhand eindrucksvoller Zahlen belegt. In den vergangenen Jahren hätten die von unabhängigen Anlageprofis verwalteten Volumina um rund 25 Prozent zugelegt. Derzeit verwalten sie rund 350 Milliarden Euro an Kundenvermögen (assets under management). Auch das Segment der Private Label-Fonds, also der Fonds, die von den Vermögensverwaltern initiiert werden, ist im ersten Halbjahr weiter gewachsen, bilanziert Gillessen. Mittlerweile gibt es bereits 1040 solcher Fonds. „Zum ersten Mal sahen wir Abflüsse bei Rentenfonds, während die Aktienfonds weiterhin eine Zunahme verzeichnen“, sagt Gillessen.

Zurzeit sind gut 480 lizenzierte Unabhängige Vermögensverwalter tätig. Ihre Zahl hat leicht abgenommen. Gillessen verweist dabei auf eine leichte Konsolidierungswelle, deren Ursache auch darin liegt, dass die Unternehmer häufig keine Nachfolger finden. „Das ist eines der größten Themen der Branche“, sagt Gillessen. Wenn Vermögensverwaltungen aufgekauft werden, bleibt ihr Name oft erhalten. Die Preise für die Unternehmen seien gestiegen, erläutert der Experte weiter. Sein Fazit: „Unabhängige Vermögensverwalter zeichnen sich durch ihre langfristige Orientierung aus und dass sie die Bedürfnisse ihrer Kunden kennen. Darauf kommt es an.“

Für Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) liegen denn auch die Gründe für das Wachstum des Segments auf der Hand: „Für Anleger wird es immer schwieriger, sich bei Banken diese Expertise zu holen.“ Allerdings müssen auch die unabhängigen Spezialisten darauf achten, auch künftig Kunden zu gewinnen. Dirk Grosshans (Universal-Investment) weiß aus vielen Gesprächen

mit Vermögensverwaltern, dass diese sich derzeit eine Frage häufig stellen: Wie erreiche ich junge Menschen? Wie kann ich sie als potenzielle Kunden ansprechen? Das Verhalten der jüngeren Generationen hat sich gewandelt. Sie handeln Aktien über Apps. Statt eines Depots nutzen sie Wallets. „Blockchain, Tokenisierung – das sind Themen, bei denen wir die Vermögensverwalter noch mehr unterstützen wollen“, sagt Grosshans. „Die nächste Generation denkt anders“, meint auch Adrian Hurler (Steubing). Derzeit wird viel Vermögen vererbt. Daher sei es wichtig, sich Gedanken darüber zu machen, wie man die nachfolgende Generation erreicht. Eine Chance sieht er darin, tokenisierte Anlageformen zu entwickeln. Das komme gut an. Allerdings müsse sich jeder fragen: Was kann ich, was nicht?

„Tokenisierung kann ein interessantes Zukunftsthema sein“, ist Hans-Jürgen Röwekamp (LAIC/Lloyd Fonds) ebenfalls überzeugt. Der Kunde braucht kein Depot bei seiner Bank mehr. LAIC habe da bereits erste Erfahrungen gesammelt. Eine umfassende Aufklärung der Kunden und ein wasserdichtes Vertragswerk seien dabei aber ebenso wichtig wie die Auswahl der richtigen Partner für die Verwahrung der Token.

Jens Hartmann (ficon Vermögensmanagement) betont aber auch die persönliche Komponente: „Wir sind die Köpfe, die hinter dem Vermögensverwaltungsunternehmen und seiner Strategie stehen.“ Den Kunden komme es auf die Person an, denen sie ihr Vermögen anvertrauen.

Beim Thema Personal spielt im Vermögensverwalter-Markt nicht nur die Nachfragefrage eine Rolle. Generell fehlen Anlageexperten mit solidem Wissen. Talente sind gesucht. In der Diskussion verweisen Gesprächsteilnehmer darauf, dass die Frauenquote erhöht werden sollte. Nach wie vor wird die Vermögensverwaltung von Männern geprägt. Auch selbst auszubilden sei wichtig – die Unternehmen könnten so ihre Nachwuchssorgen selbst angehen. Hier hat Christoph Klein (ESG

Portfolio Management) allerdings Erfahrungen gemacht, die Mittelständler generell kennen: „Wir bilden gerne viel aus. Aber dann werden einige Mitarbeiter abgeworben.“



STEUBING AG
WERTPAPIERHANDELSBANK

WERTPAPIERHANDEL HAT EINEN STARKEN PARTNER

Seit 35 Jahren



STEUBING AG • Goethestraße 29 • 60313 Frankfurt a.M.
Kontakt: Adrian Hurler • T +49 69 29 716-0 • info@steubing.com • www.steubing.com

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

Sparringspartner an der Seite der Anleger

Auch in diesen unübersichtlichen Zeiten behalten die Unabhängigen Vermögensverwalter einen klaren Kopf. Mit Erfahrung, analytischem Weitblick und großer Expertise geben sie den Anlegern Orientierung. Das zeigt sich beim RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter.

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Welt erlebt derzeit eine Kumulation von Krisen, wie sie selten gesehen wurde. Die Folgen der Corona-Pandemie werfen noch ihre Schatten mit Produktions- und Arbeitsausfällen sowie Lieferketteneingängen. Vor allem der Ukraine-Krieg hat massive Folgen für die Wirtschaft weltweit. Dazu kommen der Klimawandel mit immer dramatischeren Folgen, der demografische Wandel, der den Fachkräftemangel forciert, und weitere Bedrohungsszenarien etwa im Fernen Osten (China/Taiwan). Eine der für die Menschen hierzulande am meisten spürbaren Folgen ist die Inflation. Sie bedroht die Vermögen, die ohnehin durch Kursrückgänge litten.

Die Unabhängigen Vermögensverwalter, die immer in engem Kontakt mit ihren Kunden stehen, spüren die Sorgen der Anleger. „Angst ist weit verbreitet“, stellt Thomas Hünicke (WBS Hünicke) fest. Während der Pandemie seien dagegen die Kundengespräche leichter verlaufen, „wir saßen da alle in einem Boot“. Jetzt sei die Unsicherheit größer, die Anleger sind besorgt wegen der Inflation und einer möglichen längeren Rezession. Doch Hünicke spricht für die Vermögensverwalter, wenn er sagt: „Als Sparringspartner stehen wir stabil in den Wellen.“ Es ist nicht die erste Krisenzeit: „Aufgrund unserer langen Erfahrung können wir sagen: Wir werden auch die nächste Zeit bewältigen.“

Auch Unternehmer, ebenfalls Wirtschaftsprofis, beobachten die aktuellen Entwicklungen nüchterner als manche aufgeregten Marktbeobachter. Jedenfalls gewinnt Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) aus zahlreichen Gesprächen mit Firmenleitern den Eindruck, dass sie professionell mit der Lage umgehen. „Die Unternehmen sind insgesamt eher optimistisch. Sie finden Lösungen für Herausforderungen. Fast alle haben sich abgesichert, halten zum Beispiel hohe Cash-Quoten.“ Auf der anderen Seite drehen die Notenbanken die Geldhähne zu mit der Konsequenz, dass die Zinsen steigen und „weniger Geld im System bleibt“. Unterm Strich hält es Seppi indes durchaus für möglich, dass es auch unerwartet wieder aufwärts gehen kann.

Thomas Buckard (MPF AG) nennt in dem Zusammenhang die Rentenmärkte, die Ende Juni einbrachen, sich aber schnell erholten. Von den Krisen, die derzeit die Menschen verunsichern, seien an Märkten – Aktien wie Renten – vieles bereits in den Kursen eingepreist. Sie hatten ja nachgegeben. Manche Entwicklungen sieht Buckard auch als folgerichtig an. So sei der Technologiesektor überbewertet gewesen. „Diese Überbewertung hat sich durch den Zinsanstieg aufgelöst.“ Seine Schlussfolgerung aus alledem: „Wie vor der Euphorie muss man sich auch vor der Angst hüten.“

Die Wertpapierhandelsbank Steubing arbeitet mit institutionellen Investoren zusammen. Aus dem Kontakt mit ihnen ist Adrian Hurler „leicht positiv gestimmt“. Seine Einschätzung begründet er so: „Die globalen Krisen werden uns zwar weiter beschäftigen, aber der Markt kennt die Situation.“ Hurler bestätigt Buckards Fazit, dass vieles in den Kursen bereits enthalten ist. Die weitere Entwicklung an den Börsen werde allerdings holprig verlaufen. „Es gibt Potenzial nach oben, aber nicht übertrieben, eher auf Normalniveau.“ Anlegern empfiehlt Hurler, viele Assetklassen zu berücksichtigen, auch illiquide.

„Ich bin grundsätzlich optimistisch gestimmt“, sagt auch Jens Hartmann (ficon Vermögensmanagement). Aber vieles hänge davon ab, was noch auf die Wirtschaft und die Menschen zukomme, etwa wie hoch die Gaspreise noch steigen. Die Märkte hätten bisher wie eine „Teflon-Börse“ reagiert: Nach Rückgängen ging es wieder aufwärts. Das auch für die Zukunft zu erwarten, „das ist mir zu einfach“, warnt Hartmann. So seien die Notenbanken, die „über viele Jahre hinweg als treue Ver-

bündete verlässlich an der Seite der Investoren standen und die mit Geldschwemmen die Märkte beflügelt hatten“, nun ausgefallen. Dennoch führe langfristig „nach wie vor kein Weg an Aktien vorbei“. Allerdings sei die Zeit für Indexfonds, „passé“, aktives Management werde „spürbar an Bedeutung gewinnen“.

„Stockpicking ist jetzt gefragt“, meint auch Hans-Jürgen Röwekamp (LAIC/Lloyd Fonds), „wir befinden uns in einem Markt, der aktives Management und tägliches Risikomanagement erfordert“. Wichtig sei für künftige Investitionen, den Gesamtmarkt und einzelne Branchen im Blick zu behalten. Die aktuelle Marktsituation habe erhebliche Einflüsse auf das Banken- wie auch auf das Versicherungsgeschäft. Performance-Erträge sinken oder finden nicht statt, im Versicherungsbereich steigen die Risikokosten und die private Altersvorsorge verlagere sich zunehmend in Richtung betrieblicher Altersvorsorge und staatlicher Programme. Für alle steigen darüber hinaus die Kosten für Nachhaltigkeit, Digitalisierung und für die Mitarbeiter. Investitionen in wirklich nachhaltige Produkte werden jedoch weiterhin zunehmen, davon ist Röwekamp überzeugt und deshalb werde Lloyd/LAIC in Kürze auch – neben anderen nachhaltigen Produkten – mit einem weiteren Impact-Fonds in den Markt kommen.

Wie sieht es auf der Anleiheenseite aus? Hier hat die Vermögensverwaltung Eichler & Mehler eine starke Expertise. Anleihen haben vor allem durch die Niedrigzinsen „extrem gelitten“, konstatiert Kathrin Eichler. Kann man jetzt wieder einsteigen? „Die Zinsen werden weiter steigen“, sagt die Expertin. Daher müsste man bei Käufen jetzt sehr vorsichtig sein. Auch die Anlagespezialisten von Eichler & Mehler führen intensive Gespräche mit den Kunden. „Sie bleiben ruhig und gelassen. Der Kapitalerhalt ist ihnen das Wichtigste“, stellt Kathrin Eichler fest. Den von anderen Forumsteilnehmern geäußerten Optimismus könne sie allerdings nicht in Gänze teilen. „Vieles ist noch nicht in den Zahlen der Unternehmen abgebildet.“ So sei noch offen, ob es in Folge der Inflation zu einer Lohn-Preis-Spirale komme.

Dr. Norbert Hagen (ICM InvestmentBank) lenkt den Blick auf die Ursachen der aktuellen Krise. „Die Fundamente dafür liegen in der Politik.“ Mit betriebs- und volkswirtschaftlichen Methoden allein sei ein Angebotsschock am Energiemarkt nicht in den Griff zu bekommen. Für Anleger hat Hagen mit Blick auf die Kursentwicklungen dennoch eine beruhigende Information: „Es gab keine Krise in den vergangenen 30 Jahren, bei der der Tiefpunkt nicht am Anfang lag.“ Derzeit könne



Seit vielen Jahren treffen sich Anlagespezialisten beim RP-Forum Unabhängige Vermögensverwalter – diesmal in dem herausfordernden Kontext multipler Krisen, die die Welt erschüttern. Doch wie zuvor schon im Auf und Ab der Jahre konnten die Experten den Anlegern mit ihrer Erfahrung Mut machen und Chancen aufzeigen.

es sogar wieder Einstiegschancen geben. Die Unternehmen weisen niedrige Kurs-Gewinn-Verhältnisse aus, Gewinnrückgänge sind damit bereits in großem Umfang eingepreist. Die Notenbanken fahren nach seiner Beobachtung im Übrigen „per Saldo nach wie vor eine expansive Geldpolitik“. Das wirkte sich bislang positiv auf die Immobilienmärkte aus. In Deutschland habe die Zinspolitik zu einem Preisplus von 90 Prozent seit 2010 geführt. In Italien seien in dem Zeitraum hingegen die Preise um zehn Prozent gesunken.

Immer wieder kommt bei der Diskussion das Thema Inflation ins Gespräch. „Die Kunden fragen danach und was da noch kommt“, beobachtet Thomas Ziemann (Spiekermann & CO). Er geht davon aus, dass das Ende zwar noch nicht erreicht sei, die Entwicklung sich aber im nächsten Jahr aufgrund des Basis-effektes abflache. Bei Investments konzentriert sich die Vermögensverwaltung derzeit weniger auf Europa und Deutschland als auf einen hohen globalen beziehungsweise hohen USA-Anteil, da die Herausforderungen insbesondere für deutsche Unternehmen aufgrund der hohen Energiepreise erheblich sind. „Wir haben grundsätzlich die Füße nicht vom Gaspalid genommen, sondern investieren in die schwachen Teil-Märkte hinein.“

„Wir haben an unserer Strategie wenig verändert und sind damit gut gefahren“, sagt Frank Ringelstein (Ringelstein & Partner Vermögensbetreuung). Der Branchennix funktioniert gut. In Technologiewerte habe man auch früher nicht überproportional investiert. „Einen Schub könnte es geben, wenn wieder Gas fließt“, vermutet Ringelstein. Deutschland sei kein sicheres Land mehr. In den Portfolios liege der Anteil daher unter fünf Prozent. „Wir investieren eher in der Schweiz, in Großbritannien, in Kanada und den USA.“ Allerdings könnte es auch in Amerika politisch unsicherer werden. Für die USA sprechen allerdings starke Öl- und stabile Konsumwerte.

Dominikus Wagner von Wagner & Florack denkt nicht in Regionen. Für ihn ist die Qualität entscheidend. Auf der Suche nach Firmen mit resilienten Geschäftsmodellen mit hoher Profitabilität wird Wagner & Florack vor allem in den USA und in der Schweiz fündig. Mit Blick auf strenge Qualitätskriterien

seien in Deutschland und Europa nur wenige Unternehmen zu finden. Technologiewerte hält Wagner durchaus für interessant, so sie in der Lage sind, auch in Rezessionen verlässlich stark zu verdienen. „Diese Unternehmen sind weniger von der Inflation betroffen, weil sie weniger Materialeinsatz haben.“ Wichtig sei die Stärke des Geschäftsmodells. „Als langfristig orientierte Investoren sind wir an Geschäftsmodellen mit hohen und wachsenden Margen sowie hoher Bilanzqualität interessiert. Wir investieren in Unternehmen, nicht in Wertpapiere. Von kurzfristigen Marktschwankungen lassen wir uns daher nicht verunsichern.“ Im Zuge des Ausverkaufs seien auch nachhaltig profitable Unternehmen abgestraft worden. „Sie sind nun günstig bewertet, viele andere Wachstumsfirmen sind es aber immer noch nicht.“ Dort wie bei Konsumgüterherstellern sei die Frage wichtig, wer eine Preisdurchsetzungsmacht habe. „Stockpicking ist nun das Gebot der Stunde“, bestätigt Wagner die Einschätzung anderer Vermögensverwalter am Tisch.

Steffen Leditschke (Plutos Vermögensverwaltung) weist noch einmal auf die politische Dimension hin: „Wem schaden die Sanktionen am meisten?“ Während der Euro unter Druck stehe, sei der Rubel ein Gewinner der Krise, weil Russland sich die Rohstoffe in Rubel bezahlen lasse. „Der Krieg ist verwerflich, aber wir müssen schon fragen: Wem schaden wir mehr?“ Beim Thema Inflation widerspricht Leditschke der Ansicht, im nächsten Jahr aufgrund von Basiseffekten eine Abflachung zu sehen. Er verweist auf Prognosen der Deutschen Bundesbank, die eine Inflation im oberen einstelligen Bereich über die nächsten Jahre kommen sieht. Bei Rentenpapieren sieht er daher große Risiken. „Wir setzen auch auf Währungen, eben auch bei Anleihen“, sagt Leditschke.

Beim Thema Politik verweist Christoph Klein (ESG Portfolio Management) auf die internationalen Spannungen im Osten. „Wir müssen die Risiken rund um China und Taiwan um den Hinterkopf behalten.“ Um die Risiken zu minimieren, setze ESG zur Absicherung auch Puts ein. „Sollte es einen Crash geben, hat dies einen doppelten Effekt“, erklärt Klein. Man könne die Puts mit Gewinn verkaufen und zugleich Aktien billig einkaufen. In die Diskussion um Chancen in den USA streut der Anlagespezialist ein wenig Skepsis ein. Die politische Agenda dort mache ihm Sorge. „Wir schichten derzeit etwas aus USA in Kanada um.“

Einen Einblick in die Anlagestrategien der Vermögensverwalter haben die Experten der Service-KVG (Kapitalverwaltungsgesellschaft) Universal-Investment. Sie legt Fonds für Vermögensverwalter auf (Private Label-Fonds) und betreut sie auch. Der Markt entwickelt sich gut, erklärt Dirk Grosshans: „Wir sehen keine großen Abflüsse aus den Fonds.“ Stark nachgefragt sind Konzepte, die den Regeln der neuen EU-Verordnung zur Offenlegung nachhaltiger Finanzen entsprechen. Während noch zu Beginn des Jahres Krypto-Investments eine Rolle spielten, sei dies derzeit kein Thema mehr. „Die Fondsinvestoren beschäftigen sich derzeit intensiv mit der Frage, ob und wie sie eine strategische Neuausrichtung vornehmen sollen“, beobachtet Grosshans außerdem. Für Tech-Aktien seien wieder Strategien in Planung, ebenso für Global Equity. Bei Immobilieninvestments sei man derzeit aber zurückhaltend.

Weitere Informationen zum Forum auf Seite 7.

Die Teilnehmer

Eichler & Mehler Vermögensverwaltung GmbH
Kathrin Eichler, Geschäftsführende Gesellschafterin

ESG Portfolio Management GmbH
Christoph Klein, CFA, CEFA Managing Partner

ficon Vermögensmanagement GmbH
Jens Hartmann,
Geschäftsführender Gesellschafter

FPM Frankfurt Performance Management AG
Thomas F. Seppi, Vorstand

ICM InvestmentBank AG
Dr. Norbert Hagen, Vorstandssprecher

Lloyd Fonds AG
Hans-Jürgen Röwekamp, Senior Advisor to the Board

MPF Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen AG
Thomas Buckard, Vorstandssprecher

Plutos Vermögensverwaltung GmbH
Steffen Leditschke, Leiter Portfolio Management

Pro BoutiquenFonds GmbH
Michael Gillessen, Geschäftsführer

Ringelstein & Partner Vermögensbetreuung GmbH
Frank Ringelstein, Geschäftsführer

Spiekermann & CO AG
Thomas Ziemann, Portfoliomanager

Steubing AG
Adrian Hurler, Head of Sales & Advisory

Universal-Investment-Gesellschaft mbH
Dirk Grosshans, Direktor Sales International

Wagner & Florack AG
Dominikus Wagner, Vorstand

WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Thomas Hünicke, Geschäftsführender Gesellschafter

Moderation
José Macias und Jürgen Grosche
Rheinland Presse Service GmbH

VIDEO

Impressionen aus der Fortschrittswerkstatt

In einem kreativen Umfeld diskutierten die Finanzexperten über die drängenden Themen der Gegenwart und wie sie die Anleger derzeit unterstützen. Gerade jetzt ist die Beratung durch erfahrene Anlagespezialisten zum Schutz des Vermögens der Anleger gefragt. Die Fortschrittswerkstatt an der Düsseldorf-Hansaallee bot den dafür geeigneten Rahmen, denn Kunst inspiriert auch zu überraschenden Lösungsansätzen. Hier geht es zum Video (QR-Code oder Link) www.rp-forum.de/unabhaengige-vermoegensverwalter



Anzeige Anzeige

Unabhängige Vermögensverwalter

<p>ESG Portfolio Management GmbH Christoph Klein Weißfrauenstraße 12-16 60311 Frankfurt am Main Tel. 0151 50408817 E-Mail: klein@esg-pm.com www.esg-portfolio-management.com</p>	<p>ficon Vermögensmanagement GmbH Jens Hartmann Homberger Straße 1 40474 Düsseldorf Tel. 0211 866890 Fax 0211 8668929 E-Mail: info@ficon.de www.ficon.de</p>	<p>FPM Frankfurt Performance Management AG Thomas F. Seppi Freiherr-vom-Stein-Straße 11 60323 Frankfurt am Main Tel. 069 7958860 Fax 069 79588614 E-Mail: kontakt@fpm-ag.de www.fpm-ag.de</p>	<p>ICM InvestmentBank AG Niederlassung Ingo Scheper Friedrichstraße 34 40217 Düsseldorf Tel. 0211 91386852 E-Mail: info@i-c-m.de www.i-c-m.de</p>	<p>Lloyd Fonds AG An der Alster 42 20099 Hamburg Tel. 040 3256780 Fax 040 32567899 E-Mail: info@lloydfonds.de www.lloydfonds.de</p>	<p>Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen AG Thomas Buckard Ohligsmühle 3 42103 Wuppertal Tel. 0202 389050 Fax 0202 3890556 E-Mail: info@mpf-ag.de www.mpf-ag.de</p>	<p>Plutos Vermögensverwaltung AG Kai Heinrich Geleitsstraße 14 60599 Frankfurt am Main Tel. 069 66055910 Fax 0201 8495923 E-Mail: info@plutos.de www.plutos.de</p>	<p>Ringelstein & Partner Vermögensbetreuung GmbH Frank Ringelstein Brückstraße 18 45239 Essen Tel. 0201 849590 Fax 0201 8495920 E-Mail: info@ringelsteinpartner.de www.ringelsteinpartner.de</p>	<p>Spiekermann & CO AG Thomas Ziemann Bogenstraße 11-12 48143 Münster Tel. 0251 270779911 Fax 0251 270779933 E-Mail: ziemann@spiekermann-ag.de www.spiekermann-ag.de</p>	<p>Wagner & Florack Vermögensverwaltung AG Dominikus Wagner Poppelsdorfer Allee 64 53115 Bonn Tel. 0228 94595860 Fax 0228 94595869 E-Mail: info@wagner-florack.de www.wagner-florack.de</p>

Eine der größten Fonds-Service- Plattformen Europas

Viele Fondsmanager brauchen eine Plattform, auf der sie ihre Fonds auflegen. Die Gesellschaft Universal-Investment ist mit ihrer Plattform inzwischen zum Marktführer in Europa gewachsen. Als nächster Schritt soll die Expansion nach Skandinavien und Nordamerika kommen.

VON ANJA KÜHNER

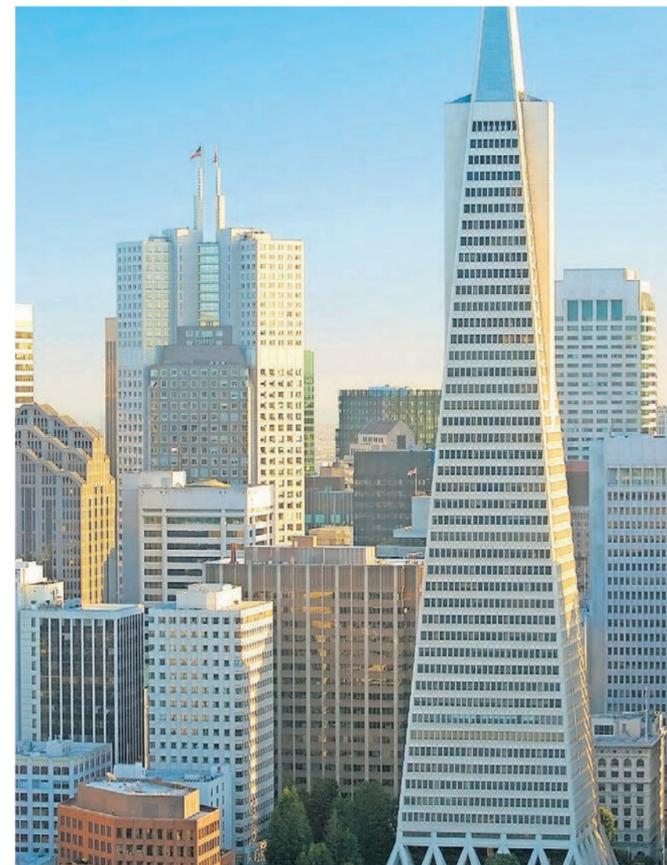
„Auf unserer Plattform verwirklichen Fondsboutiquen und Fondsmanager ihre Investment-Ideen“, beschreibt Dirk Grosshans, Direktor Sales bei Universal-Investment, das Angebot. Mehr als 200 Boutique-Partner haben bereits rund 1000 Private Label Fonds bei dem Fondsdienstleister aufgelegt. „Die Fondsmanager kümmern sich um ihre Kernexpertise, das Asset Management. Gemeinsam gießen wir sie in die passenden Fondsstrukturen, und wir kümmern uns um die administrativen To-dos, beispielsweise um die tägliche Berechnung des Fondspreises und das Reporting und sorgen dafür, dass Anleger die Fonds bei fast allen Plattformen kaufen können. Bildlich gesprochen, baut Universal-Investment die Bühne, auf der Fondsmanager mit ihren Fonds glänzen können“, so der Fondsexperte.

Universal-Investment administriert alle Assetklassen über eine Vielzahl deutscher, luxemburgischer und irischer Fondsstrukturen. Das Geschäft mit Wertpapier-Spezial- und -Publikumsfonds, also Master-KVG-Lösungen und Private-Label-Fonds, umfasst aktuell gut etwa 750 Milliarden Euro. Dafür arbeiten bei Universal-Investment derzeit etwa 1100 Mitarbeiter an sechs Standorten: neben der Zentrale in Frankfurt auch in Hamburg, Luxemburg, London, Dublin und Krakau. „Um keine

Interessenkonflikte mit den Fondsmanagern zu haben, sind wir neutral und managen keine eigenen aktiven Fonds“, so Grosshans.

Derzeit gebe es kaum eine größere Fonds-Service-Plattform als Universal-Investment: „Über die auf unserer Plattform aufgelegten Fonds sind wir an fast jedem börsennotierten Unternehmen der Welt beteiligt.“ Das Anlageuniversum geht jedoch weit über Aktien und Anleihen hinaus. In den Fonds befinden sich für die Anleger mehr als 1000 Immobilien weltweit, beispielsweise das Transamerica Pyramid Building in San Francisco, das mit seiner langen spitzen Form die Skyline der Stadt prägt. Aber auch Autobahn-Mautstrecken sind dabei, Solar-kraftwerke in Spanien und Wasserkraftwerke in Kenia. Auf der Plattform finden sich ebenfalls Fonds, die Kredite vergeben, sogenannte Debt Funds, ebenso sind zukünftig Fondsmandate mit tokenisierten digitalen Assets geplant.

Vor knapp zwei Jahren gründete Universal-Investment eine Tochtergesellschaft, die den Weg zum digitalen Fonds bereiten und mitgestalten will. UI Enlyte, so deren Name, „nimmt in der Branche eine Vorreiterstellung ein, indem sie den Investmentprozess in die digitale Welt überträgt“, beschreibt sich das Unternehmen selbst. Seine eigens entwickelte, modular auf-



Die Fonds, die auf der Plattform von Universal-Investment aufgelegt werden, investieren in ein großes Anlageuniversum. Dazu gehören auch Immobilien, zum Beispiel das Transamerica Pyramid Building in San Francisco (rechts im Bild). FOTO: GETTYIMAGES/TOSE

gebaute und auf Blockchain-Technologie basierende Investmentplattform ist quasi der digitale Zwilling der seit mehr als 50 Jahren erfolgreichen Plattform und ebnet den Weg in die Digital-Assets-Investmentwelt. UI Enlyte bildet die gesamte Investment-Wertschöpfungskette digital ab: vom Onboarding der Kunden über die Emission von digitalen Assets und deren Administration bis zum Reporting – alles auf einer Plattform als White-Label-Lösung. „Der Markt für digitale Anlagelösungen befindet sich weltweit in einer sehr starken Wachstumsphase, und die wird sich in Zukunft weiter beschleunigen“, so Dirk Grosshans.

Als erstes startete UI Enlyte mit der Emission von Security Tokens. Mit den erweiterten regulatorischen Möglichkeiten im Rahmen des Mitte 2021 in Kraft getretenen Gesetzes zur Einführung von elektronischen Wertpapieren, kurz eWpG, können auch weitere Digital Assets einem breiten Anlegerkreis zu geringen Mindestanlagebeträgen zugänglich gemacht und gehandelt werden. „Wir wollen künftig auch rein digitale Fonds auf der Blockchain abbilden und bauen an der Zukunft der Fondsin- dustrie mit“, erläutert Dirk Grosshans. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) sei den digitalen Möglichkeiten gegenüber sehr aufgeschlossen und deshalb sei „Deutschland sehr weit vorne, wenn nicht gar führend beim gesetzlichen Rahmenwerk“.

Viele der UCITS-Fonds ermöglichen Privatanlegern einen Zugriff auf Strategien, die ansonsten eher institutionellen Großanlegern, beispielsweise Pensionsfonds, vorbehalten sind. Deren Strategien sind laut Grosshans „langfristig ausgerichtet und haben ein gutes Risiko-Performanceprofil“. Als Referenz verweist er unter anderem auf den großen Erfolg der bestehenden zwei UCITS-Fonds mit Fokus auf Schwellenländer und die einzigartige Expertise von skandinavischen Asset Managern in diesem Bereich.

Ein Pensionsfonds zählt seit September auch zu den Eigentümern der Fondsplattform. Hinter Universal-Investment stand bisher als Lead Investor die renommierte Beteiligungsgesellschaft Montagu, die Neutralität und Konzernunabhängigkeit garantiert. Nun wird der staatliche Pensionsfonds Kanadas einsteigen. „Er ist ein perfekter Partner, versteht unsere Kunden und unser Geschäft und wird bei unserer Expansion nach Nordamerika ein wertvoller Türöffner sein“, freut sich Grosshans.



FOTO: ALOIS MÜLLER

„WIR WOLLEN KÜNFTIG AUCH REIN DIGITALE FONDS AUF DER BLOCKCHAIN ABBILDEN UND BAUEN AN DER ZUKUNFT DER FONDSINDUSTRIE MIT.“

Dirk Grosshans
Direktor Sales International bei der
Universal-Investment-Gesellschaft mbH

WBS HÜNICKE
Vermögensverwaltung



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

WEGWEISER FÜR IHR VERMÖGEN

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

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

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

WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Malkastenstraße 7
40211 Düsseldorf

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

Zinserhöhungen verändern die Anleger-Welt

Anleihen sind wieder attraktiv – je höher die Zinsen, umso mehr. Die Eichler & Mehler Vermögensverwaltung rät: Anleger sollten ihre Vermögen daher jetzt neu ausrichten.

VON ANJA KÜHNER

„Auch wenn die Umstände der aktuellen Zinserhöhungen unschön sind – Krieg, Inflation, Energiekrise – die Kapitalmärkte werden das Thema Rezession schneller überwinden als die Realwirtschaft.“ Denn Monate vor dem Tief der Konjunktur drehen die Börsen ins Plus – und dies ist aktuell die gute Nachricht für Kathrin Eichler. Die Geschäftsführerin der Eichler & Mehler Vermögensverwaltung zieht daraus ihre Schlüsse: „Durch die Zinserhöhungen der Notenbanken hat sich die Anlegerwelt grundlegend geändert und Aktien

sind nicht mehr alternativlos.“ Der Fokus auf Dividendenzahlungen bekommt mit steigendem Zins wieder Konkurrenz.

Derzeit erleben Anleihen eine Renaissance. Sie waren in Zeiten fallender und niedriger Zinsen seit 2008 immer unattraktiver geworden. „Jetzt sind Anleihen als stabiles Instrument in einem ausgewogenen Depot zurück“, sagt Eichler. Ihre Renditen sind deutlich gestiegen und „sie werden auch in nächster Zeit noch leicht steigen, solange die großen Zins-schritte der Notenbanken

nicht abgeschlossen sind“, prognostiziert die Investment-Expertin. „Allerdings haben wir den Höhepunkt sicherlich fast erreicht.“ Sie richtet ihren Blick deshalb wieder verstärkt auf Unternehmensanleihen – die traditionelle Stärke von Eichler & Mehler. „Es bieten sich insbesondere laufende Emissionen an, die in den vergangenen Wochen extrem gelitten haben. Hier schlummern attraktive Chancen“, weiß Eichler.

Volkswirtschaftlich hält sie die Rückkehr zu deutlich positiven Zinsen für „absolut begrüßenswert“ und



Kathrin Eichler und Norbert Schulze Bornefeld, Geschäftsführer der Eichler & Mehler Vermögensverwaltung.

verweist auf die klassischen Produkte der Altersversorgung. „Das Thema der risikolosen oder risikoärmeren Kapitalanlage gewinnt wieder an Bedeutung, der klassische Sparer wird nun nicht mehr mit Negativzinsen bestraft.“ Nach der starken Korrektur an den Kapitalmärkten sieht Kathrin Eichler daher Chancen, sowohl für Aktien, aber vor allem für Anleihen. „Die Unternehmen waren und sind nicht untätig. Sie versuchen seit Monaten, ihr Geschäft auf die schwierigen Rahmendaten – insbesondere die horrenden Energiepreise

– umzustellen. Mit Anleihen nimmt man Risiko aus dem Depot, ein wichtiger Aspekt in diesen unruhigen Zeiten.“ Für Anleger, die viele Anleihen wegen der Mindeststückelung nicht kaufen können, empfiehlt Eichler auch Fondslösungen. Und sie bricht eine Lanze für spezialisierte Vermögensverwalter: „Der Rentenmarkt ist hochkomplex und unterliegt vielen verschiedenen Einflussfaktoren. Die aktuelle Marktsituation ist als historisch zu bezeichnen. Da ist es für den Anleger schwer, die Anleihe-Bonbons allein zu finden.“

„Nach der Rezession ist vor dem Aufschwung“

Norbert Schulze Bornefeld, Geschäftsführer bei der Vermögensverwaltung Eichler & Mehler GmbH, über Staatsverschuldung und deutsche Stärken.

Der Staat macht neue Schulden, um Tankrabbat, Gaspreisdeckel und andere Maßnahmen zu finanzieren. Welche Auswirkungen hat dies?

Schulze Bornefeld Zunächst helfen diese Schulden vielen Menschen und Unternehmen und verhindern noch größere wirtschaftliche Schäden. Aber neue Schulden schränken auch die Handlungsfähigkeit künftiger Generationen ein. Vor allem dann, wenn mit den Schulden nur der aktuelle Konsum und keine Investitionen in die Zukunft finanziert werden. Zum Glück ist Deutschland ein wirtschaftlich starkes Land, das noch über relativ gesunde Staatsfinanzen verfügt. Wenn Schulden zielgerichtet eingesetzt werden, um unsere

Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, ist die temporäre Ausweitung der Verschuldung ein Gebot der wirtschaftlichen Vernunft.

Wo soll denn ein solcher Aufschwung herkommen?

Schulze Bornefeld In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wurden aus der Not heraus oft bahnbrechende neue Technologien entwickelt. Das könnte auch auf unsere jetzige Zeit zutreffen. Wir stehen in vielen Bereichen der Industrie vor großen technischen Herausforderungen, die wir angehen sollten, und Made in Germany ist immer noch ein starkes Markenzeichen. Für unsere Wettbewerbsfähigkeit bin ich zuversichtlich, denn ich glaube an die Anpassungsfähigkeit und Flexibilität der Unternehmen und unserer Wirtschaft. Hoffen wir, dass die Politik dann auch die richtigen Rahmenbedingungen schafft, damit wir stark bleiben.

Denn sie wissen noch nicht, was drinsteckt

Die Nachfrage nach nachhaltigen Investments steigt – allerdings führt das nicht unbedingt dazu, dass Portfolios dadurch erfolgreicher werden. Vermögensverwalter beklagen, dass es zu wenig nachhaltige Finanzprodukte gibt.

VON JOSÉ MACIAS

Die Idee der Europäischen Union war klar: Sie will die Finanzierung nachhaltigen Wachstums fördern und hat deshalb mit einer EU-Verordnung die Rahmenbedingungen für nachhaltige Investments festgelegt. Insbesondere Investmentfonds sollten dabei klaren Kategorien zuzuordnen sein. Doch zwischen Anspruch und Wirklichkeit liegen bekanntlich Welten. Vor allem der Start in die Welt des nachhaltigen Investierens ist ziemlich holprig, wie die Teilnehmer des RP-Forum Unabhängige Vermögensverwalter berichten.

Seit Anfang August müssen Finanzportfolioverwalter sowie Versicherungsberater und -vermittler, die nach Paragraph 34d der Gewerbeordnung reguliert sind, ihre Kunden zu ihren Nachhaltigkeitswünschen befragen. Für Finanzanlagenvermittler nach Paragraph 34f der Gewerbeordnung gilt noch eine Ausnahmeregelung.

„Aber es ist schwierig, überhaupt die entsprechenden nachhaltigen Finanzprodukte zu finden. Die Aktiengesellschaften müssen noch nicht alles berichten, außerdem ist die Klassifizierung der Produkte schwierig“, konstatiert Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management AG). Das Problem

beginnt aus seiner Sicht in dem Moment, indem ein Anleger sich tatsächlich ein komplett nachhaltiges Portfolio wünscht: „In diesem Augenblick werden viele für den Kunden sinnvolle Produkte ausgeschlossen. Durch sich gegenseitig widersprechende Produktkennzeichnungen bleiben in der aktuellen Situation höchstens noch zehn Prozent der Produktangebote, die es derzeit auf dem Markt gibt, übrig, die der Bankberater diesem Kunden verkaufen darf.“

„Das ist eine Zumutung“, bekräftigt Jens Hartmann (ficon Vermögensmanagement). „Die Umsetzung der regulatorischen Vorgaben der EU stellt hier alle Beteiligten vor eine große Herausforderung und wirft in der Praxis viele Fragen auf. Wir müssen unseren Kunden diese Situation erklären und in Gesprächen darauf hinweisen, wie eingeschränkt zum jetzigen Zeitpunkt unsere Möglichkeiten leider sind, die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden umzusetzen.“

Auch Adrian Hurler von Steubing verweist darauf, dass auf Kundenseite die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten steigt, aber „die Produkte sind final nicht da“. Er spricht von einer Übergangsperiode, die solange anhält „bis alle

Produkte auf dem Markt sind und klar ist, welche nachhaltigen Produkte überhaupt gekauft werden können“.

Es ist vor allem die Klassifizierung der Finanzprodukte, die den Finanzexperten Sorgen macht. Die EU-Verordnung unterscheidet zwischen Artikel 6 (Fonds, die keine Nachhaltigkeitsziele verfolgen), Artikel 8 (Fonds, die ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen, Nachhaltigkeit aber nicht das Hauptziel ist) und Artikel 9 (Fonds, die als Hauptziel eine nachhaltige Anlage verfolgen). Steffen Leditschke (Plutos Vermögensverwaltung) bringt es auf den Punkt: „Aber was ist Nachhaltigkeit tatsächlich? Die meisten Anleger verstehen darunter reine ökologische Aspekte. Aber die ESG-Richtlinie spricht von ESG (E für Environmental/ Umwelt, S für Soziales und G für Governance/verantwortungsvolle Unternehmensführung), das sind deutlich mehr Aspekte. Kann ich also in einen Artikel 9-Fonds auch Kohle, Öl und Rüstung reinpacken, wenn ich etwa als Vermögensverwalter auf

den Hauptversammlungen der Aktiengesellschaften darauf hinwirke, dass die Firmen positiv beeinflusst werden?“

Thomas Ziemann (Spiekermann & Co) beobachtet, dass ESG-Anlagen bislang nur für wenige Kunden ein Thema sind: „Aber: Auch für diese Kunden möchten wir die Bedürfnisse erfüllen, werden aber gleichzeitig in der Produktauswahl



eingengt. Ich bitte deshalb derzeit viele Gesprächspartner, in einem Jahr erneut die Strategie zu justieren, wenn ich als Vermögensverwalter eine größere Rechtssicherheit habe.“

Christoph Klein, der sich mit der ESG Portfolio Management GmbH auf Nachhaltigkeit spezialisiert hat, weiß genau um die Problematik und bestätigt: „Wir haben eine lange Auschlussliste von Unterneh-

men, die nicht ins Portfolio dürfen, aber wir berücksichtigen auch die Wirkungen auf die Nachhaltigkeitsziele.“ Er empfiehlt Vermögensverwaltern, unter anderem auf das FNG-Siegel für nachhaltige Fonds, das Sicherheit gibt: „Greenwisher erhalten keine FNG-Siegel!“

Michael Gillissen von Pro Boutiquenfonds ergänzt: „Die rechtliche Situation ist vollkommen unbefriedigend.“ Das spiegelt sich auch in den Produkten wider: „Von den 1040 Boutiquenfonds, die es derzeit auf dem Markt gibt, erfüllten Ende Mai gerade mal 72 die Kriterien für ein FNG-Siegel oder die Artikel 8/9.“

Unabhängig von diesen Schwierigkeiten: Nachhaltige Fonds sind aktuell stark nachgefragt. „Das Thema ESG ist bei uns derzeit klar die Nummer eins“, ergänzt Dirk Grosshans von der Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment, die insbesondere Vermögensverwalter mit eigenen Fonds betreut. „Vor allem Artikel 8- und Artikel 9-Fonds stehen dabei im Fokus, wir haben deshalb den gesamten ESG-Bereich stark ausgebaut. Natürlich

wollen sich viele Portfoliomanager bei der Auswahl ihrer Werte nicht einschränken lassen – aber es führt kein Weg daran vorbei, sie müssen sich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandersetzen.“ Eine weitere Erfahrung der Frankfurter Spezialisten: Solche Fonds benötigen im Schnitt sechs bis acht Wochen länger, um auf den Markt zu kommen. Hintergrund: „Der Fonds muss sauber durchstrukturiert sein und wir müssen in die Details einsteigen.“

Hans-Jürgen Röwekamp berichtet, dass die Lloyd Fonds AG auf das bereits erwähnte FNG-Siegel setzt. „Wir tun derzeit alles, um unsere Fonds entsprechend zu klassifizieren, und bis Herbst 2022 wird es weitere Impact-Fonds nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung geben.“ Auch die onboarding-Strecke für die individuelle, digital gesteuerte Vermögensverwaltung sei entsprechend vorbereitet und das Unternehmen werde täglich mit neuen ESG-Daten versorgt. „Wir stellen allerdings fest, dass es im Vertrieb unserer Kooperationspartner große Unsicherheit gibt und nachhaltige Produkte eher passiv vermarktet werden. Aber eines ist klar: Das Thema wird seitens der Kunden wie eine Welle auf den Vertrieb zu kommen.“

Auch Thomas Buckard (MPF AG) kritisiert, dass der Gesetzgeber fordert, dass die Kunden zum Thema Nachhaltigkeit befragt werden, „ohne dass die Vehikel tatsächlich zur Verfügung stehen“. Seine Gesellschaft setzt hier zukünftig auf die Expertise von Ratinggesellschaften. „Aber: Es kann trotzdem sein, dass viele Nachhaltigkeitswünsche im Portfolio eines Kunden noch nicht abgedeckt werden können.“

Bei der FPM Frankfurt Performance Management AG geht Thomas F. Seppi einen anderen Weg: „Wir orientieren uns nicht an Ratings, sondern suchen Unternehmen, die technologische Lösungen anbieten. Hierfür haben wir einen Fragebogen entwickelt, den wir an die Unternehmen senden. Unsere ersten Erfahrungen sind positiv, allerdings kommen die Fragebögen aus den USA, Kanada und Italien spärlich zurück. Wir wollen mit den Profiteuren des ESG-Trends für unsere Investoren Rendite erwirtschaften, aber viele dieser Firmen werden, wie Internet-Firmen 98/99, möglicherweise erst in drei bis fünf Jahren mit Nachhaltigkeit Geld verdienen, möglicherweise gibt es hier durch steigende Zinsen Liquiditätsgengpässe“, schränkt Seppi ein.

Die Stimmung ist schlechter als die Lage

Adrian Peter Hurler, Head of Sales & Advisory bei der Steubing AG in Frankfurt, zu den Perspektiven des Aktienmarktes, Lösungsansätzen für die Geldanlage und der zunehmenden Bedeutung unabhängiger Vermögensverwalter.

Praktisch alle Vermögensklassen befinden sich auf Talfahrt. Beschreiben Sie doch bitte einmal kurz, was sich an den Kapitalmärkten gerade abspielt.

Adrian Peter Hurler Die Anleger werden derzeit mit einer ganzen Reihe elementarer Belastungsfaktoren konfrontiert. Nachdem die Corona-Krise weitestgehend überwunden scheint, ist hier zum einen natürlich der Ukraine-Krieg zu nennen. Seine negativen Folgen für die Energiepreise, die Entwicklung der Weltwirtschaft und das Vertrauen von Konsumenten und Anlegern hat massiven Einfluss auf die Kapitalmärkte. Hinzu kommen die sprichwörtlich explodierte Inflation und ein massiver Anstieg der Zinsen. Dabei ist dieser Punkt umso problematischer, als sich Anleger jüngerer und mittleren Alters noch nie mit hohen Inflationsraten und deren Konsequenzen für die unterschiedlichen Anlageklassen auseinandersetzen mussten. So ist diesbezüglich schon bis zum Anfang der 90er Jahre zurückzugehen, um zumindest auf einen Anstieg der Verbraucherpreise von fünf bis sechs Prozent zu kommen. Aktuell liegen wir hier bei zehn Prozent.



FOTO: STEUBING

WILL DER ANLEGER SEIN REALVERMÖGEN MEHREN ODER IN ZEITEN WIE DIESEN ZUMINDEST NICHT AN KAUFKRAFT VERLIEREN, IST ER AUF RISIKOBEHAFTETE INVESTMENTS WIE ETWA AKTIEN ANGEWIESEN.

Adrian Peter Hurler
Head of Sales & Advisory bei der Steubing AG



Wer die Kaufkraft seines Vermögens erhalten will, kommt an Aktien nicht vorbei, sagen Anlagespezialisten. Anleger müssen nicht alles selbst machen, sondern können erfahrene Vermögensverwalter hinzuziehen. FOTO: GETTYIMAGES/G-STOCKSTUDIO

Also auf Nummer sicher gehen und der Börse erst einmal den Rücken kehren.

Hurler Sparer, die sich von der Börse zurückziehen und ihr Geld bei einem bis zwei Prozent auf dem Festgeldkonto parken, kommen bei erhöhten Inflationsraten um eine kontinuierliche Entwertung ihrer Einlagen nicht herum. Ähnliches gilt für Immobilieninvestments, die aufgrund der gestiegenen Kreditzinsen in vielen Regionen Deutschlands inzwischen negative Renditen aufweisen. Will der Anleger sein Realvermögen mehren oder in Zeiten wie diesen zumindest nicht an Kaufkraft verlieren, ist er deshalb auf risikobehaftete Investments wie etwa Aktien angewiesen.

Sie haben die Belastungsfaktoren doch aber gerade selber aufgezählt. Da kommt der Rat, in den Aktienmarkt zu investieren, überraschend.

Hurler Das aktuelle Marktumfeld ist bekannt. Aus diesem Grund steht der Dax heute bei rund 12.000 Punkten und nicht bei 15.000 Zählern oder sogar darüber. Natürlich kann sich die geopolitische Lage noch weiter verschlechtern, genauso gut ist aber auch eine Entspannung denkbar. Momentan ist die Stimmung für Aktien derart pessimistisch,

dass schon leichte Anzeichen einer Besserung für deutlich steigende Kurse sorgen könnten. Auch mittel- bis langfristig fällt mir im aktuellen Umfeld keine gute Alternative zur Geldanlage in Aktien ein. Die persönliche Risikoneigung und ein hinreichendes Maß an Diversifikation, auch in Bezug auf verschiedene Anlageklassen, sind dabei selbstverständlich zu berücksichtigen. Allerdings wird die Vorgehensweise für erfolgreiche Aktienanlagen zukünftig eine andere sein, als sie es in der Vergangenheit war.

Inwiefern?

Hurler Um den Markt outzuperformen, insbesondere aber auch um die mit Aktieninvestments einhergehenden Risiken zu managen, die in jüngster Zeit zugenommen haben, wird sich die Depotverwaltung deutlich aktiver gestalten müssen. Während sich in der Dekade vor der Coronapandemie, in der es an den Aktienmärkten über lange Phasen hinweg kontinuierlich nach oben ging, mit ETFs sehr auskömmliche Realrenditen erzielen ließen, wird diese Vorgehensweise aufgrund der erhöhten Inflation und gestiegener Anlagerisiken zukünftig nicht mehr ausreichen. Ein aktives Management wird gefragter denn je sein.

Nun haben viele Anleger ja durchaus ein gewisses Interesse, ihre Vermögensverwaltung in professionellere Hände zu legen und auf diese Weise einen aktiveren Ansatz zu verfolgen. Was können Sie da empfehlen?

Hurler Hier kommt im Wesentlichen die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Vermögensverwalter infrage.

Wie wähle ich meinen Verwalter denn am besten aus?

Hurler Hilfreich sind in dieser Beziehung natürlich persönliche Empfehlungen aus dem Freundes-, Bekannten- und Kollegenkreis. Sind diese nicht vorhanden, bietet sich ein Blick auf die Website des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter an (www.vuv.de). Dabei sollten die Angebote und Investmentstile der verschiedenen Dienstleister unbedingt miteinander verglichen werden. Vorteilhaft ist es zudem, wenn der Vermögensverwalter eigene Fonds verwaltet, anhand derer man die Erfolge des Verwalters und seiner Anlagestrategie erkennen kann. Die eigentliche Verwaltungstätigkeit sollte sich dann allerdings keinesfalls darauf beschränken, dem Kunden die selbst gemanagten Produkte ins Depot zu legen. Eine unabhängige und aktive Vermögensverwaltung, die ihr Geld wert ist, geht darüber deutlich hinaus.



Die Steubing AG ist weltweit 63 internationalen Börsen- und Handelsplätzen vertreten. FOTO: STEUBING

Das Gespräch führte Martin Ahlers.

Damit aus Plänen erreichbare Ziele werden



AMPF AG

Unabhängige Vermögensverwaltung

42103 Wuppertal | Ohligsmühle 3 | T 0202 38905-0
info@mpf-ag.de | www.mpf-ag.de

INFO

Erfahren und finanzstark

Die Steubing AG mit Sitz in Frankfurt ist seit 35 Jahren mit einer breiten Palette an Finanzdienstleistungen am Kapitalmarkt aktiv und gehört heute zu den erfahrensten und finanzstärksten Wertpapierhandelsbanken in Deutschland. Mit Zugängen zu allen deutschen Börsen und weltweit 63 internationalen Börsen- und Handelsplätzen unterstützt Steubing seine nationalen und internationalen Kunden als unabhängiger Sparringspartner und hilft Banken und Vermögensverwaltern damit, in allen Bereichen des Wertpapierhandels effizient, kostengünstig und transparent zu agieren.

Impressum

extra Unabhängige Vermögensverwalter

Verlag:

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

Druck:

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

Anzeigen:

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

Redaktion:

Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1,
40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche.
Mitarbeit: Dr. Martin Ahlers, Anja Kühner, Prof. Dr. Patrick Peters
Kontakt: 0211 528018-0, redaktion@rheinland-presse.de
Fotos: Alois Müller (Forum), GettyImages (Titelseite, Seite 7)