Die Anleger sind zurückhaltend, die Zinsen wie eingefroren, die finanz- und geopolitische Lage unsicher: Was tun für den langfristigen Vermögensschutz? Neue, individuelle Strategien müssen her, und die Unabhängigen Vermögensverwalter bieten Alternativen zu herkömmlichen Geldanlagekonzepten. Auf den kommenden Seiten stellen wir die Arbeit der Anlageprofis vor.

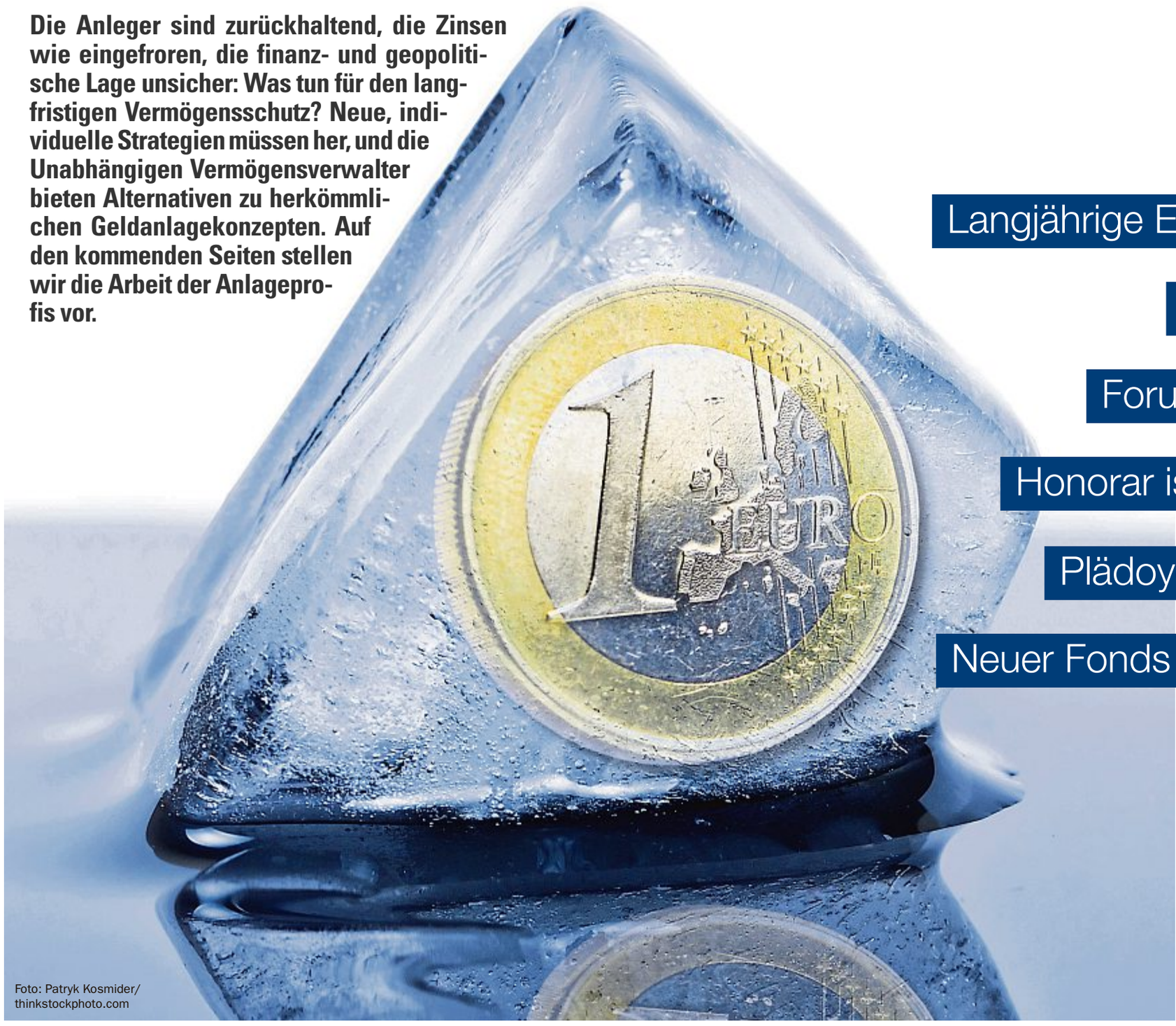


Foto: Patryk Kosmider/ thinkstockphoto.com

Langjährige Expertise für kleines Geld 2

Finanzprofis im Aufwind 3

Forum: Experten diskutieren 4+5

Honorar ist ehrlicher als Provision 6

Plädoyer für hohen Aktienanteil 7

Neuer Fonds spiegelt Gender-Thema 8

Weiter Infos zum zum Thema finden Sie online unter

Merkur.de/unabhaengige-vermoegensverwalter
tz.de/unabhaengige-vermoegensverwalter

„Der Kunde steht immer im Vordergrund“

Andreas Grünewald, Geschäftsführer des Unabhängigen Vermögensverwalters FIVV AG aus München, sitzt seit mehr als einem Jahr dem Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) vor. Er erwartet anziehendes Neugeschäft und plant eine Verbands-Stiftung, um die ökonomische Bildung in Deutschland zu verbessern.

Andreas Grünewald ist seit mehr als einem Jahr Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV). Bisheriges Kernmerkmal seiner Amtszeit: eine historisch mehr oder weniger einmalige Situation mit am Boden liegenden Zinsen bei gleichzeitigen Höchstständen an den Börsen, sehr zurückhaltenden Anlegern und recht unsicheren finanz- und geopolitischen Aussichten. Kurzum: Für Verbände und Unternehmen der Finanzwelt ist es gerade nicht einfach.

Aber Andreas Grünewald, im Hauptberuf Geschäftsführer des Unabhängigen Vermögensverwalters FIVV AG in München, ist gelassen und blickt recht positiv auf Gegenwart und Zukunft. Er sieht die deutschen Vermögensverwalter in einer durchaus stabilen Position. „Natürlich sind die Anleger verunsichert, und das Neugeschäft ist aktuell gering. Aber wir haben keine Abflüsse aus den Depots und gehen davon aus, dass das Neugeschäft demnächst wieder anziehen wird.“ Unabhängige Vermögensverwalter böten gute Alternativen zu herkömmlichen Geldanlagekonzepten, indem sie produktunabhängig arbeiteten und nur der eigenen Investmentphilosophie verpflichtet seien. „Der Kunde steht immer im Vordergrund, nicht eine Gesellschaft oder ein Produktanbieter“, betont Andreas Grünewald.

Mit kleinen Summen Vermögen aufbauen

Er begegnet auch den Vorurteilen, Unabhängige Vermögensverwalter würden nur für wohlhabende Anleger tätig werden. „Die meisten Häuser bieten für den Einstieg hauseigene vermögensverwaltende Fonds an, in die der Kunde oftmals schon mit wenigen tausend Euro einsteigen kann, um so von der Strategie eines Vermögensverwalters zu profitieren. Auch sind Sparpläne möglich, um über die Jahre hinweg mit regelmäßigen kleineren Summen ein Vermögen aufzubauen“, erläutert Andreas Grünewald. Der VuV-Vorsitzende sieht die Vermögensverwalter mittlerweile in der Breite als Option zur klassischen Bankberatung. Und auch die Kosten seien transparent und überschaubar: „Unabhängige Vermögensverwalter berechnen ein Verwaltungshonorar von jährlich zwischen 0,5 und 1,5 Prozent der Anlagesumme. Sie erhalten keine offenen oder versteckten Provisionen, sondern schütten diese an die Anleger aus. Sie werden also direkt vom Kunden für eine erbrachte Leistung bezahlt, und dieser weiß immer, wie hoch das Honorar ist.“

Seinen Verband sieht Andreas Grünewald gut aufgestellt. „Wir binden immer mehr Mitglieder in die Aktivitäten ein und machen die Dienstleistungen in der Öffentlichkeit bekannt. Dabei hilft auch unsere neu gestaltete Website www.vuv.de. Der interessierte Anleger findet dort Informationen über die Dienstleistung der Unabhängigen Vermögensverwaltung und kann über eine Suchfunktion einen Vermögensverwalter finden, der seinen Bedürfnissen entspricht.“ Gleichzeitig unterstützt der Verband seine Mitglieder bei der immer strikter werdenden Regulierung und hat dafür ein Compliance-Management-System eingerichtet. „Der Verband soll helfen, dafür ist er da“, stellt Grünewald heraus.

Andreas Grünewald, Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) und Geschäftsführer des unabhängigen Vermögensverwalters FIVV AG aus München. Foto: Klaus Haag

Ökonomische Bildung großes Anliegen

Ihm ist besonders an der ökonomischen Bildung Jüngerer gelegen – das treibt Andreas Grünewald seit Beginn seiner Amtszeit an, denn seiner Ansicht fehlt es oftmals in Deutschland an grundlegenden wirtschaftlichen Kenntnissen. „Kenntnisse der ökonomischen Zusammenhänge und Hintergründe ist der beste Anlegerschutz. Deshalb erarbeitet der Verband gerade ein Konzept, um über eine Stiftung Projekte umzusetzen, die die ökonomische Bildung fördern soll.“

Patrick Peters

Finanzberatung

Neue Plattform für ETF-Portfoliolösungen

Angesichts des Marktumfeldes wächst die Nachfrage nach vermögensverwaltenden Portfoliolösungen. Die Plattform iShares Connect des Vermögensverwalters BlackRock bringt Anbieter solcher Portfoliolösungen auf ETF-Basis sowie unabhängige Finanzberater und Endkunden zusammen. Darüber hinaus erhalten die Vermögensverwalter Unterstützung bei Vermarktung und Vertrieb.

Als Bausteine für Portfoliolösungen haben börsennotierte Indexfonds sich längst etabliert: Immer mehr private und institutionelle Investoren schätzen diese Produkte – auf Englisch Exchange Traded Funds oder kurz ETFs genannt – wegen ihrer Einfachheit, Transparenz, Liquidität und günstigen Kosten. Dementsprechend ist das verwaltete Vermögen am europäischen ETF-Markt in den vergangenen Jahren im Schnitt um etwa 25 Prozent auf rund 500 Milliarden Dollar gewachsen. Damit gehört dieses Segment zu den Bereichen der Finanzbranche, die sich am dynamischsten entwickeln.

Peter Scharl, Leiter Vertrieb für iShares in Deutschland, Österreich und Osteuropa.

Foto: iShares

In den ersten Jahren beschränkte sich das Angebot weitestgehend auf Aktien-ETFs, mittlerweile gibt es Produkte auf alle wichtigen Anlageklassen und Märkte. Zunächst kamen ETFs vor allem zum Einsatz, um langfristig ausgerichtete Portfoliokerne aufzubauen. Inzwischen schätzen Anleger sie auch, um taktische Positionen schnell und effizient aufzubauen und dadurch kurzfristige Marktchancen zu nutzen oder Cash-Management zu betreiben. Und schließlich erkennen die Anleger, dass börsennotierte Indexfonds nicht nur als einzelne Bausteine sinnvoll sind: Sie fragen zunehmend auch komplette Portfoliolösungen auf ETF-Basis nach, die Vermögensverwaltungskonzepte für Anleger mit unterschiedlichen Rendite-Risiko-Profilen bieten.

„In den USA ist das verwaltete Vermögen in ETFs als Teil solcher Portfoliolösungen seit 2008 auf etwa 120 Milliarden Dollar gestiegen“, sagt Peter Scharl, Leiter Vertrieb für iShares in Deutschland, Österreich und Osteuropa. „Hierzulande steht die Entwicklung hin zu Anlagelösungen mit einem starken ETF-Anteil erst am Anfang. Viele Faktoren, insbesondere das steigende Kostenbewusstsein, machen Anlagelösungen auf ETF-Basis jedoch immer attraktiver für Privatanleger und damit zu einem wichtigen Bestandteil in der Finanzberatung.“ Vor diesem Hintergrund kommen zunehmend ETF-Portfoliolösungen auf den Markt. Allerdings sind diese noch nicht immer über breite Vertriebsnetzwerke verfügbar, was den Zugang erschweren kann.

Um Anbieter solcher ETF-Portfoliolösungen und unabhängige Finanzberater beziehungsweise Endkunden zusammenzubringen, hat BlackRock die Plattform iShares Connect ins Leben gerufen. „Auf der einen Seite erhalten die teilnehmenden Produktanbieter darüber Unterstützung in Vermarktung und Vertrieb, ohne dass ihnen dadurch Kosten entstehen“, sagt Thomas Wiedenmann, der iShares Connect in Deutschland betreut. Dazu gehören gemeinsame Event- und Messeauftritte und mediale Unterstützung. „Auf der anderen Seite erhalten Finanzberater einen besseren Überblick über die angebotenen ETF-Portfoliolösungen, deren Zusammensetzung, Kosten und Performance. Damit können sie noch passgenauer auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen und ihnen kostengünstige Anlagealternativen bieten.“

In den USA hat BlackRock iShares Connect bereits 2008 ins Leben gerufen, inzwischen haben sich mehr als 110 Partner dafür angemeldet. Anfang 2015 ist ein Pendant für den deutschen und Schweizer Markt gestartet, das bereits mehr als 43 Partner nutzen – darunter auch Vermögensverwalter und Privatbanken aus München: Hauck & Aufhäuser, Avana Invest, Bankhaus Herzogpark, Bayerische Vermögen, BB-Wertpapier-Verwaltungsgesellschaft, easyfolio, Freymund & Cie, MFI Asset Management, Donner & Reuschel. Eine Übersicht der ETF-basierten Portfoliolösungen gibt es im Internet unter folgendem Link www.ishares.de/iConnect.

In der Finanzberatung seien ETF-Portfoliolösungen sowohl für honorar- als auch provisionsorientierte Geschäftsmodelle interessant. Damit Vermögensverwalter an iShares Connect teilnehmen können, müssen sie Portfoliolösungen mit einem Anteil an börsengehandelten Indexprodukten von mindestens 25 Prozent anbieten. Diese Produkte müssen zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sein und eine Performance-Historie von mindestens einem Jahr aufweisen.

Experten gehen davon aus, dass der europäische ETF-Markt in den kommenden fünf Jahren bis auf knapp eine Billion Dollar anwachsen könnte. Von diesem Wachstum dürfte auch das Segment der ETF-Portfoliolösungen profitieren. „Wir laden Vermögensverwalter und unabhängige Finanzberater ein, gemeinsam mit uns den deutschen Markt für Anlagelösungen auf ETF-Basis auszubauen“, sagt Wiedenmann.

Patrick Peters

Ausgewählte Fonds von Vermögensverwaltern mit vermögensverwaltendem Charakter

Fondsname	Vermögensverwalter	WKN	Morningstar Ratingverg.	Performance 5 Jahre in %	Max. Verlust innerh. der verg. 5 Jahre in %
ACATIS - Gané Value Event Fd UI A	GANÉ Aktiengesellschaft	A0X754	****	55,5	-11,4
Belvoir Global Allocation II UI	Belvoir Capital AG	A0RA4N	***	24,6	-15,9
FIVV-Mandat-Rendite-UI	FIVV AG	A0NAAE	****	20,9	-6,2
FvS Multiple Opportunities R	Flossbach von Storch AG	A0M430	*****	72,7	-7,1
HAIG Return Global P	Hollyhedge Consult GmbH	983449	*****	48,6	-15
RW Portfolio Strategie UI	Röcker & Walz Vermögensverwaltung	A0M7WP	***	53,5	-12,8
Quant HAIG - DAX Min Var Flex Protection A	GFA Vermögensverwaltung GmbH	HAFX6V	-	-	-

Ausgewählte Spezialitätenfonds von Unabhängigen Vermögensverwaltern

Fondsname	Vermögensverwalter	WKN	Anlagestrategie	Performance 1 Jahr in %*
ACEVO Global Healthcare Absolute Return UI	acevo GmbH	A1111D	Globale HealthCare Aktien als Absolute Return Konzept	-
OVID Infrastructure HY Income UI	OVIDpartner GmbH	A112T8	Int. Hochzinsanleihen aus dem Infrastrukturbereich	-
Ampega GenderPlus Aktienfonds P	Ampega Investment GmbH	A12BRD	Dt. Aktien, Gender Diversität als Selektionskriterium	-
ProfitlichSchmidlin Fonds UI R	ProfitlichSchmidlin AG	A1W9A2	Mischfonds, Nutzung von Sondersituationen	7,04
GLS Bank Aktienfonds	GLS Gemeinschaftsbank e.G.	A1W2CK	Nachhaltige Aktien	21,2
FO Vermögens-verwalterfonds	HONESTAS Finanzmanagement GmbH	A1JZLG	Mischfonds mit mandatierten Asset-Managern	5,46
World Top Emerging Market Fund UI	HAC AG VermögensManagement	A1JLRE	Emerging Markets Dachfonds	6,43

* Zum größten Teil junge Fonds mit sehr kurzer Historie.

Vermögensverwalter-Fonds eröffnen auch Kleinanlegern den Zugang zu den Anlagestrategien der Profis. Eine kleine Auswahl aus dem Fonds-Universum.

Vermögensverwalter-Fonds

Langjährige Expertise auch für kleines Geld

Über Vermögensverwalter-Fonds können auch Kleinanleger von den Erfahrungen und der Flexibilität renommierter Finanzportfolioverwalter profitieren.

Geldanlage ist Vertrauenssache. Viele Anleger wünschen sich deshalb einen erfahrenen und kompetenten Berater, dem sie ihr Erspartes mit gutem Gewissen zur Anlage überlassen können. Auf professioneller Ebene kommen hierfür in erster Linie Unabhängige Vermögensverwalter in Frage. Nicht selten scheitert die direkte Zusammenarbeit allerdings an den erforderlichen Mitteln, die der Kunde zur Wertpapieranlage mitbringen sollte, damit sich die Partnerschaft für beide Seiten rechnet. Dies bedeutet allerdings noch lange nicht, dass Besitzer kleinerer Barschaften auf die Expertise der Finanzprofis grundsätzlich verzichten müssen. Viele Finanzportfolioverwalter bieten ihr Wissen und ihre Strategien nämlich auch in Form sogenannter Vermögensverwalter-Fonds an, die schon mit kleinen Beträgen erworben werden können.

Dabei verfügen diese Fondsmanager in der Regel über ein langjähriges Know-how, wie Ralf Borgsmüller, Partner der PSM Vermögensverwaltung, der mit 50 Jahren ältesten Vermögensverwaltung Deutschlands, sagt. „So sind die meisten Finanzportfolioverwalter oft bereits viele Jahre lang in einem ähnlichen Bereich bei einer Bank tätig, bevor sie eine Vermögensverwaltung gründen oder zu einer solchen wechseln. Wenn es um die Interessen der Kunden geht, sind sie dann deutlich geringeren Sachzwängen und Interessenkonflikten unterworfen als bei ihrem ehemaligen Arbeitgeber.“

Anspruchsvolle Auswahl

Hinzu kommt die hohe Flexibilität, die ihnen die Fondsstatuten in der Regel einräumen. Während sich klassische Publikumsfonds meist an einem Vergleichsindex orientieren und damit fast immer vollständig in der vorgegebenen Anlageklasse investiert sind, ist es für Vermögensverwalter-Fonds zum Teil möglich, die Aktienquote zwischen null und 100 Prozent zu variieren. „Da wir die Börsen derzeit auf breiter Front für überbewertet halten, haben wir diese Freiheit beispielsweise dazu genutzt, die Aktienquote in unseren Fonds, wie etwa dem PSM Value Strategie (WKN A0J3UE) auf nur noch zehn Prozent zu reduzieren“, so Borgsmüller.

Nicht ganz einfach ist allerdings die Auswahl geeigneter Produkte, wie Marco Herrmann, Geschäftsführer der Fiduka Depotverwaltung, einräumt. „Ein Blick auf die Performance der Vergangenheit reicht hier sicherlich nicht aus“, so Herrmann. Vielmehr sei es bei potenziellen Kandidaten zunächst wichtig, die jeweilige Grundausrichtung sowie die aktuellen Anlageschwerpunkte zu ermitteln beziehungsweise miteinander zu vergleichen. „Auf diese Weise lässt sich ein gutes Gefühl dafür bekommen, wie und mit welchem Risiko die Rendite erzielt wurde.“ Insbesondere für konservativere Anleger kann dabei der maximale Verlust, den das Sondervermögen innerhalb eines bestimmten Zeitraums hinnehmen musste, eine sinnvolle Orientierungsgröße darstellen. Da der letzte Börsenabschwung schon einige Zeit zurückliegt, sollte dabei ein Zeitraum von mindestens fünf Jahren gewählt werden.

Statt sich auf einen oder zwei Einzelfonds zu fokussieren, ist grundsätzlich auch der Rückgriff auf einen Dachfonds möglich, der sein Anlagevermögen auf ganz verschiedene Vermögensverwalter-Fonds verteilt. Das hat laut Dr. Volker Gronau von der USM Finanz AG neben der grundsätzlich schon breiteren Streuung insbesondere den Vorteil, dass mit nur einem einzigen Produkt ganz verschiedene Strategien und Ansätze abgedeckt werden können. Während der eine Vermögensverwalter stärker fundamental orientiert ist, verfolgt der andere einen rein technischen Ansatz oder er setzt auf Sondersituationen. „So investiert unser USM – Signal Vermögensverwaltungsfonds Select (WKN A14NWF) seine Mittel ganz gezielt in interessante Anlagekonzepte erfolgreicher Vermögensverwalter, die eine stetige Performance mit moderaten Schwankungen erwarten lassen. Dabei erfolgen Auswahl und Mischung der Zielfonds mittels eines quantitativen Modells, in das sowohl die Performance der Vergangenheit als auch Risikoparameter der einzelnen Sondervermögen, aber auch im Zusammenwirken mit anderen Zielfonds einfließen. Wichtigste Zielsetzungen sind der Kapitalerhalt sowie eine geringe Volatilität in der Mischung der Einzelfonds.“

Die Aufdeckung von Unterbewertungen sowie die Identifikation spezifischer Werttreiber aus verschiedenen Assetklassen hat sich dagegen die ProfitlichSchmidlin AG zum Ziel gesetzt. An dem Fondsberater sind neben den Namensgebern auch die Geschäftsführer der Büttner, Kolberg & Partner Vermögensverwalter, die Flossbach von Storch AG sowie die Vorstände der Gané AG beteiligt. Um eine möglichst kontinuierliche hohe absolute Rendite zu erzielen, verfolgt das noch relativ junge Team mit seinem Mischfonds (WKN A1W9A2) im Aktienbereich einen langfristig orientierten Value-Ansatz, wie Nicolas Schmidlin erläutert. „Im Segment der Unternehmens- und Staatsanleihen liegt der Schwerpunkt auf Sondersituationen. Diese weisen eine tendenziell geringe Zinssensitivität auf. Wichtige Punkte bei der Analyse sind unter anderem regulatorische und rechtliche Aspekten der Anleihen.“

Martin Ahlers

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

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

Ihre Anlage könnte frischen Wind gebrauchen?
Sprechen Sie mit uns. Persönlich und unverbindlich.
Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung, Pullach bei München,
Tel.: 089 790453-555 | muenchen@dje.de
www.dje.de

München | Frankfurt am Main | Köln

DJE Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung
Für den richtigen Kurs.

Markt wächst kontinuierlich weiter

Finanzprofis im Aufwind

Der Markt für Unabhängige Vermögensverwalter entwickelt sich dynamisch weiter. Allein in den letzten fünf Jahren ist er um rund acht bis zehn Prozent gewachsen – jährlich. Die Privatbank Berenberg, die seit 15 Jahren mit einer eigenen Einheit Vermögensverwalter betreut, spricht von einem regelrechten Boom, vor allem in Bayern.

Es sind fast ausschließlich ehemalige Banker und Berater von Finanzhäusern, die sich einen Traum erfüllen: „Viele Bankprofis machen sich als Unabhängige Vermögensverwalter selbstständig, weil sie nicht mehr gewillt sind, sich von Vorgaben, Produkt- und Provisionsverkauf treiben zu lassen“, erläutert Michael Gillessen, Leiter des Berenberg Vermögensverwalter Office. „Unternehmerische Freiheit und der Wunsch, die eigenen Ideen im Sinne der Kunden zu verwirklichen, sind Haupttreiber dieser Entwicklung“, ergänzt Frank Eichelmann, Leiter Relationship Management Berenberg Vermögensverwalter Office.

Dornröschen-Dasein beendet

Doch es geht nicht nur um Neugründungen. Der gesamte Markt der Unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland, der viele Jahre lang ein Dornröschen-Dasein fristete, entwickelt sich jetzt dynamisch. „In den letzten fünf Jahren ist der Markt jährlich um circa acht bis zehn Prozent gewachsen“, berichten die beiden Experten. Besonders positiv wirkt sich diese Entwicklung in Bayern aus. Melanie Fulczyk, die seit vielen Jahren vom Standort München aus als Relationship Managerin Vermögensverwalter in Süddeutschland betreut, sieht eine sehr dynamische Entwicklung: „Viele Vermögensverwalter sind in sich gewachsen, die Depots der Bestandskunden haben sich erfreulich entwickelt, gleichzeitig gewinnen sie durch persönliche Empfehlungen immer mehr Kunden!“

Diese Wachstumsraten sind erstaunlich, weil die Branche nach wie vor ein Kernproblem hat: In der breiten Öffentlichkeit ist immer noch nicht bekannt, was einen Unabhängigen Vermögensverwalter ausmacht – und wie er sich von einer Bank unterscheidet. „Die Steigerung des Bekanntheitsgrades ist eines der wesentlichen Ziele der Branche und des Verbandes Unabhängiger Vermögensverwalter, in der die meisten Unabhängigen organisiert sind“, betont Gillessen.

Gerade bei vermögenden Anlegern hat die Branche deutlich zugelegt. Unter anderem, weil sie im Gegensatz zu vielen Banken ihre Expertise nicht ausschließlich ab Summen im Millionenbereich anbietet. „Man muss nicht sehr vermögend sein, um einen Vermögensverwalter in Anspruch zu nehmen“, widerlegt Melanie Fulczyk ein Vorurteil. „Und selbst Klein-Anleger können von ihren Strategien profitieren, etwa über die zahlreichen Investmentfonds, die Vermögensverwalter aufgelegt haben.“

Mit Rat und Tat zur Seite

Deutschlands ältestes Privatbankhaus hat sich mit seinem Vermögensverwalter Office bundesweit auf die Branche spezialisiert. „Wir verstehen uns als Problemlöser sowie Unternehmensberater und begleiten Unabhängige Vermögensverwalter in der Umsetzung ihrer Strategien“, erläutert Michael Gillessen. Die Spezialisten sind daher nicht nur bei der Existenzgründung zur Stelle. Sie unterstützen bei Gesprächen mit der Finanzaufsicht BaFin, stehen als Depotbank zur Verfügung, bieten spezielle IT-Lösungen an, helfen bei der Entwicklung eigener Investmentfonds oder entwickeln Marketing-Strategien. Und sogar bei der Unternehmensnachfolge (hier gibt es einen steigenden Bedarf) stehen Michael Gillessen und sein Team mit Rat und Tat zur Seite.

Betreuung von Private-Label-Fonds

Ein Beispiel für die Zusammenarbeit sind die Auswirkungen der Regulierung. Unabhängige Vermögensverwalter müssen in vielen Bereichen die gleichen Anforderungen erfüllen wie eine Bank. Da die meisten Unternehmen aber mittelständisch strukturiert sind, sind hochspezialisierte Dienstleistungen gefragt. „Viele Vermögensverwalter konzentrieren sich daher auf die Kundenbetreuung und das Portfolio-Management. Alle anderen Dienstleistungen lagern sie aus – das spart Zeit und Geld“, so Eichelmann.

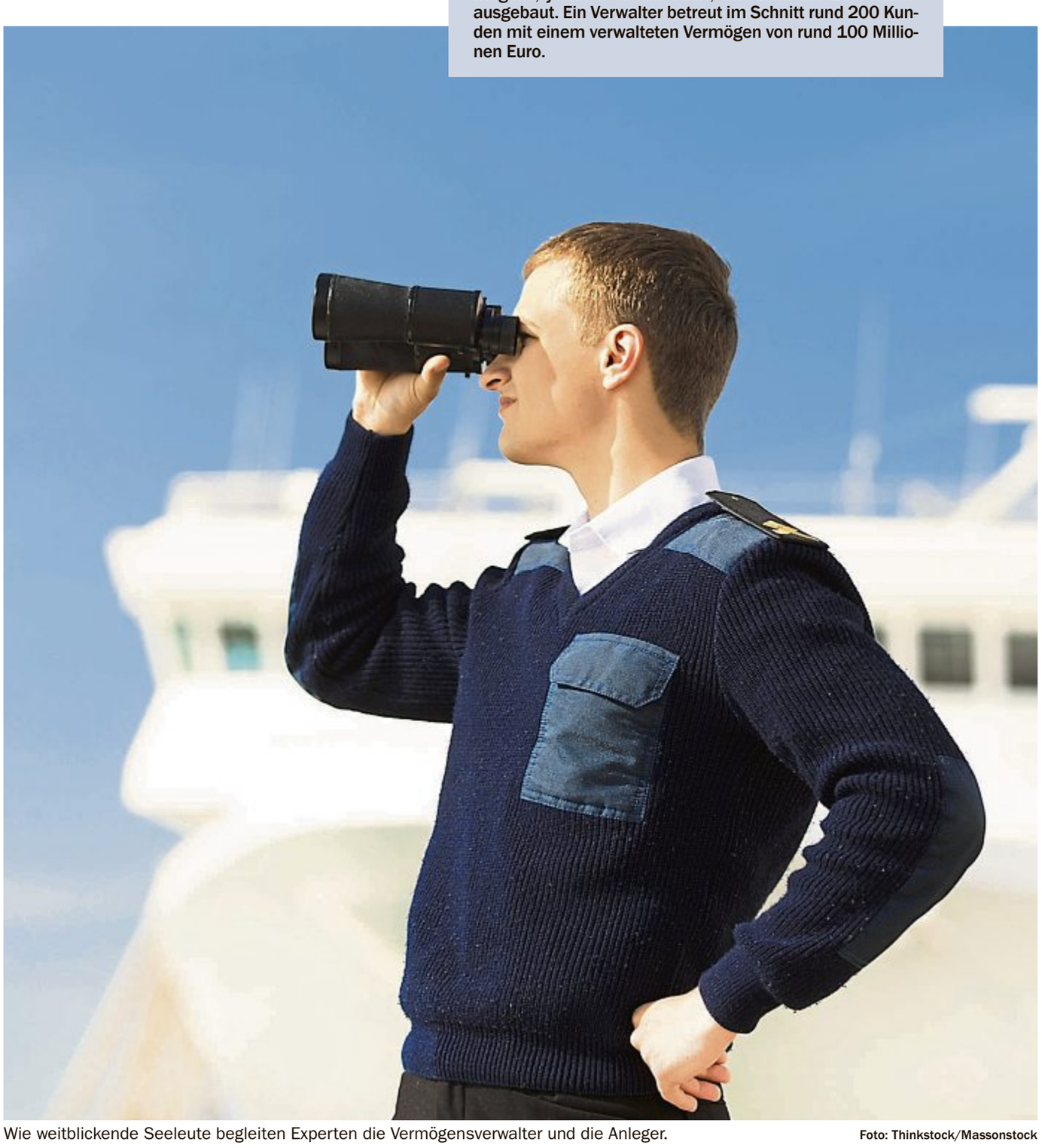
Besonders erfolgreich sind die Berenberg-Spezialisten bei der Gründung und Betreuung von Private-Label-Fonds. Mit solchen Fonds öffnen Vermögensverwalter ihre Anlagestrategie für ein breites Publikum. „Die Branche ist auch hier äußerst innovativ“, so Melanie Fulczyk. Die Bandbreite reicht dabei vom Infrastruktur-Fonds über flexible Mischfonds bis zum gewinnträchtigen Gesundheitsfonds.

José Macias

Sie begleiten Unabhängige Vermögensverwalter in der Umsetzung ihrer Strategien (von links): Frank Eichelmann, Melanie Fulczyk und Michael Gillessen. Foto: Klaus Haag

Dynamischer Markt

Die rund 480 Unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland haben nach Angaben der Privatbank Berenberg im vergangenen Jahr den Anteil des verwalteten Vermögens, je nach Gesellschaft, um zehn bis 15 Prozent ausgebaut. Ein Verwalter betreut im Schnitt rund 200 Kunden mit einem verwalteten Vermögen von rund 100 Millionen Euro.



Wie weitblickende Seeleute begleiten Experten die Vermögensverwalter und die Anleger. Foto: Thinkstock/Massonstock

Impressum

Verlag
Münchener Zeitungs-Verlag
GmbH & Co. KG
Paul-Heyse-Str. 2-4, 80336 München

Herausgeber
Dirk Ippen, Alfons Döser

Geschäftsführer
Daniel Schöningh

Verlagsleiter
Andreas Heinkel

Anzeigenverkauf
Pia Kemper
Telefon 089/5306-306
E-Mail: pia.kemper@merkur.de

Redaktion
José Macias (verantwortlich),
Dr. Patrick Peters,
Jürgen Grosche, Martin Ahlers,
Nicole Wildberger

Fotos Finanzforum
Klaus Haag

Ihr Kontakt
Mediengruppe
Münchner Merkur tz
Paul-Heyse-Straße 2-4
80336 München
Telefon 089/5306-0
www.merkur.de
www.tz.de

mediengruppe Münchner Merkur tz
ZEITUNG · RADIO · TV · ONLINE · DIENSTLEISTUNGEN

Eine Sonderpublikation in Partnerschaft mit: Rheinische Post, Düsseldorf

Thomas Druyen
Sigmund Freud Privat-Univ.

Frank Eichelmann
Berenberg Foto: Irmi Gessner

Christian Fischl
Huber, Reuss & Kollegen

Melanie Fulczyk
Berenberg

Holger H. Gachot
StarCapital

Michael Gillessen
Berenberg

Volker Gronau
USM Finanz

Ralf Borgsmüller
PSM Vermögensverw.

Christian Bimüller
BlackRock/ishares

Uwe Adamla
Dr. Ehrhardt Vermög.

Finanzforum mit Experten aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz

Die Branche befindet sich auf einem guten Weg

Beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ der Mediengruppe Münchner Merkur tz diskutierten Anlageexperten aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz über Themen, die die Branche bewegen. Im Mittelpunkt des Interesses: Was wollen die Kunden wirklich und wie können die Häuser sie erreichen?

Niedrige Zinsen, Höchststände an den Börsen, explodierende Immobilienpreise in Top-Lagen, gefährlich hohe Staatsschulden, eine durchaus manipulative Europäische Zentralbank, Deflationsängste, riskante geopolitische Konstellationen: Man kann nicht behaupten, dass die aktuelle Situation an den weltweiten Märkten langweilig wäre. Doch noch mehr: Auf viele Anleger wirkt das Umfeld sogar bedrohlich – und das wirkt sich auf das Investment-Bewusstsein aus.

Große Herausforderungen

„Viele heutige Investoren befinden sich nach den Krisen der vergangenen Jahre und den aktuell unsicheren Aussichten in einer Art Schockstarre. Sie wollen Sicherheit, Transparenz und Liquidität – und tun sich deshalb schwer, sich an der Börse zu engagieren“, sagt Holger H. Gachot (StarCapital). Er und zahlreiche weitere Vermögensverwalter aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz waren auf Einladung der Mediengruppe Münchner Merkur tz zum Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ zusammengekommen, um über Branchenthemen zu diskutieren. Gachot weist aber auch darauf hin, dass die Herausforderungen für die Unabhängigen Vermögensverwalter groß seien: „Der Marktzugang mit Produkten wie eigenen vermögensverwaltenden Fonds ist kompliziert, und die Banken sind ein starker Wettbewerber.“

Der Schweizer Thomas Hirsiger (Finiens Wealth Management) spricht hinsichtlich der allgemeinen Finanzindustrie von einer „verbrannten Branche“ und von „Produkten ohne Glaubwürdigkeit“. Vielmehr müssten die Unabhängigen Vermögensverwalter lernen, wie Unternehmer zu den Investoren zu sprechen, nicht wie Finanzberater. „Wir sind Unternehmer mit der Kernkompetenz im Anlagebereich.“ In eine ähnliche Richtung argumentiert Christian Fischl von Huber, Reuss & Kollegen. Unabhängige Vermögensverwalter müssten auf sehr hohem Niveau mit den Kapitalmärkten und den Kunden gleichermaßen verbunden sein, um die Anleger – auch die jüngeren – dauerhaft erreichen zu können. Und auch Melanie Fulczyk vom Mitveranstalter Berenberg betont, dass die Unabhängigen Vermögensverwalter sich als Unternehmer mit Verantwortung positionieren sollten. „Und sie müssen mehr erklären, dass auch Kunden mit kleineren Vermögen bei ihnen gut aufgehoben sind.“

„Wir als unabhängige Vermögensverwalter stehen nicht untereinander in Konkurrenz, der Markt ist groß genug. Wir müssen zu Stabilität zurückfinden, der Kunde ist verunsichert und braucht die Hilfe des Unabhängigen Vermögensverwalters“, ist sich Dr. Volker Gronau von USM Finanz sicher.

Sicherheit und Transparenz – dass diese Faktoren für die Verbraucher eine wichtige Rolle spielen, darüber waren sich die Experten einig.

Uwe Adamla, Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung, formuliert noch deutlicher: „Das Geschäft der Unabhängigen Vermögensverwalter wird weiter wachsen“, und auch Andreas Hausladen von Fonds-Administrator Universal-Investment sieht die Branche auf einem guten Weg hin zu einer „kritischen Masse“.

Echte Alternative zu Banken

Für Andreas Grünewald von FIVV und gleichzeitig Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter sollten die Anlageexperten noch mehr Wert auf die Weiterempfehlungen legen und ihre Kunden gezielt dazu ansprechen. Das sei ein Weg zum Erfolg. „Wir müssen an den zufriedenen Kunden dranbleiben und immer wieder erklären, dass sich die strategische Geldanlage lohnt.“ Und wie Volker Gronau sieht auch Grünewald die Unabhängigen Vermögensverwalter nicht untereinander als Konkurrenten, sondern im Wettbewerb mit den Banken.

Ralf Borgsmüller von der PSM Vermögensverwaltung weiß aus den deutschlandweiten Veranstaltungen seiner Gesellschaft, dass die Vermögensinhaber aktuell verunsichert sind wie kaum jemals zuvor – und dass Aufklärung Not tut. „Wir müssen den Unterschied zwischen den Unabhängigen Vermögensverwaltern und den Banken immer wieder erläutern und uns als echte Alternative präsentieren.“ Für Mathias Rusterholz sind die Banken zwar nicht per se negativ besetzt. „Aber wir müssen die Vertrauensperson für den Kunden sein“, sagt der Schweizer, der für PEH Vermögensmanagement tätig ist, und ergänzt weiter, „dass die Finanzkrisen der letzten Jahre zwar die Unsicherheit der Anleger verstärkt haben – gleichzeitig aber das Vertrauen in unseren unabhängigen Betreuungsstil gestiegen ist. Das spüren wir in unseren täglichen Gesprächen und wird auch durch aktuelle Marktstudien belegt.“

„In Zeiten, in denen sich immer mehr Banken aus der individuellen Kundenberatung zurückziehen, ist gerade das persönliche Vertrauensverhältnis zum Kunden der Trumpf, den Vermögensverwalter ausspielen können“, ergänzt Winfried Stürzbecher (Ampega Investment), hier bestehe deutliches Wachstumspotenzial.

Welche Aufgaben Unabhängige Vermögensverwalter haben, zeigt Marco Herrmann (Fiduka-Depotverwaltung) auf. „Kunden sind ängstlich wegen der aktuellen Geldpolitik und wollen trotz Inflationsängsten in Cash bleiben. Gemeinnützige institutionelle Anleger erwirtschaften mit klassischen Spareinlagen nicht mehr genug Rendite, um ihre Zwecke zu erfüllen. Wir sind gefragt, die Strategien zu entwickeln, mit denen sich die Kunden wohlfühlen und trotzdem Gewinne machen.“ Zudem müsse etwas für die wirtschaftliche Bildung getan werden, damit beispielsweise Aktien ihren Ruf als spekulative Investments verlören. Für Michael Gillessen (Berenberg) muss die Branche immer wieder auf die Substanz von Aktien hinweisen. „Man kann den Wert anfassen. Deutschland ist ein Volk von Unternehmern durch den starken Mittelstand, also muss es eigentlich auch ein Volk von Aktionären sein.“

„Wo will der Kunde hin? Diese Frage gilt es zu beantworten. Wir müssen die Vermögensverwaltung transparent gestalten und immer wieder die Verbindung zwischen den Kundenzielen und der Umsetzung in der Vermögenverwaltung herstellen“, konstatiert Josef Tafertshofer von der FIMAX Vermögensberatung. Dazu gehöre auch, Verluste zu minimieren, wie Andreas Kneidl vom österreichischen Bankhaus Jungholz darstellt. „Wenn Verwalter und Kunde vertrauensvoll zusammengewachsen sind, verstehen die Anleger auch, dass sie sich mit einer niedrigeren Rendite zur Reduzierung des Risikos durchaus anfreunden können.“

Patrick Peters

Andreas Grünewald
FIVV und VuV

Andreas Hausladen
Universal-Investment

Marco Herrmann
Fiduka-Depotverw.

Thomas Hirsiger
Finiens Wealth Man.

Herbert Keilhammer
Vermögenskultur

Andreas Kneidl
Bankhaus Jungholz

Mathias Rusterholz
PEH Vermögensman.

Unabhängige Vermögensverwalter bieten Anlegern in unsicheren Zeiten Orientierung. Über die Verunsicherung der Investoren und die Lösungen, die die Anlagespezialisten zu bieten haben, diskutierten die Experten beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ der Mediengruppe Münchner Merkur tz. Fotos: Klaus Haag

Daniel Schöningh
Münchner Merkur

Jörg Scholl
Solution Asset Man.

Winfried Stürzbecher
Ampega Investment

Josef Tafertshofer
Fimax Vermögensber.

Die Teilnehmer des Finanzforums „Unabhängige Vermögensvewalter“ im Überblick

Bankhaus Jungholz
Andreas Kneidl, *Leiter Portfolio Management*

Berenberg
Michael Gillessen, *Direktor, Leiter Vermögensverwalter Office*
Frank Eichelmann, *Leiter Relationship Management Vermögensverwalter Office*
Melanie Fulczyk, *Prokurist Vermögensverwalter Office*

Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung
Uwe Adamla, *Mitglied des Vorstands*

FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
Marco Herrmann, *Geschäftsführer*

FIMAX Vermögensberatung GmbH
Josef Tafertshofer, *Vermögensverwalter*

Finiens Wealth Management AG
Thomas Hirsiger, *Vorstandsvorsitzender*

FIVV AG
Andreas Grünewald, *Vorstand*

Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH
Christian Fischl, *Geschäftsführer*

Mediengruppe Münchner Merkur tz
Daniel Schöningh, *Geschäftsführer*

PEH Vermögensmanagement GmbH
Mathias Rusterholz, *Senior-Vermögensmanager*

PSM Vermögensverwaltung GmbH
Ralf Borgsmüller, *Partner*

Sigmund Freud Privat-Universität Wien
Prof. Dr. Thomas Druyen, *Direktor*

Solution Asset Management GmbH
Jörg Scholl, *Geschäftsführer*

StarCapital AG
Holger H. Gachot, *Vorstand*

USM Finanz AG
Dr. Volker Gronau, *Vorstand*

Vermögenskultur AG
Herbert Keilhammer, *Vorstand*

BlackRock Investment Management
Christian Bimüller, *Vice President ishares*

Universal-Investment-Gesellschaft mbH
Andreas Hausladen, *Leiter Private Label Business Development*

Ampega Investment GmbH
Winfried Stürzbecher, *Direktor Vertrieb institutionelle Kunden*

Bereits das zweite Forum

Daniel Schöningh, Geschäftsführer der Mediengruppe Münchner Merkur tz, freute sich, die Anlageprofis aus dem Kreise der Unabhängigen Vermögensverwalter sowie Vertreter der Partner Ampega Investment, Berenberg Bank, BlackRock Investment Management/ ishares, DJE Kapital, Verband unabhängiger Vermögensverwalter und Universal-Investment bereits zum zweiten Mal zum Forum „Unabhängige Vermögensverwalter“ zu begrüßen.
Intensive Diskussionen erfordern eine gute Basis. Für die nötige Stärkung sorgte der renommierte Koch Holger Stromberg, der mit seinem Team die Finanzexperten in der Event-Location Campus Loft in München bewirtete. Martin Bauer vom prämierten Weingut Emil Bauer & Söhne aus Landau in der Pfalz begleitete die Gänge mit ausgesuchten Tropfen. Der Familienbetrieb baut bereits in der fünften Generation Wein an.
Überraschungsgast war der Düsseldorfer Mediziner Max Timm. Von Hause aus Internist und Sportmediziner, hat sich Timm auf Präventivmedizin spezialisiert und schilderte den Anlagespezialisten die neuesten Methoden, langfristig fit zu bleiben. Nur wenige Regeln müsse man dazu beachten, trug der Arzt überzeugend vor. JGR

Finanzkompetenz gebündelt an einem Ort: die Teilnehmer des Forums „Unabhängige Vermögensverwalter“. Foto: Klaus Haag

Anzeige

Unabhängige Vermögensverwalter der Region im Überblick

FIVV AG
(FinanzInformation & VermögensVerwaltung AG)
Andreas Grünewald

Herterichstraße 101
81477 München

Tel. 089 3741000
Fax 089 374100100

info@fivv.de
www.fivv.de

PSM Vermögensverwaltung GmbH
Langen v. d. Goltz,
Dr. Prinz & Partner

Nördliche Münchner Straße 5
82031 Grünwald bei München

Tel. 089 64944920
Fax 089 64256687

borgsmueller@
psm-vermoegensverwaltung.de
www.psm-vermoegensverwaltung.de

PEH Vermögensmanagement GmbH
Mathias Rusterholz

Nymphenburger Str. 3c
80335 München

Tel. 089 12190124
Fax 089 12190121

m.rusterholz@peh.de
www.peh.de

USM Finanz AG

Kaiserstraße 36
90403 Nürnberg

Tel. 0911 24036570
Fax 0911 24036577

info@usmfinanzag.de
www.usmfinanzag.de

Bankhaus Jungholz
Private Banking Deutschland

Haus Nr. 20
A-6691 Jungholz
D-87491 Jungholz

Tel. 0800 12121500
Fax 0800 1212150450
(kostenfrei aus Deutschland und Österreich)

info@bankhaus-jungholz.com
www.bankhaus-jungholz.com

FIMAX Vermögensberatung GmbH
Geschäftsführer:
Alois Filgertshofer,
Michael Willibald, Roland Beer

Marktstraße 74
83646 Bad Tölz

Tel. 08041 7824455
Fax 08041 7824445

josef.tafertshofer@fimax.de
www.fimax.de

VERMÖGENSKULTUR AG
Gesellschaft für Familienvermögen und Stiftungen

Kopernikusstr. 9
81679 München

Tel. 089 41073140
Fax 089 410731420

info@vermoegenskultur-ag.de
www.vermoegenskultur-ag.de

HUBER, REUSS & KOLLEGEN
Vermögensverwaltung GmbH
Christian Fischl

Steinsdorfstr. 13
80538 München

Tel. 089 21668658
Fax 089 21668666

cf@hrkvv.de
www.hrkvv.de

StarCapital AG

Kronberger Str. 45
61440 Oberursel

Tel. 06171 694190
Fax 06171 6941949

info@starcapital.de
www.starcapital.de

Finiens Wealth Management AG
Thomas Hirsiger

Sihleggstrasse 1
CH – 8832 Wollerau

Tel. +41 43 3665668
Mobil +41 764 419017

thomas.hirsiger@finiens.ch
www.finiens.ch

Solution Asset Management GmbH
Jörg Scholl

Steinsdorfstraße 20
80538 München

Tel. 089 139285223
Fax 089 139285229

joerg.scholl@solutionam.de
www.solutionam.de

FIDUKA-
Depotverwaltung GmbH

Kaufingerstraße 12
80331 München

Tel. 089 2919070
Fax 089 291805

info@fiduka.com
www.fiduka.com

Anzeige

Finanzspezialisten aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz trafen sich auf Einladung der Mediengruppe Münchner Merkur tz zum Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ und diskutierten über aktuelle Anlagethemen. Foto: Klaus Haag

Trend in der Vermögensverwaltung

Digitaler Wandel

„Robo Advisory“ könnte ein neuer Trend in der Breite werden: Ein Computer übernimmt die Geldanlage. Unabhängige Vermögensverwalter werden dennoch gebraucht, denn sie sind die Experten in komplexen Situationen.

Die Welt befindet sich in einem digitalen Umbruch. Die Funktionalitäten im World Wide Web werden immer ausgefeilter, die Industrie entwickelt immer bessere Robotik-Lösungen, Autos sollen irgendwann alleine fahren und, und, und. Und auch an der Finanzindustrie geht dieser Trend nicht vorbei: „FinTech“, Finanztechnologie, ist das Stichwort. Darüber diskutierten auch die Teilnehmer des Finanzforums „Unabhängige Vermögensverwalter“ der Mediengruppe Münchner Merkur tz.

So betont beispielsweise Christian Fischl von Huber, Reuss & Kollegen: „Das ‚Robo Advisory’, also die automatisierte Vermögensverwaltung, wird unweigerlich kommen. Computer werden aus dem gesammelten Know-how der Finanzindustrie Strategien für die Anleger entwickeln und so die breite Masse erreichen.“ Gleichzeitig geht der Geschäftsführer aber auch davon aus, dass dies nur ein Zusatzangebot zur klassischen Vermögensverwaltung sein wird. „Wir müssen und werden weiterhin mit den Menschen als unseren Kunden individuell umgehen.“ Für Uwe Adamla, Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung, ist die digitale Weiterentwicklung in der Vermögensverwaltung eine Vertrauens- und Generationenfrage, und vor allem die jüngere Generation werde davon angezogen. „Deshalb müssen wir uns damit beschäftigen.“

„Wir müssen sehr wach sein und daran arbeiten, dass wir auch in Zukunft noch gebraucht werden. Das ‚Robo Advisory’ ist nicht unbedingt transparent, der Anleger weiß nicht, was dabei wirklich passiert. Die Systeme funktionieren möglicherweise in normalen Marktumfeldern, die auf Erfahrung basieren. Aber der Roboter kann keine Systembrüche oder große Wandlungen verarbeiten“, sagt Andreas Grünewald von FIVV und Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter. Deshalb seien die Vermögensverwalter mit ihren unterschiedlichen Ansätzen und Strategien gefordert, um die Anleger in solchen Situation immer begleiten zu können.

Dass die Vermögensverwalter eine Zukunft haben, stellt Michael Gillessen von Berenberg heraus. „Anleger, die sich auf FinTech-Angebote verlassen, sind zum allergrößten Teil Selbstentscheider. Und Studien haben ergeben, dass etwa 80 Prozent der Selbstentscheider ein schlechtes Rendite-Risiko-Profil haben. Der Vermögensverwalter hingegen wendet innerhalb des vom Kunden vorgegebenen Rahmens eine wirklich passende Strategie an.“

„Das Thema Digitalisierung wird uns ganz sicher in den nächsten Jahren beschäftigen“, sagt Christian Bimüller, zuständig im Vertrieb von iShares bei BlackRock. „Inzwischen richten sich ja nicht nur Direktbanken mit ihren Selbstentscheider-Kunden darauf aus, sondern auch Großbanken befinden sich im Umbruch. Nach deren Angaben fanden vor etwas mehr als zehn Jahren noch fast Dreiviertel der Kontakte in der Filiale statt, während es inzwischen weniger als zehn Prozent sind. Wir selbst stellen fest, dass die unterschiedlichsten Kundengruppen, egal ob Filialbank, Direktbank, FinTech Start-ups, aber auch Vermögensverwalter sich intensiv mit dem Thema RoBo-Advice beschäftigen. ETFs als passive Investments sind aufgrund ihrer Ausgestaltung hinsichtlich Transparenz, fortlaufender Handelbarkeit und kostenseitiger Effizienz ein perfekter Baustein zur Erstellung einer diversifizierten Asset Allokation.“

Andreas Hausladen (Universal-Investment) hält das „Robo-Advisory“ langfristig für einen Ersatz für Standard-Produkte wie Bausparverträge. „Anspruchsvolle Kunden werden das aber in der Regel sicher nicht einsetzen, da sie viele komplexe Themen haben wie die Nachfolge. Das kann über das System nicht abgedeckt werden.“ Das sieht auch Thomas Hirsiger so. „Komplexe Lebenssituationen brauchen Beratung und Vertrauen. Deshalb habe ich Respekt vor FinTech, sehe darin aber keine Gefährdung“, sagt der Inhaber von Finiens Wealth Management.

Mathias Rusterholz (PEH Vermögensmanagement GmbH) ergänzt, dass FinTech in der Zukunft Marktanteile gewinnen wird, aber das klassische Vermögensverwaltungsgeschäft nicht verdrängt, und verweist auf andere Branchen. „So werden Standardreisen heutzutage überwiegend online gebucht, aber für eine individuell ausgearbeitete Erlebnisreise gehen viele Urlauber nach wie vor gerne zum Spezialisten ins Reisebüro.“ Patrick Peters

Prof. Dr. Thomas Druyen: „Vermögensverwalter sind Vertrauenspersonen“

Prof. Thomas Druyen sieht die Finanzwelt im Umbruch. Foto: Klaus Haag

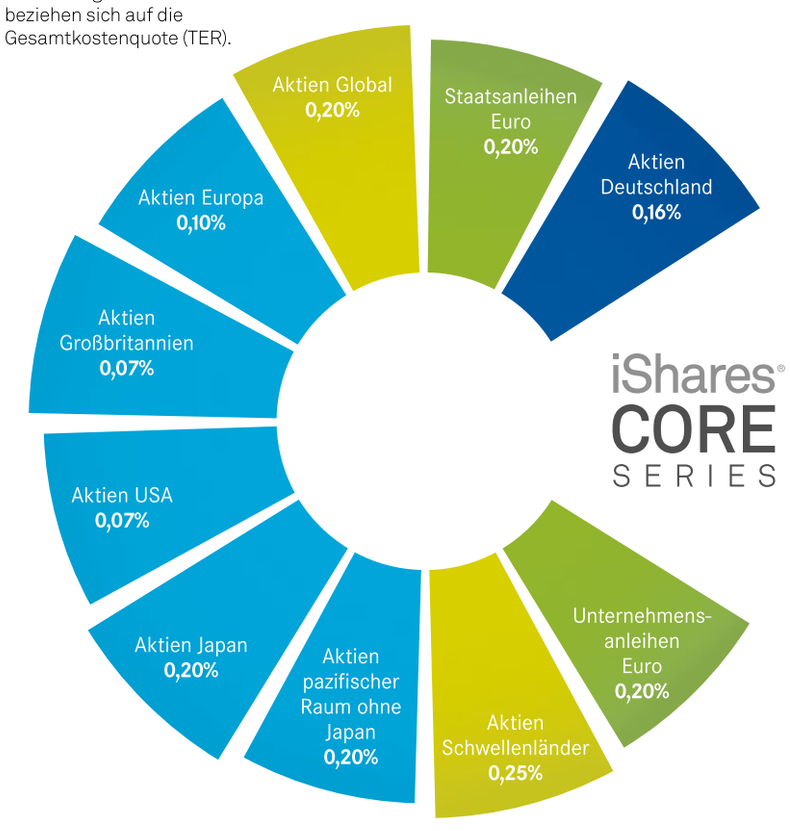
„Wenn Banken Rückstellungen in Milliardenhöhe für persönlich provozierte Prozesse veranlassen müssen und auch in anderen Wirtschaftssegmenten Führungspersönlichkeiten ihre Reputation verlieren, dann führt dies immer mehr zu extremen Vertrauensverlusten bei den Bürgern“, sagte Prof. Dr. Thomas Druyen beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ von Münchner Merkur tz.

Der Vermögenspsychologe und Direktor des Institutes für Vergleichende Vermögenskultur an der Sigmund Freud Privatuniversität Wien schaut aus der „Perspektive der Vermögenden, der Leser und der Wissenschaft“ auf die Finanzwelt. Für das Verständnis der Öffentlichkeit könnten auch die Unabhängigen Vermögensverwalter einen deutlicheren Beitrag zur Transparenz der Finanzwelt leisten, betonte Druyen. Die unabhängigen Spezialisten müssten sich mehr Gehör verschaffen und ihre eigene Position akzentuieren, denn sie hätten viel zu Aufklärung und Orientierung beizutragen.

Das klassische Bankwesen sei für die immer unterschiedlicher werdenden Generationenansprüche noch nicht gerüstet, ist Druyen überzeugt. Es erreiche die 15- bis 25-Jährigen kaum noch. „Die Digitalisierung schafft neue Gewohnheiten und das Smartphone wird wahrhaftig zur Benutzeroberfläche und dient der Navigation durchs Leben. In Zeiten zunehmender Konflikte und rasend schneller Veränderungen spielt auch die Emotionalität eine immer wichtigere Rolle.“ Diese Faktoren führen auch zu einem Wettbewerb alter und neuer Dienstleister im Finanzbereich. Die Unabhängigen Vermögensverwalter hätten insofern die Chance, sich auch als Vorhut und Vertraute des Wandels zu etablieren.

Druyen begrüßte das Projekt, das der Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) derzeit angeht: Der VuV will eine Stiftung für Ausbildung und Bildung junger Menschen gründen. Das sei eine gute Idee, betont der Wissenschaftler, denn es fehle bei Schülern und Studenten finanztechnisches und ökonomisches Wissen. JGR

Prozentangaben beziehen sich auf die Gesamtkostenquote (TER).



FÜR IHR PORTFOLIO: NIEDRIGE GEBÜHREN FÜR MEHR ERTRAG.

Hohe Gebühren schmälern den Ertrag Ihres Portfolios – ein guter Grund für uns, die iShares Core Series zu entwickeln.

Zehn ausgewählte ETFs, basierend auf einigen der bekanntesten Aktien- und Anleihenindizes, zu besonders niedrigen Gebühren.

Informationen zu diesen und anderen unserer über 230 iShares ETFs finden Sie unter iShares.de

BlackRock. Die Fondsgesellschaft, der weltweit am meisten Geld anvertraut wird.*

iShares by BLACKROCK®

Prozentangaben beziehen sich auf die Gesamtkostenquote (TER). Die Gesamtkosten, die in Verbindung mit dem Management und der Verwaltung eines Investmentfonds entstehen, werden ins Verhältnis zum Gesamtvermögen des Fonds gesetzt und in einem Prozentsatz – der TER – ausgedrückt. *Mit einem verwalteten Vermögen (AuM) von 4,525 Billionen US-Dollar am 30.09.2014. 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. Anlagerisiken 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 ishares.de erhältlich. © 2015 BlackRock Asset Management Deutschland AG. Sämtliche Rechte vorbehalten. Ref: EMEAiS-0814.

Honorar-Abrechnung

Ehrlicher als Provision

In Deutschland spielt die Bezahlung per Honorar immer noch eine untergeordnete Rolle. Die meisten Unabhängigen Vermögensverwalter lassen sich jedoch nach einem transparenten Honorarmodell bezahlen – wie auch Steuerberater und Anwälte. Doch das ist für viele Anleger erklärungsbedürftig.

Für Andreas Grünewald ist die Angelegenheit klar: „Zum Unabhängigen Vermögensverwalter gehört das Honorarmodell!“, sagt der Chef der FIVV AG. Sein Unternehmen rechnet seit 15 Jahren auf Honorarbasis ab, was Grünewald auch für die ehrlichste und die transparenteste aller Entlohnungen hält. „Der Kunde muss auch bereit sein, unsere Leistungen zu entlohnen.“

Die Alternative gibt es auch – und die hat in Deutschland eine lange Tradition. Bezahlt werden viele Berater in den Banken und Finanzdienstleistungsinstituten über die Provisionen, die sich in den Finanzprodukten befinden. Ausgabeaufschläge für Fonds und Zertifikate, laufende Gebühren, Depotkosten: Beim Provisionsmodell wird mitunter kräftig zugelangt, nur merkt es nicht jeder Kunde direkt. Beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ waren sich daher die Teilnehmer einig, dass die Vermögensverwaltung auf Honorarbasis an Bedeutung gewinnen wird.

Christian Fischl (Huber, Reuss & Kollegen) weist auf die klare Struktur der Honorarabrechnung in seinem Haus hin. „Im Normalfall kombinieren wir ein fixes Verwaltungsentgelt des im Abrechnungszeitraum durchschnittlich verwalteten Vermögens mit einer Gewinnbeteiligung zuzüglich Mehrwertsteuer. Im Falle eines Vermögensverlustes wird dieser auf neue Rechnung vorgetragen. Solange ein Verlust besteht, fällt keine Gewinnbeteiligung, sondern ausschließlich das fixe Verwaltungsentgelt an (sogenannte High Watermark).“

„Wichtig ist der Ausschluss von Eigeninteresse““

Kickback-Provisionen

Auch Herbert Keilhammer (Vermögenskultur) schwört auf die reine Honorarberatung: „Seit unserer Gründung im Jahr 2010 lassen wir uns ausschließlich auf Honorarbasis bezahlen, selbst interne Kickback-Provisionen zahlen wir an unsere Kunden aus.“

Bei den Kickback-Provisionen handelt es sich um Gelder, die etwa Fonds als Bestandsprovisionen an Banken und Finanzdienstleister zahlen. Viele Marktteilnehmer behalten diese Zahlungen ein. Das ist bei den meisten Unabhängigen Vermögensverwaltern anders, bestätigt auch Michael Gillessen von Berenberg: „Wir arbeiten bundesweit mit rund 100 Vermögensverwaltern zusammen, davon kehren bereits 96 alle Provisionen direkt an ihre Kunden aus.“ Er sieht daher Vermögensverwalter als eine Art Personal Trainer: „Sie arbeiten dafür, dass ihre Kunden den Weg durch den Finanzdschungel finden.“

Asset Protection

Geld verdienen Vermögensverwalter aber auch, indem sie einen eigenen Fonds auflegen, hier sind sie über die Fondsgebühren beteiligt. „Dabei ist es natürlich eine Kernfrage, ob ein Vermögensverwalter, der eigene Fonds anbietet, sich überhaupt unabhängig nennen darf“, fragt sich Holger H. Gachot. Seine Gesellschaft StarCapital bietet etwa nur die eigenen Fonds an. Und das ruhigen Gewissens, denn sie legt nicht nur die Fondsstrategie selbst fest: „Viel wichtiger ist die Asset Protection, die den Anleger nicht nur vor Kapitalmarkt-Risiken schützt, sondern auch vor dem Zugriff von anderen. Ein Fonds ist auch ein Schutz vor Insolvenzen.“ „Auch wir haben eigene Fonds und versuchen unseren Kunden, den Mehrwert dieser Investments aufzuzeigen“, ergänzt Dr. Volker Gronau (USM Finanz). „Dazu gehört etwa zu erklären, was ein Fonds überhaupt ist.“

„Wichtig ist der Ausschluss von Eigeninteressen“, argumentiert Mathias Rusterholz (PEH Vermögensmanagement). „Wir haben eigene Fonds, können aber gleichzeitig eine offene Architektur darstellen. Im Vordergrund steht dabei eine offene und ehrliche Kommunikation: Alle Provisionen und Kickbacks werden detailliert aufgezeigt, und es gibt von uns eine transparente Honorar-Abrechnung.“

Die Zeit könnte für die Honorar-Abrechnung sprechen und dazu beitragen, dass diese irgendwann eine ähnliche Bedeutung bekommt wie in der Schweiz oder Großbritannien. „Spätestens mit der Einführung der Finanzmarktrichtlinie Mifid II dürfen sich Vermögensverwalter nicht mehr unabhängig nennen, wenn sie Provisionen erheben“, so Andreas Grünewald. Das könnte aber auch einen Nachteil haben: „Vermögensverwalter, die eigene Fonds betreiben, könnten dann möglicherweise ebenfalls den Status der Unabhängigkeit verlieren. Jedenfalls interpretiert die Finanzaufsicht BaFin das aktuell so – dagegen müssen wir arbeiten!“ José Macias

Honorare und Vergütungsmodelle – auch darüber tauschten sich die Vermögensexperten aus. Foto: Klaus Haag

Dr. Jens Ehrhardt, Vorstandsvorsitzender der DJE Kapital AG:

„Ich empfehle eine Aktienquote von 80 Prozent“

Der Fondsmanager Dr. Jens Ehrhardt rät dazu, in Aktien zu investieren. Foto: DJE

Er zählt zu den besten Fondsmanagern Deutschlands. Dr. Jens Ehrhardt, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Vermögensverwaltungsgesellschaft DJE Kapital AG in Pullach, hat in seinen annähernd 50 Berufsjahren schon viele Krisen kommen und gehen sehen. Die aktuellen Entwicklungen an den Börsen beurteilt er mit der entsprechenden Gelassenheit aus Erfahrung.

Anleger leiden unter den Niedrigzinsen. Ist ein Ende der Entwicklung abzusehen?

Ehrhardt: „Ich würde nicht auf stärkere Zinserhöhungen spekulieren. Das dauert noch einige Zeit. Die Notenbanken fluten weiterhin die Märkte mit Geld und halten die Zinsen unten. In den USA könnte im Herbst eine leichte Zinsanhebung kommen, doch selbst das wäre in den Aktienkursen bereits weitgehend enthalten. Zudem drängen noch viele Investoren auf die Märkte, die bislang zu wenige Aktien halten. Erst wenn die Notenbanken aus Sorge vor einer ansteigenden Inflation dem Markt wieder Liquidität entziehen und die Zinsen stärker steigen, könnten Anleger in Anleihen umschichten und so die Kurse unter Druck setzen.“

„Auch in Deutschland tut sich mit Blick auf Reformen nicht mehr viel.“

Eine anziehende Inflationsrate wäre also ein Indikator für eine Wende an den Börsen?

Ehrhardt: „Auf lange Sicht ja, aber zuletzt fürchteten viele ja immer noch eher eine Deflation. Inflation entsteht erst, wenn die Nachfrage die Güterproduktion übersteigt. Dafür gibt es aber keine Anzeichen. In China zum Beispiel liegt die Kapazitätsauslastung bei zirka 60 Prozent, da ist noch Luft nach oben. Auch in anderen Industrieländern sind keine Signale für eine sich erhitzende Konjunktur mit übermäßig steigenden Preisen und Löhnen zu erkennen.“

Also grünes Licht weiterhin für Aktien?

Ehrhardt: „Anleger haben derzeit keine andere Wahl. Ich empfehle eine Aktienquote von 80 Prozent. Allerdings kommt es mehr denn je auf eine gute Auswahl der Papiere an, man muss sich die Einzel-Märkte und -Titel genau anschauen.“

Nennen Sie Beispiele.

Ehrhardt: „Wir schauen uns derzeit primär Europa und Japan an, die USA weniger. Dort findet man viele gute Einzeltitel, aber das Wirtschaftswachstum schwächt sich ab; das organische Gewinnwachstum ist gesunken. Die US-Kurse wurden zuletzt vor allem durch Aktienrückkäufe stabilisiert, die im vergangenen Jahr drei Viertel aller Aktienkäufe ausmachten. Unternehmen kaufen 2015 wohl für fast 1000 Milliarden Dollar eigene Aktien. Geld, das nicht investiert wird.“

Wieso bevorzugen Sie Europa?

Ehrhardt: „Die Fundamentaldaten enttäuschten zwar während der zurückliegenden fünf Jahre. Jetzt bessert sich aber die Lage. Europa ist im Konjunktur-Frühling, die USA im Herbst. Spanien wächst dieses Jahr nach Schätzungen um 3,6 Prozent, Italien immerhin um 0,7 Prozent. Als Belastungsfaktoren bleiben Überkapazitäten und die demografische Stagnation, und viele Länder tun sich weiterhin schwer mit Reformen. Aktienkurse werden künstlich getrieben durch die niedrigen Zinsen, den schwachen Euro und den relativ tiefen Ölpreis. Auch hier kommt es also auf eine gezielte Auswahl der Einzeltitel an.“

Viele Anleger setzen auf deutsche Aktien. Ist das gerechtfertigt?

Ehrhardt: „Auch in Deutschland tut sich mit Blick auf Reformen nicht mehr viel. Immerhin sorgt die Binnenwirtschaft für einen gewissen Schub. Die Löhne steigen, und die Menschen nehmen wegen der niedrigen Zinsen mehr Kredite auf. Strukturell bleibt die deutsche Wirtschaft aber vom Euro-bedingt übermäßig gewachsenen Export und damit von der nicht beeinflussbaren Entwicklung der Weltkonjunktur zu stark abhängig. Das macht uns längerfristig Sorgen, denn dies lässt sich weniger beeinflussen als die Binnenlage.“

Was ist mit Griechenland?

Ehrhardt: „Mögliche Gefahren von dort für die Börsen schätzen wir als gering ein, das ist soweit eingepreist. Irrationale Reaktionen kann man nie voraussagen. Ich glaube aber, dass sie überschaubar bleiben. Wir gehen ohnehin davon aus, dass das Land politikbedingt im Euro bleibt. Käme es überraschend zum Ausstieg, würde das die Aktien wohl nur einmalig drücken und wäre eine Kaufgelegenheit.“

Was erwarten Sie für die nähere Zukunft?

Ehrhardt: „Die Börsenwelt befindet sich derzeit in einem labilen Gleichgewicht. Externe Faktoren, zum Beispiel politische Krisen, unerwartete Zinsänderungen oder Verwerfungen bei Währungsrelationen können das Gleichgewicht stören. Gefahren sehen wir aber weniger bei Aktien, sondern vor allem mittelfristig für Anleihen. Sie sind derzeit die gefährlichste Anlageklasse, da hier selbst kleinste Zinsspekulationen für Unruhe sorgen. Die tiefen Renditen können Kursverluste nicht wie früher ausgleichen. Anleger müssen also wachsam bleiben.“

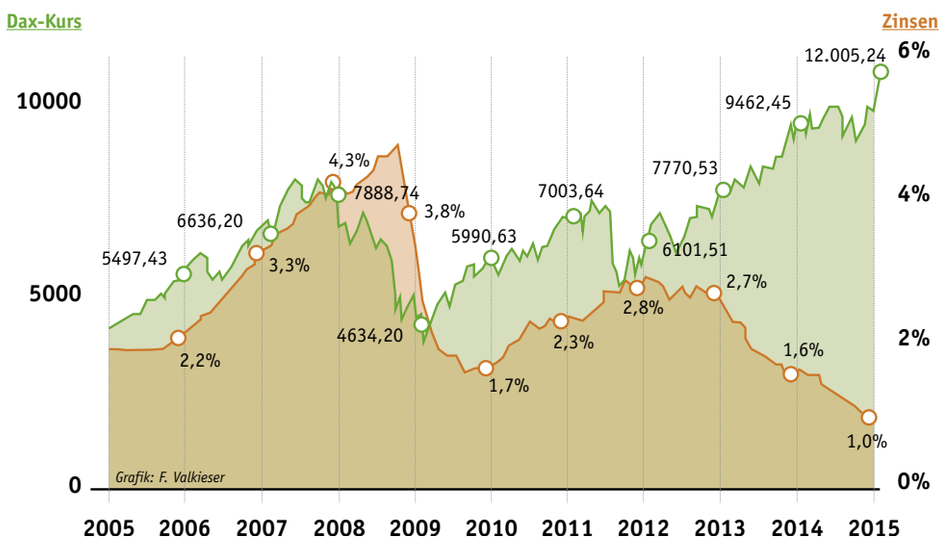
Das Interview führte Jürgen Grosche.

Zinsen fallen – Aktien steigen

Entwicklung Bankzinssätze und Dax im Vergleich

Kursentwicklung des Deutschen Aktienindex (Dax), Quelle: Börse Frankfurt

Bankeinlagen privater Haushalte im Euro-Währungsgebiet mit einer vereinbarten Laufzeit von bis zu einem Jahr (in Prozent pro Jahr), Quelle: Europäische Zentralbank



Der Vergleich zeigt: Während die Zinsen seit einiger Zeit deutlich fallen, legen Aktien kräftig zu. Ende März schloss der Dax erstmals ein Quartal bei einem Stand von über 12000 Punkten ab. Bei allen Schwankungen – aktuell etwa wegen der Griechenland-Frage – gehen Experten davon aus, dass sich diese Entwicklung fortsetzt. Die Zinsen dürften unten bleiben, Aktien langfristig weiter steigen – allerdings um den Preis einer hohen Volatilität. Das heißt, Anleger müssen mit manchmal auch heftigen Kurseinbrüchen rechnen.

ampega.

Ampega GenderPlus Aktienfonds.

Mixed Leadership. Performance durch Vielfalt.

Mixed Leadership. Performance durch Vielfalt.

- Teilnahme an stabilen Wachstumschancen von deutschen Unternehmen (Global Player & Nischenanbieter)
- Investmentprozess mit Schwerpunkt auf Dividendenerträge
- Qualitätsfilter: Parität in Führungspositionen
- Aktive Titelauswahl auf Basis des GERMAN GENDER INDEX

GERMAN GENDER INDEX

Alleinverbindliche Grundlage des Kaufes ist der zurzeit gültige Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen sowie der entsprechende Jahres- bzw. Halbjahresbericht. Die aktuellen Unterlagen erhalten Sie bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft oder unter www.ampega.de. Die Finanzinstrumente, die Gegenstand dieses Fonds sind, sind nicht für jeden Anleger passend. Anleger müssen eine eigenständige Anlageentscheidung anhand ihres Risikoprofils, Erfahrungen, Renditeerwartungen etc. treffen und sich gegebenenfalls diesbezüglich beraten lassen. Dieses Dokument stellt keine Anlageberatung dar. Nähere steuerliche Informationen enthält der vollständige Verkaufsprospekt. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Die Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

Ampega Investment GmbH, Charles-de-Gaulle-Platz 1, 50679 Köln, www.ampega.de
Fon + 49 (221) 790 799 799, Fax + 49 (221) 790 799 729, Email fonds@ampega.de

Ein Unternehmen der Talanx

Dienstleister

Professionelle Unterstützung für Vermögensverwalter

Auch Vermögensverwalter brauchen Unterstützung – und greifen dabei gerne auf Dienstleister wie die Gesellschaft Universal-Investment aus Frankfurt am Main zurück. Sie legt Fonds auf und verwaltet sie.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1968 als zentrale Plattform für Unabhängige Vermögensverwalter darauf spezialisiert, neue Fonds aufzulegen beziehungsweise deren Verwaltung zu organisieren. Die Anlageprofis können sich so auf ihre eigentlichen Kernaufgaben konzentrieren.

Der Vermögensverwalter sollte zum Wohl seiner Kunden deren Vermögen zumindest über einen langen Zeitraum bewahren helfen – wenn er dann noch das ein oder andere Extra erwirtschaftet, umso besser. Doch um sich diesem Ziel widmen zu können, braucht er Unterstützung – und genau an diesem Punkt kommen die Profis von Universal-Investment aus Frankfurt in Spiel.

Anlage-Wissen im Fondsmantel

Andreas Hausladen, Leiter Private Label Business Development, nennt ein konkretes Beispiel, wie er und seine Kollegen Vermögensverwalter unterstützen: „Private-Label-Fonds sind eine der Spezialitäten unseres Hauses und sind eine bestimmte Form des Investmentfonds, indem sie das Anlage-Wissen von Unabhängigen Vermögensverwaltern oder Investmentboutiquen mit dem Verwaltungswissen von Universal-Investment kombinieren.“

Im Klartext: der Verwalter kann sich um die Realisierung einer bestimmten Investmentidee, seien es vermögensverwaltende Mischfonds oder auch Themenfonds wie der Gesundheitssektor, kümmern, während ihm Universal-Investment die gesamten verwaltungstechnischen und regulatorischen Arbeiten abnimmt und um vielfältige Vertriebs- und Marketingdienstleistungen ergänzt.

Mit diesem Modell ist Universal-Investment aktuell mit rund 550 Private-Label-Fonds mit einem Volumen von über 24 Milliarden Euro als Marktführer auf dem Anlegermarkt unterwegs. Dabei steht den Privatanlegern je nach Marktlage, Risikoneigung oder Anlageziel ein sehr vielgestaltiges Portfolio zur individuellen Zusammenstellung zur Verfügung.

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld sind derzeit vor allem Misch- und Absolute-Return- Fonds stark nachgefragt. Andreas Hausladen sieht darin eine realistische Markteinschätzung: „Anleger achten vermehrt auf Vermögenserhalt

Andreas Hausladen, Universal-Investment. Foto: Klaus Haag

und erwarten in diesem Umfeld keine unrealistisch hohe Renditen.“ Das gelte übrigens sowohl für Privat- als auch für institutionelle Anleger wie Pensionskassen oder Versicherungen. Vermehrtes Vertrauen setzen manche Investoren aber auch in Nischen- oder Spezialitätenthemen, um eine Mehrrendite zu erwirtschaften. „Vor allem Megatrends wie Infrastruktur-, aber auch Healthcare-Fonds sowie vielfältige Value-Ansätze werden vermehrt nachgefragt“, erklärt Fondsspezialist Hausladen.

Die Anlageprofis lassen sich seit der Verschärfung der gesetzlichen Vorschriften gerne von den Fondsauflagenspezialisten bei den umfangreichen Dokumentations- und Berichtspflichten unterstützen, um weiterhin eine professionelle Beratung sicherzustellen. „Für viele Bereiche liegen die Daten für die umfangreichen Fondsreportings in unserem Haus bereits vor, weil wir sie für die vielen institutionellen Anleger auf unserer Plattform bereits erstellen“, berichtet Hausladen.

Durch die Unterstützung in diesen und anderen administrativen Bereichen kann sich der Vermögensverwalter ganz seiner eigentlichen Arbeit, dem Suchen und Finden von ertragreichen Anlageobjekten, nach seiner jeweiligen Strategie widmen. Nach der Beobachtung von Andreas Hausladen sind derzeit im Markt vor allem sicherheitsorientierte Strategien gefragt, in denen durchaus alle Produkte wie Renten, Aktien, aber auch Währungen und Rohstoffe, ihren jeweiligen Platz haben. Gewisse Bewegungen hin zu Real Assets, also physisch greifbaren Anlagen, sieht Hausladen aber schon – professionelle Anleger bevorzugen zunehmend auch Themen wie Infrastruktur, Private Equity, also Unternehmensbeteiligungen, oder eben auch ganz klassisch Immobilien. Natürlich jeweils verpackt in die unterschiedlichsten Fondstypen.

Angesprochen auf die zunehmende Zahl der automatisierten Rechenmodelle, die in der Vermögensberatung an Zuspruch gewinnen, ist Andreas Hausladen der Ansicht, dass diese rechnergestützten Programme natürlich eine große Unterstützung für wenig komplexe Anlagebedürfnisse sind – in der vermögenstechnischen Gesamtbetrachtung aber kaum jemand ein Investment einem voll automatisierten Anlageprozess anvertrauen will. Zudem schauen diese Modelle in die Vergangenheit und rechnen die Zukunft hoch, das ist in der Praxis aber schwierig. „Anlageberatung ist und bleibt ein individuelles und persönliches Geschäft, bei dem der Computer sehr sinnvoll unterstützen, aber den Profi nicht ersetzen kann“, sagt Andreas Hausladen. NICOLE WILDBERGER

Unternehmen mit angemessenem Frauenanteil in Führungspositionen sind häufig erfolgreicher als männerdominierte Firmen. Foto: Thinkstock/targovcom

Führungspersonal-Index

Neuer Fonds spiegelt Gender-Thema

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Ampega hat als erste einen Fonds aufgelegt, der sich an dem neuen German Gender Index der Börse Hannover orientiert. Anlagekriterium ist also die Parität von Mann und Frau in den Führungspositionen.

Erstmals können Anleger in Deutschland jetzt einen Fonds kaufen, der Aktien deutscher Unternehmen umfasst, die beim Führungspersonal eine hohe Zahl von weiblichen Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern haben. Premiere war erst im April 2015. Da startete die Börse Hannover ihren neuen German Gender Index. Er bildet die 50 deutschen Titel ab, die sich bei der Unternehmensführung durch ein ausgewogenes Verhältnis zwischen weiblichen und männlichen Führungskräften in Vorstand und Aufsichtsrat auszeichnen. So zeigt er börsentäglich die Wertentwicklung der Unternehmen, die dem Leitbild einer so genannten hohen Gender-Diversität folgen.

Gleichgewichtung der Geschlechter

Im gleichen Monat legte die Ampega Investment mit dem „Ampega GenderPlus Aktienfonds“ als erste Kapitalverwaltungsgesellschaft einen Publikumsfonds auf, der diesen Index als Grundlage für das Portfoliomanagement hat. Aus dem gesamten Index der aktuell rund 50 Titel investiert der Fonds derzeit in 37 davon. „Wir sehen die große Bedeutung des Themas in der Öffentlichkeit“, sagt Manfred Köberlein, Geschäftsführer der Ampega Investment, und führt weiter aus: „Mit dem Fonds ermöglichen wir es auch privaten Investoren, der Idee einer Gender-Parität in Führungspositionen zu folgen.“

Manfred Köberlein und sein Team sind von diesem Ansatz überzeugt und setzen entsprechend hohe Erwartungen in den Fonds mit dem Alleinstellungsmerkmal Gleichgewichtung der Geschlechter in Führungspositionen. Entsprechend dem Index investiert der Fonds rein in deutsche Aktien. Für die konkrete Titelauswahl ist vor allem die Dividendenstärke der Aktien ein Auswahlkriterium.

Genauer gesagt: Neben dem Gender-Ansatz sind sechs Punkte bei der Titelauswahl ausschlaggebend, um in den Fonds zu gelangen. Das sind zum einen Dividendenrendite, Dividendenwachstum, Dividendenkontinuität sowie Gewinnstabilität, Payout Ratio (das ist der Quotient aus Dividende je Aktie und Gewinn je Aktie) und Dividend Free Cashflow Cover, kurz FCF Cover genannt (sprich: wie oft kann die Dividende aus dem freien Cashflow eines Unternehmens bezahlt werden, verfügt es also über genügend Barreserven). Alles in allem verfolgt der Fonds damit gleich zwei Strategien: Nachhaltigkeit auf der Gender-Ebene und Kontinuität bei den Dividendenzahlungen. So erhalten die Anleger nach Ansicht von Manfred Köberlein ein Wachstumsprodukt mit gleichzeitig sehr guter Dividendenrendite.

Auf die Gründe für diesen Investmentansatz angesprochen, führt Manfred Köberlein aus, dass der Gender-Diversity-Ansatz ein bisher kaum beachtetes Kriterium ist, das aber durchaus als Qualitätsfilter dienen kann. Schließlich stehe in der wirtschaftlichen Diskussion derzeit die Frage im Raum, ob Unternehmen mit Frauen und Männern in Führungspositionen nicht erfolgreicher seien als solche, die ausschließlich von Männern geleitet würden. Zwar lasse die Studienlage derzeit keine eindeutige Aussage zu, eine Tendenz zu besseren Ergebnissen von gemischt-geschlechtlichen Führungsetagen

Manfred Köberlein, Ampega. Foto: Alois Müller

sei aber durchaus zu erkennen. So wiesen renommierte Studien wie beispielsweise das „Research Institute“ der Credit Suisse und „Women Matter“ von McKinsey auf einen weltweit erkennbaren Trend hin, nach dem gemischt-geschlechtlich geführte Unternehmen messbar erfolgreicher sind.

Wegweisende McKinsey-Studie

Laut der McKinsey-Studie „Women Matter“ sind männlich-weibliche Führungsteams und ihre Unternehmen deutlich erfolgreicher bei Gewinnmarge und Unternehmensperformance, was sich wiederum im Aktienkurs positiv auswirkt. Die Studie besagt weiterhin, dass Unternehmen mit einer hohen Frauenquote in den Vorstandsetagen die höchste Performance erlangten. Der wechselseitige und komplementäre Führungsstil wird in der Studie als wesentliche Ursache für die bessere Performance angegeben. Die Frage nach der Wirkung von Frauen in der Unternehmensführung sei somit eine ernsthafte Performance- (Aktienkurs) und Gewinnmargen-Frage (Dividende) bei Aktiengesellschaften. Nach Sicht von Manfred Köberlein eignet sich der Ampega GenderPlus Aktienfonds besonders als Ansparplan zur langfristigen Vermögensbildung. NICOLE WILDBERGER