

Vermögensausschreibung

„Wir wollen Entscheidungen erleichtern“

Rödl & Partner unterstützt vermögenden Privatpersonen bei der Wahl des passenden Vermögensverwalters – mit einer systematischen Vermögensausschreibung.

Der Markt der Unabhängigen Vermögensverwaltung ist für viele Vermögende häufig ein Buch mit sieben Siegeln. Dann verlassen sie sich beispielsweise auf Depot-Contests, bei denen jedoch einheitliche Rahmenbedingungen fehlen. Auf die eingesetzten Produkte und deren Funktionsweise werde dabei häufig nicht eingegangen, beobachtet Alexander Etterer, Partner bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner.

Wer die Spreu vom Weizen trennen möchte und mehr Wert auf die individuelle Passgenauigkeit und den persönlichen Austausch bei der Vermögensanlage legt, solle besser einen vertrauensvollen Vermögensverwalter auswählen, rät der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. „Auf Glück sollten Anleger bei der Suche nach geeigneten Vermögensverwaltern allerdings nicht hoffen. Denn wer unvorbereitet diesen Weg geht, kommt selten zu einem optimalen Ergebnis“, sagt Etterer. Er hat die Erfahrung gemacht, dass sich Vermögende in der Regel schwer tun, den wenig bekannten Markt der Unabhängigen Vermögensverwaltung in Kürze zu erschließen und die richtigen Partner für die Geldanlage auszuwählen. „Hatten sie doch bisher nur wenig oder gar noch nichts mit der professionellen Vermögensverwaltung zu tun. Wer dabei den Blindflug nicht riskieren will, investiert in einen systematischen Vermögensauswahlprozess.“

Den Überblick behalten

Mit seinem spezialisierten Team „Wealth, Risk & Compliance“ hat Etterer in den letzten zehn Jahren schon über 100 Vermögensauswahlverfahren begleitet. „Wir unterstützen die Vermögensinhaber bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Vermögensauswahlverfahren, um für unsere Mandanten den passenden Vermögensverwalter ausfindig zu machen“, erläutert Teammitglied Tobias Karow. Dieses Angebot gehört bei Rödl & Partner zum Konzept des Vermögenscontrollings, mit dem die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Vermögende dabei begleitet, die



Genau hinschauen – darum geht es, wenn Vermögende den Verwaltern noch eine Kontrollinstanz hinzufügen.

Foto: Thinkstock/Andrey Popov

Übersicht über ihr Vermögen zu erhalten und so professionell wie möglich damit um-

zugehen.

Der Auswahlprozess setzt sich aus einem theoretischen und einem mündlichen Teil

zusammen. „Dies führt zu vielen mehrwertbringenden Erkenntnissen. Die Suche nach einem geeigneten Vermögensverwalter braucht diesen Tiefgang“, merkt Etterer an. Im Vorfeld müssen natürlich die potenziellen Teilnehmer am Auswahlverfahren definiert werden. Hierbei legt Alexander Etterer besonderen Wert darauf, dass die Namen der Vermögensverwalter von den Mandanten genannt werden. Zehn bis zwölf sollten es sein.

Umfassendes Reporting

Den einen oder anderen Impuls könne dabei das „Qualitätssicherungsverfahren über die Kommunikation von Vermögensverwaltungsleistungen“ liefern, mit dem Rödl & Partner einen Beitrag für mehr Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit, Vergleichbarkeit und Verständnis im Markt der Vermögensverwaltung leisten möchte. Aktuell lassen 22 Vermögensverwalter – unabhängige Häuser und Banken – über 40 Echt-Strategie-Depots von Rödl & Partner nachbuchen und werden auf diese Weise von den Wirtschaftsprüfern dauerhaft kontrolliert.

Die Arbeit für Alexander Etterer und sein Team Wealth, Risk & Compliance beginnt

jedoch erst nach dem Vertragsabschluss zwischen Mandant und Verwalter. Die Hauptaufgabe besteht darin, für Vermögensinhaber ein umfassendes und über alle eingesetzten Vermögensverwalter konsolidiertes Reporting zu erstellen und auf dieser Grundlage eine fortlaufende Überwachung und Kontrolle des Vermögens durchzuführen. „Wir unterstützen unsere Mandanten darin, den Gesamtüberblick über ihr Vermögen zu behalten, und gewährleisten, dass die eingesetzten Vermögensverwalter die Anlagerichtlinien einhalten, das Rendite-Risiko-Profil wahren und dass Performance und Strategie dauerhaft zum Ziel des Vermögensinhabers passen. Und dieses lautet meistens: realer Kapitalerhalt plus X“, berichtet Alexander Etterer.

Dabei sehen sich Alexander Etterer, Tobias Karow und ihr Team natürlich nicht als Gegner der Asset Manager, sondern als Kontrollinstanz. „Wenn Fragen und Probleme auftreten, diskutieren wir diese mit den Vermögensverwaltern im Sinne unserer Mandanten. Das kann auch schon einmal zu kritischen Diskussionen führen, aber wir sind grundsätzlich dem Vermögen unserer Mandanten verpflichtet“, sagt Alexander Etterer. PATRICK PETERS

ampega.

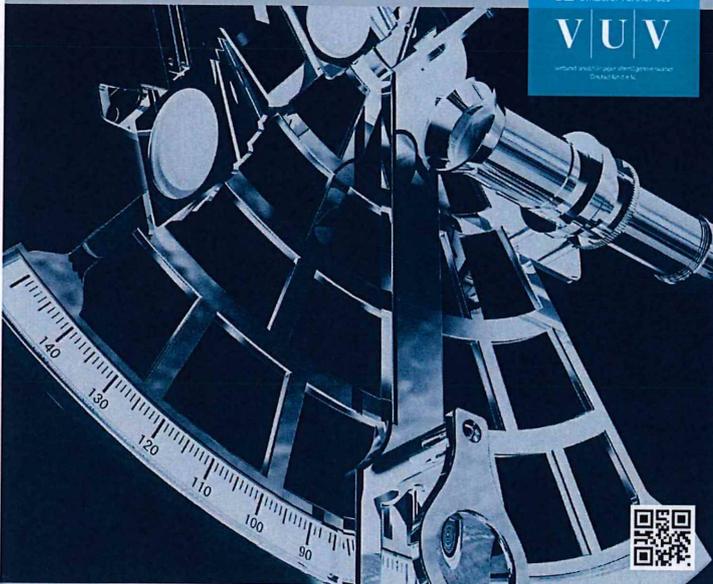
Ampega. Fonds nach Maß.

Vermögensverwalter vertrauen auf uns.
Anleger auf unsere vermögensverwaltenden Fonds.

www.ampega.de

Offizieller Partner des

VUV



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

Ein Unternehmen der Talanx

Bei Strafzinsen würden viele Anleger die Bank wechseln

Deutschen Anlegern ist die Sicherheit ihres Vermögens ganz wichtig. Sie verzichten lieber auf hohe Renditen. Explizite Negativzinsen würden sie aber nicht akzeptieren. So lassen sich zwei aktuelle Anlegerstudien zusammenfassen.

Die Gesellschaft Gothaer Asset Management AG (GoAM) hatte im Januar von der Marktforschungsgesellschaft Forsa Politik- und Sozialforschung Privatinvestoren befragen lassen. Danach ist die Sicherheit für 54 Prozent der Bundesbürger das entscheidende Kriterium bei der Geldanlage. Im Vorjahr waren es nur 43 Prozent – deutlich weniger als aktuell.

Flexibilität wünschen sich heute noch 31 Prozent, eine hohe Rendite ist nur für acht Prozent wichtig. Dies spiegelt sich auch in der Auswahl der Anlageformen wider: 48 Prozent der Befragten lassen sich auch von niedrigen Zinsen nicht abschrecken und setzen auf das Sparbuch. Bausparverträge und Lebensversicherungen erfreuen sich ebenfalls großer Beliebtheit. Das Interesse an Lebensversicherungen hat so-

gar noch zugenommen, 34 Prozent der Deutschen setzen auf eine Kapital-Lebensversicherung, im Vorjahr waren es 30 Prozent. Zugenommen hat auch das Interesse an Immobilien, 30 Prozent der Befragten nutzen diese Anlageform, im Vorjahr waren es noch 25 Prozent. Christof Kessler, Vorstandssprecher der GoAM, erklärt dazu: „Die Deutschen sind offensichtlich durch die anhaltende Krise verunsichert und streben nach Sicherheit. Dabei nehmen sie geringe Renditen oder Inflationsbereinigt sogar negative Zinsen billigend in Kauf.“ Explizit würden sie diese aber nicht akzeptieren, wie eine weitere Studie zeigt.

Die Konsumforschungsgesellschaft GfK hatte für die Kölner Vermögensverwaltung Flossbach von Storch Anleger danach befragen lassen. Danach würden 44 Prozent die Bank wechseln, 27,5 Prozent würden Bargeld abheben, und 21,5 Prozent würden über Alternativen nachdenken. Nur 7,3 Prozent der Befragten würden bei negativen Einlagezinsen ihr Spar- und Anlageverhalten beibehalten. RFS



Michael Gillessen
Berenberg



Melanie Fulczyk
Berenberg



Marianne Schoenleber
Blackrock



Christian Bimüller
Blackrock iShares



Thomas Lenerz
ICM



Dr. Dr. Hannes Peterreins
Dr. Peterreins Port. Cons.



Josef Tafertshofer
Fimax Vermögensberatung



Andreas Brückner
Berenberg



Michael Friebe
Value Asset Management



Holger H. Gachot
StarCapital



Andreas Hausladen
Universal-Investment



Stefan Mayerhofer
Bayerische Vermögen



Manfred Köberlein
Ampega Investment



Dr. Jens Bies
Skalis Asset Man.

Unabhängige Beratung

Werben um Vertrauen

Unabhängige Vermögensverwalter müssen die Vorzüge ihrer Arbeit noch deutlicher herausstellen, um bei Anlegern Vertrauen zu finden, sagen die Anlagespezialisten beim 4. Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter der Mediengruppe Münchner Merkur“.

In Zeiten, in denen die Kapitalmärkte mit Geld überschwemmt werden und es keine Zinsen gibt, müssen Anleger ihre Investments streuen und durchaus zu gewissen Risiken bereit sein, wenn sie überhaupt noch eine Rendite erzielen wollen. Daher wird eine professionelle Begleitung, wie sie Unabhängige Vermögensverwalter bieten, immer wichtiger. „Wir wollen unsere Kunden bei ihren Sorgen abholen und ihnen die Angst vor kurzfristigen Vermögensschwankungen nehmen“, sagt zum Beispiel Michael Friebe (Value Asset Management) und meint weiter, „Kursrückgänge sollten als Chance begriffen und genutzt werden,

nicht umgekehrt“. Die Anlageexperten dürfen dabei nur solche Investments tätigen, die der Kunde verträgt, betont Christian Fischl (Huber, Reuss & Kollegen). Er setzt auf Qualitätsaktien: „Nur damit können wir das riesige Kapitalmarktexperiment überstehen.“ Auf die dabei unweigerlich auftretenden Kursschwankungen müsse man den Kunden hinweisen und ihm diese erklären, fügt Holger H. Gachot (StarCapital) hinzu. „Viele Kunden könnten eigentlich mehr Risiken vertragen, sie wollen dies aber nicht“, räumt Stefan Mayerhofer (Bayerische Vermögen) ein.

Die Anleger suchen vielmehr die Sicherheit bei Banken, auch wenn sie dort nicht optimal und individuell beraten werden, führt Thomas Lenerz (I.C.M. Independent Capital Management) den Gedanken weiter, „sie haben die Schmerzgrenze dort noch nicht erreicht. Das reicht von standardisierten Depots bis hin zu versteckten Gebühren.“ Das könnte allerdings passieren,

wenn die Banken ihre Gebühren erhöhen, was ja bereits diskutiert wurde, sagt Andreas Hausladen (Universal Investment). „Dann wird eine Lawine ins Rutschen kommen.“

Die Banken müssen sich zudem öffnen und unterschiedliche Anlageklassen anbieten, ist Manfred Köberlein (Ampega Investment) überzeugt. Damit treten sie verschärft in den Wettbewerb mit den unabhängigen Vermögensverwaltern. „Auf diese Chance haben wir gewartet.“ Die Spezialisten müssen aber diesen Wettbewerb aufnehmen, gibt Michael Stegmüller (Performance IMC) zu bedenken: „Wie schaffen wir es, als übergeordnete Experten und als eigenständige Marke wahrgenommen zu werden und Vertrauen aufzubauen?“ „Wir müssen die Werte eines Vermögensverwalters verstärkt in den Fokus rücken“, antwortet Melanie Fulczyk (Berenberg) und verweist dabei auf Unabhängigkeit und Kontinuität bei der Beratung. „Und wir müssen Aufklärungsarbeit leisten“, sagt Ralf Borgsmüller (PSM Vermögensverwaltung). Die Tätigkeit eines unabhängigen Vermögensverwalters sei vielen noch zu wenig bekannt. „Wir müssen Vermögensverwaltung anfassbar machen“, meint Tobias M. Karow (Rödl & Partner). Unabhängige Vermögensverwalter seien den Kunden näher als Bankberater und an langfristigen Beziehungen interessiert. Das gelte es zu zeigen. Die Schwellenangst nehme aber ab, beobachtet Fischl, „zudem leben wir von Empfehlungen“. Die Branche müsse aber mehr gemeinsam auftreten, „damit die Kunden einen stimmigeren Gesamthorizont erkennen“.

Zudem müssten die Experten die Anleger richtig ansprechen, betont Rainer Fritzsche (OvidPartner): „Privatkunden verstehen Fachbegriffe wie Volatilität häufig nicht. Wir finden kein Vertrauen, wenn wir sie gebrauchen.“

Branche mit vielen aktuellen Themen

„Wir freuen uns, dass wir heute mehrere Gastgeber bei unserem vierten Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ haben“, sagte Daniel Schöningh von der Mediengruppe Münchner Merkur zu Beginn der Diskussionsveranstaltung und wies auf die besondere Location, in die die Mediengruppe Unabhängige Vermögensverwalter vor allem aus Süddeutschland eingeladen hatte. „Wir haben am Odeonsplatz die weltweit erste Marken-Boutique von Jaguar Land Rover errichtet.

Diese ist Vorbild für weitere, die an verschiedenen Top-Standorten entstehen sollen. Wir machen die Marke erlebbar“, erläuterte Christian Uhrig von Jaguar Land Rover Deutschland. Und Michael Gillessen von Berenberg, einem Partner der Unabhängigen Vermögensverwalter und Mit-Initiator des Finanzforums, betonte die Beteiligung zahlreicher Partner und wies auf die wichtigen aktuellen Themen für die Branche hin, beispielsweise die hohe Volatilität in den Märkten.



Breite Runde: Finanzexperten diskutieren beim 4. Finanzforum der Mediengruppe Münchner Merkur tz.



Daniel Schöningh ist Geschäftsführer der Mediengruppe Münchner Merkur tz.

Anzeige

Unabhängige Vermögensverwalter



OVIDpartner GmbH

Rainer Fritzsche

Lindemannstraße 79
44137 Dortmund

Tel. 0231 13887350

E-Mail fritzsche@ovid-partner.de
www.ovid-partner.de



Value Asset
Management GmbH

Michael Friebe

Theresienhöhe 13
80339 München

Tel. 089 2441802-10
Fax 089 2441802-29

E-Mail friebe@value-am.com
und
kontakt@value-am.com
www.value-am.com



Dr. Peterreins Portfolio
Consulting GmbH

Dr. Hannes Peterreins

Sültstraße 2a
81545 München

Tel. 089 287029-70
Fax 089 287029-71

E-Mail info@dr-peterreins.de
www.dr-peterreins.de



FIVV AG
(Finanzinformation &
Vermögensverwaltung AG)

Andreas Grünewald

Herterichstraße 101
81477 München

Tel. 089 374100-0
Fax 089 374100-100

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

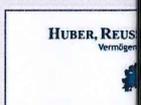


ProfitlichSchmidlin AG

Waidmarkt 11
50676 Köln

Tel. 0221 79077025

E-Mail kontakt@profitlich-schmidlin.de
www.profitlich-schmidlin.de



HUBER, REUSS
Vermögensverwaltung

Christiane

Steinsdorf
80538 München

Tel. 089 2441802-10
Fax 089 2441802-29

E-Mail kontakt@huber-reuss.de
www.huber-reuss.de



Andreas Grünewald
FIVV AG



Christian Fischl
Huber



Uwe Adamla
Dr. Erhardt Verm.-Verw.



Christian Uhrig
Jaguar Land Rover



Dr. Josef Kaesmeier
MFI Asset Management



Rainer Fritzsche
OvidPartner



Michael Stegmüller
Performance IMC

Die Teilnehmer des Finanzforums „Unabhängige Vermögensverwalter“ im Überblick

<p>Ampega Investment GmbH Manfred Köberlein, Mitglied der Geschäftsführung</p> <p>Bayerische Vermögen Stefan Mayerhofer, Vorstand</p> <p>Berenberg Vermögensverwalter Office Andreas Brückner, Prokurist Michael Gillesen, Direktor Leiter Vermögensverwalter Office Melanie Fulczyk, Prokuristin</p> <p>Blackrock Investment Management Marianne Schoenleber, Betreuung von Family Offices und Vermögensverwaltern</p> <p>Blackrock iShares Christian Birmüller, Vice President iShares</p>	<p>Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung Uwe Adamla, Mitglied des Vorstands</p> <p>Dr. Peterreins Portfolio Consulting GmbH Dr. Dr. Hannes Peterreins, Geschäftsführer</p> <p>FIMAX Vermögensberatung GmbH Josef Tafertshofer, Vermögensverwalter</p> <p>FIVV AG Andreas Grünewald, Vorstand</p> <p>Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH Christian Fischl, Geschäftsführer</p> <p>I.C.M. Independent Capital Management Thomas Lenerz, Direktor</p> <p>Jaguar Land Rover Deutschland Christian Uhrig, Leiter Mark. Kommunikation</p>	<p>MFI Asset Management GmbH Dr. Josef Kaesmeier, Geschäftsführender Gesellschafter</p> <p>Mediengruppe Münchner Merkur Daniel Schöningh, Geschäftsführer</p> <p>OVIDpartner GmbH Rainer Fritzsche, Geschäftsführender Gesellschafter</p> <p>Performance IMC Vermögensverwaltung AG Michael Stegmüller, Vorstand</p> <p>ProfitlichSchmidlin AG Nicolas Schmidlin, Vorstand</p> <p>PSM Vermögensverwaltung GmbH Ralf Borgsmüller, Partner</p>	<p>Rödl & Partner Tobias Karow, Leiter Strategie 4.0</p> <p>SKALIS Asset Management AG Dr. Jens Bies, Prokurist, Senior Fondsmanager</p> <p>StarCapital AG Holger H. Gachot, Vorstand</p> <p>Universal-Investment-Gesellschaft mbH Andreas Hausladen, Leiter Private Label Business Development</p> <p>Value Asset Management GmbH Michael Friebe, Partner</p> <p>Moderation José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Nicolas Schmidlin
ProfitlichSchmidlin AG



Ralf Borgsmüller
PSM Vermögensverwaltung



Tobias Karow
Rödl & Partner

Strategien des Hauses ins Schaufenster stellen

Vermögensverwaltende Fonds kommen in vielen Häusern zum Einsatz. Neben der Transparenz und niedrigen Gebührenstruktur steht die Performance im Vordergrund.

Unabhängige Vermögensverwalter bieten ihren Kunden nicht nur individuelle Konzepte in der Finanzportfolio-Verwaltung an. Viele Gesellschafter managen auch vermögensverwaltende Fonds, in denen sich die hausinterne Strategie wiederfindet und in die Kunden auch mit kleineren Vermögen oder monatlichen Einzahlungen einsteigen können.

Michael Gillesen aus dem Vermögensverwalter-Office von Berenberg betont beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ von Münchner Merkur, dass es immer mehr solcher Fonds gebe. „Als Berenberg unterstützen wir die Verwalter dabei, ihre Fonds zu vermarkten und zu platzieren. Das wollen wir noch stärker ausbauen, um eine breite Wahrnehmung für die Produkte herzustellen.“ Die Vorteile der vermögensverwaltenden Fonds stellt ein weiterer Partner der Verwalter heraus, Andreas Hausladen vom Fonds-Administrator Universal Investment. „Die Fonds eignen sich nicht nur als Schaufenster, um Aufmerksamkeit im Markt zu schaffen. Sie lassen sich auch für die Vermarktung über digitale Kanäle einsetzen. Wichtig ist, dass immer deutlich gemacht wird, dass die Fonds sehr transparent sind und es keine Interessenskonflikte gibt, was bestimmte Werte oder Gebühren angeht.“ Apropos Transparenz: Diese



Wie kann man den Spagat zwischen Sicherheit und Rendite in zinsschwachen Zeiten hinbekommen? Ein heißes Thema, das die Finanzexperten diskutierten. Fotos: Klaus Haag

stellt auch Manfred Köberlein von Ampega Investment in den Vordergrund und sagt, dass die Produkte tatsächlich an Transparenz gewonnen hätten und dass das Niveau generell immer besser werde.

„Mit dem Transparenzbericht gibt es mittlerweile sogar ein Tool, das die Informationspolitik von Fonds auf ein neues, qualitativ getriebenes Niveau hebt“, ergänzte Tobias Karow von Rödl & Partner. „Dem Maschinenraum eines Fonds“, so Karow weiter, „waren Anleger damit noch nie so nahe.“ Christian Birmüller von BlackRock fügt hinzu, dass man vor knapp zwei Jahren ein erfolgreiches Partnerprogramm namens iShares Connect an den Start gebracht hat, in dem Anbieter von ETF-Portfoliolösungen, zum Beispiel im Rahmen eines Fondsmantels, aktiv in der Vermarktung und Außenstellung unterstützt werden.

Für den Vermögensverwalter Josef Tafertshofer (Fimax Vermögensberatung) sind selbst gemanagte Fonds ein gutes

Kommunikationsmittel mit dem Anleger. Über regelmäßige Monatsberichte würden umfangreiche Informationen vermittelt. „Gleichzeitig erlauben Fonds aber auch, dass Anleger von Wertpapieren profitieren, die sonst nur in sehr großen Stückelungen erhältlich sind, insbesondere Unternehmensanleihen.“ Die Möglichkeit, durch Fonds auch kleinere Mandanten zu bedienen, stellt Andreas Grünewald (FIVV AG) heraus, und zugleich betont er, dass die Unabhängigen Vermögensverwalter immer vermitteln müssten, dass in den Fonds eine echte Vermögensverwaltung stattfindet.

„Ein Fonds sollte aber auch zum Risikoprofil des Kunden passen, von daher muss dieser vom Vermögensverwalter sorgfältig ausgewählt werden“, sagt Christian Fischl von Huber, Reuss & Kollegen, „fühlt sich ein Kunde jedoch mit Einzeltiteln wohler, sollte ein Vermögensverwalter auch in der Lage sein, dies ab einer gewissen Summe umzusetzen.“ Auch Dr. Jens Bies vom Fondsmanager Skalis Asset Management

stellt die Performance in den Vordergrund. „Am Ende des Jahres muss ein positiver Ertrag stehen.“ Dies unterstreicht Uwe Adamla (Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung) und sagt zudem, dass auch in großen Portfolios viele Fonds zum Einsatz kommen können. Zur Zukunft befragt, sieht Bies einen Schwerpunkt im Mischfonds-Bereich und im Mix der Assetklassen. Christian Birmüller vom ETF-Anbieter iShares erläutert, dass im ersten Quartal 2016 sehr stark Anleihen-ETFs wie beispielsweise Unternehmens- und Staatsanleihen von Investoren gekauft wurden. Andreas Grünewald fordert, bei den Kunden weiterhin für die Aktie zu werben, Christian Fischl beobachtet den Weg hin zu Qualität und Substanz, und im Bereich der Rohstoffe setzt Holger H. Gachot (StarCapital) auf Aktien und Anleihen, während Thomas Lenerz von I.C.M. Independent Capital Management betont, dass physisch hinterlegte Goldwerte ebenso eine Option seien.

Verwalter der Region im Überblick

Anzeige

<p>FIMAX VERMÖGENSBERATUNG GMBH</p>	<p>I.C.M. Independent Capital Management</p>	<p>PSM VERMÖGENSVERWALTUNG</p>	<p>Performance IMC VERMÖGENSVERWALTUNG</p>	<p>BV. Bayerische Vermögen</p>
<p>FIMAX Vermögensberatung GmbH Josef Tafertshofer Marktstraße 74 83646 Bad Tölz Tel. 08041 78244-55 Fax 08041 78244-45 E-Mail josef.tafertshofer@fimax.de www.fimax.de</p>	<p>I. C. M. Independent Capital Management Vermögensberatung Mannheim GmbH Thomas Lenerz Hamtorstraße 21 41460 Neuss Tel. 02131 71812-15 Fax 02131 71812-11 E-Mail tlenerz@i-c-m-mannheim.de www.i-c-m-mannheim.de</p>	<p>PSM Vermögensverwaltung GmbH Langen v. d. Goltz, Dr. Prinz & Partner Ralf Borgsmüller Nördliche Münchner Straße 5 82031 Grünwald bei München Tel. 089 649449-20 Fax 089 642566-87 E-Mail borgsmueller@psm-vermoegensverwaltung.de www.psm-vermoegensverwaltung.de</p>	<p>Performance IMC Vermögensverwaltung AG Michael Stegmüller Augustaanlage 32 68165 Mannheim Tel. 0621 40171230 Fax 0621 40171259 E-Mail michael.stegmueller@performance-imc.de www.performance-imc.de</p>	<p>Bayerische Vermögen AG Stefan Mayerhofer Arnulfstraße 39 80636 München Tel. 089 179246510 Fax 089 179246511 E-Mail s.mayerhofer@bv-vermoegen.de www.bv-vermoegen.de</p>

„Die Digitalisierung ist keine Bedrohung“



Geballte Finanzkompetenz versammelt: Unabhängige Vermögensverwalter trafen sich zum Finanzforum der Mediengruppe Münchener Merkur tz in der Marken-Boutique von Jaguar Land Rover in München. Fotos: Klaus Haag

Auch Unabhängige Vermögensverwalter müssen sich mit digitalen Dienstleistungen befassen. Sonst laufen sie Gefahr, den Zugang gerade zu jüngeren Anlegern zu verlieren.

Die Welt wird digitaler, und das gilt dementsprechend auch für die Finanzindustrie. Die Zeiten sind vorbei, in denen die Kunden mit ihrem Vermögensverwalter nur analog in Kontakt treten wollten: Elektronische Informationen sollten es mindestens sein, aber warum nicht auch die Möglichkeit, Geld direkt online zu investieren? In der Branche werden diese Tendenzen natürlich stark diskutiert – so auch beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ der Mediengruppe Münchener Merkur tz.

Andreas Grünewald von der FIVV AG und Vorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter sagt, dass die Digitalisierung keine Bedrohung für die Branche darstelle. Vielmehr müssten die Verwalter die Lösungen liefern, die die Kunden forderten und einen Weg finden, den Trend hin zur Digitalisierung bei gleichzeitiger Beibehaltung der persönlichen Schnittstelle zu den Anlegern mitzugehen. Es gebe einen „Milliardenmarkt für digitale Leistungen“, sagt Christian Fischl von Huber, Reuss & Kollegen, der aber grundsätzlich den Fokus auf der persönlichen Betreuung sieht. Genauso wie Thomas Lerner von I.C.M. Independent Capital Management: „Bei einer engen Beglei-

tung wird es niemals um ein paar Euro Honorar gehen, auch wenn digitale Services vielleicht günstiger sein können. Zumal die typischen Vermögensverwaltungs-Kunden weniger affin für digitale Lösungen sind.“

„Bislang gibt es keinen Systemumbruch, aber natürlich investieren gerade die Banken stark in digitale Lösungen. Wir müssen aber sehen, wie die Modelle in schwierigen Umfeldern funktionieren. Wenn alles nur nach oben geht, werden auch digital-getriebene Portfolios wachsen. Aber was ist bei volatilen Märkten? Der Kunde kauft doch das Vertrauen ins Risiko-Management bei einem Vermögensverwalter“, konstatiert Andreas Hausladen vom Fonds-Administrator Universal Investment. Dass die Digitalisierung bei Prozessen wie der Depot-Eröffnung helfen könne, stellt Stefan Mayerhofer (Bayerische Vermögen) heraus und Manfred Köberlein vom Dienstleister Ampega Investments fügt hinzu: „Die Digitalisierung wird Arbeitsprozesse günstiger machen und beispielsweise die Kommunikation mit dem Kunden je nach Anlass vereinfachen.“

„Vermögensverwaltung ist ein Stück weit eine vergleichbare Dienstleistung geworden. Die Digitalisierung führt zu mehr Transparenz und wird uns natürlich dabei helfen, jüngere Menschen an unsere Dienstleistungen heranzuführen. Davon können wir nur profitieren“, sagt Michael Stegmüller von Performance IMC Vermögensverwaltung. Dies un-

terstreicht auch Tobias Karow von Rödl & Partner: „Die Verwalter müssen die Kunden von morgen erreichen und deren Kommunikationsbedürfnisse erfüllen. Wir müssen multi-kanale Angebote bereitstellen, die Nutzen und Freude an der Geldanlage gleichermaßen vermitteln.“ Die Jungen seien heutzutage voll digitalisiert, und viele würden die digitalen Finanz-Services ausprobieren, ist sich Ralf Borgsmüller von der PSM Vermögensverwaltung sicher. Dies würde auch zu Preisdiskussionen führen – schließlich seien die Angebote der sogenannten FinTechs oftmals günstiger als die der Unabhängigen Vermögensverwalter. Und Dr. Jens Bies (Skalis Asset Management) sagt, dass gewisse Produkte einfach voll digitalisiert würden. „Wir haben Kunden, die suchen die Zeitersparnis auch bei der Geldanlage. Diese versuchen wir damit abzuholen.“

Für Holger H. Gachot (StarCapital) steht die Frage im Fokus, mit welcher Leistung Verwalter an welche Kunden herantreten würden. „In jedem Falle gilt: Wir müssen die Kunden erreichen und das Vertrauen der Kunden erlangen, aufbauen und erhalten und dürfen den Kunden nie enttäuschen.“ Und Rainer Fritzsche von OvidPartner betont, dass man die Digitalisierung nicht auf eine bestimmte Generation zuspitzen dürfe. „Wir als Unabhängige Vermögensverwalter müssen immer in allen Medien vertreten sein.“

Für Andreas Brückner vom Berenberg

Vermögensverwalter Office ist die Digitalisierung eine „Anregung für die Branche, die Behäbigkeit hinter sich zu lassen“, und Michael Gillissen, ebenfalls Berenberg, weist darauf hin, dass die digitalen Modelle nicht zwangsläufig die bessere Rendite brächten. Zudem ergänzt er: „Inzwischen ist klar, dass Robo Advisors bei der BaFin lizenzpflichtig sind. Sie verlieren damit einen guten Teil ihrer bisherigen Kostenvorteile.“

Hierzu ergänzt Christian Bimüller von BlackRock, dass die nun zweite Generation der Robo Advisor-Start-up-Unternehmen in Deutschland inzwischen mit einer Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung der BaFin nach Paragraf 32 des Kreditwesengesetzes (KWG) an den Markt gehen. „Diese Lizenzen sind analog der Lizenz eines Unabhängiger Vermögensverwalter und unterliegt der Überwachung der BaFin.“ PATRICK PETER

Geldanlage: Vielfalt statt Nullzins

Anleger können auch in diesen Tagen Erträge erwirtschaften. Unabhängige Vermögensverwalter erklären, wie. Ihre Strategien sind durchaus unterschiedlich.

Holger H. Gachot (StarCapital) bringt es beim 4. Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ der Mediengruppe Münchener Merkur tz auf den Punkt: „Wir befinden uns in einer neuen Welt, die wir bislang nicht kannten.“ Überschuldete Staatshaushalte und „Helikoptergeld“-Pläne, jedem Bürger Geld zu schenken, sprechen für sich. Die niedrigen Zinsen werden bleiben, so Gachot; „wir setzen auf Diversifizierung“, so beziehen die Experten auch Schwellenländer und Asien in ihre Überlegungen ein.

Dabei können sogar festverzinsliche Papiere interessant sein, sagt Thomas Lerner (I.C.M. Independent Capital Management): „In den Emerging Markets kann man durchaus attraktive Zielrenditen mit Investment-Grade erzielen.“ Andreas Grünewald (FIVV) hat in China Renminbi-Festgeld auf zwölf Monate mit drei Prozent Verzinsung als Chance ausgemacht und in den vergangenen Jahren hiermit bereits deutliche Währungsgewinne erzielt. „Wir sollten die kommende Weltleitwährung ernst nehmen.“

Josef Tafertshofer (Fimax Vermögensberatung) sieht Emerging Markets-Anleihen als Beimischung, wobei man das Währungsrisiko gut erklären müsse. „Auch in Deutschland gibt es attraktive Anleihen“, ergänzt Rainer Fritzsche (OvidPartner), zum Beispiel von Hapag Lloyd oder Unity Media. „Der Kunde versteht zudem, was diese Unternehmen tun“, sagt Fritzsche.

Auch Immobilien glauben sie zu verstehen, investieren dort sehr viel. Sogar zu Höchstbewertungen, wie Grünewald anmerkt. Aktien seien dagegen derzeit meist günstig bewertet, „trotzdem nehmen viele Anleger sie nur als Beimischung“. „Eine Reihe von Assetklassen sind derzeit günstig bewertet“, meint Dr. Jens Bies (Skalis Asset Management). Aktien hätten wegen divergierender transatlantischer Geldpolitiken und eines verschlechterten Liquiditätsumfelds derzeit übertrieben hohe Kursschwankungen, ebenso wie Rohstoffe. Mit einem guten Mix aus volatilen und eher konservativen Anlageformen seien aber nachhaltig positive Erträge weiterhin möglich.

Auf eines dürfen Anleger derzeit wohl kaum hoffen: dass die Zinsen anziehen. Die Niedrigzinspolitik sei allerdings ein „gefährliches Experiment“, warnt Dr. Josef Kaesmeier (MFI Asset Management): „Wir werden damit keine Inflation und Wachstum – wie angestrebt – hinkommen.“ Das Deflationargument sei nur eine Rechtfertigung für die Zentralbanken, tatsächlich gehe es um die Reduzierung der Staatsschulden. Eine Vermögenspreis-inflation sei längst da, sagt Tafertshofer, das zeigen allein schon die Preissteigerungen bei Immobilien.

Nicolas Schmidlin (ProfitlichSchmidlin AG) erläutert, wie wichtig im Rentenbereich aktuell ein Höchstmaß an Flexibilität ist. Klassische Rentenpapiere werfen aktuell kaum noch Rendite bei erheblichen Zinsänderungsrisiken ab, weshalb er einen besonderen Fokus auf Sonderstrukturen und Opportunitäten am Anleihemarkt legt.



Mit unterschiedlichen Strategien zum Ziel: Finanzexperten während des Forums.

Anzeige

Unabhängige Vermögensverwalter der Region im Überblick

Anzeige

 <p>Dr. Ehrhardt Vermögensverwaltung Individuelle Vermögensverwaltung der DJE Kapital AG</p>	 <p>MFI ASSET MANAGEMENT</p>	 <p>SKALIS FUNDS</p>	 <p>StarCapital®</p>	 <p>Rödl & Partner</p>
<p>DJE Kapital AG</p> <p>Ralf Wessely Vermögensverwaltung Leiter der Niederlassung Pullach</p> <p>Pullacher Straße 24 82049 Pullach</p> <p>Tel. 089 790453-555 Fax 089 790453-599</p> <p>E-Mail pullach@dje.de www.dje.de</p>	<p>MFI Asset Management GmbH</p> <p>Dr. Josef Kaesmeier</p> <p>Maximiliansplatz 22 80333 München</p> <p>Tel. 089 552530-0 Fax 089 552530-55</p> <p>E-Mail josef.kaesmeier@mfi-am.de www.mfi-am.de</p>	<p>SKALIS Asset Management AG</p> <p>Weihenstephaner Straße 4 85716 Unterschleißheim</p> <p>Tel. 089 3188804-0 Fax 089 3188804-50</p> <p>E-Mail info@skalifunds.com www.skalifunds.com</p>	<p>StarCapital AG</p> <p>Holger Gachot</p> <p>Kronberger Straße 45 61440 Oberursel</p> <p>Tel. 06171 694190 Fax 06171 6941949</p> <p>E-Mail info@starcapital.de www.starcapital.de</p>	<p>Rödl & Partner GbR</p> <p>Alexander Erterer</p> <p>Kranhaus 1, Im Zollhafen 18 50678 Köln</p> <p>Tel. 0221 949909600 Fax 0221 949909900</p> <p>E-Mail alexander.etterer@roedl.com www.roedl.de</p>

