

# Die hohe Kunst, Vermögen zu sichern

Unabhängige Vermögensverwalter haben sich als langfristige Alternative zur Bank etabliert. Ihr Können steht nicht nur vermögenden Anlegern zur Verfügung: Fonds von Vermögensverwaltern sind gerade in der jetzigen Marktlage auch bei Kleinanlegern gefragt



Die Finanzmärkte sind in den zurückliegenden Monaten unruhiger geworden. Ist die jahrelange Aktienrallye vorbei? Wie werden Rentenanlagen auf Zinsanhebungen reagieren? Und vor allem, wie können Anleger in solch unruhigen Zeiten ihr Vermögen sichern? Diesen und anderen Fragen stellten sich 13 Experten aus Vermögensverwaltungen und Finanzdienstleistern beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“. Zum zweiten Mal hatte das Hamburger Abendblatt an den Runden Tisch geladen, um aktuelle Informationen aus erster Hand zu erhalten. Denn die Geldanlage ist angesichts der anhaltenden Niedrigzinspolitik noch schwieriger geworden. Wer sein Vermögen sichern oder ausbauen möchte, muss mehr Risiken eingehen, sonst sorgen Inflation, Kosten und Steuern dafür, dass es Jahr für Jahr an Wert verliert. Interessant sind die Tipps der Vermögensverwalter nicht nur für vermögende Anleger, denn viele Strategien der unabhängigen Finanzfachleute sind längst auch für Anleger mit kleinem Vermögen zu haben – über Fonds, die zahlreiche Vermögensverwalter anbieten.

„Gerade im Fondsbereich polarisieren sich die Märkte“, berichtet Marcus Kuntz von der Fondsgesellschaft Universal-Investment. „Auf der einen Seite liefern sich die Anbieter

## Ausgewählte Vermögensverwalterfonds im Überblick

Fondsname	Vermögensverwalter	WKN	Fondskategorie	Performance 3 Jahre in %
FPM Funds Stockpicker Germany All Cap C	FPM Frankfurt Performance Management AG	603328	Aktienfonds Deutschland	16,0%
AM Fortune Fund Offensive A	Andreas Meißner Vermögensmanagement GmbH	A0M8WS	Mischfonds aktienbetont, international	22,8%
SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI A	SIGAVEST Vermögensverwaltung GmbH	A0MZ31	Mischfonds aktienbetont, international	17,4%
antea-Fonds	antea vermögensverwaltung GmbH	ANTE1A	Mischfonds (bis zu 10 Anlageklassen)	10,5%
Wachstum Global I A	ProAktiva Vermögensverwaltung AG	A0NJGU	Mischfonds ausgewogen, international	19,9%
BRW Balanced Return Plus V	BRW Finanz AG	A1110J	Mischfonds ausgewogen, international	23,6%
nordIX Renten plus	nordIX AG	A0YAEJ	Rentenfonds Europa	14,3%
TAM Fortune Rendite	TAM AG	A0YJF8	Rentenfonds Euro, Kurz	0,5%

Stichtag: 31.8.2018 Grafik: SiMa Design

von passiven Indexfonds (ETF) gerade einen Preiskampf. Auf der anderen Seite gibt es immer mehr Fonds von Vermögensverwaltern, die sich klar von diesen standardisierten Produkten absetzen und ihre starke Expertise und ausgewiesene Asset-Management-Kompetenz für individuelle, maßgeschneiderte Fonds nutzen.“ Der Leiter Vertrieb Fondsiniziatorien hat einen guten Überblick über den Markt, ist Universal-Investment doch die größte unabhängige Fondsgesellschaft im deutschsprachigen Raum und mit ihrer fast 50-jährigen Historie der größte Anbieter sogenannter „Private-Label-Fonds“ in Deutschland. Für diese Fonds entwickeln Initiatorien die Ideen und übernehmen das Portfoliomanagement, die Fondsgesellschaft macht die komplette Administration. Über 400 Publikumsfonds mit

einem Volumen von über 30 Milliarden Euro hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft unter ihrem Dach. „Von den rund 170 Fondspartnern beziehungsweise Fondsiniziatorien, die mit uns zusammenarbeiten, sind die Vermögensverwalter die größte Gruppe“, ergänzt Andreas Gessinger, bei Universal-Investment Leiter Kundenbetreuung Fondsiniziatorien.

### Eigene Strategie präsentieren

„Vermögende Privatanleger suchen bei Vermögensverwaltern in erster Linie aus einem Motiv Rat: Ihnen geht es oft um Kapitalerhalt, auch generationsübergreifend. Bei der Wahl der Investments wünschen sie sich nicht stets die höchste Rendite, sondern Stabilität, Kapitalerhalt und noch etwas Rendite oben-

drauf“, ergänzt Marcus Kuntz. Kein Wunder also, dass auch bei den Fondslösungen vor allem Produkte mit Absolute-Return-Ansatz aktuell besonders gefragt sind; also Fonds, die auch in rückläufigen Aktienmärkten den Kapitalerhalt gewährleisten. Passive Produkte wie ETFs, die in steigenden Märkten gut gelaufen sind, kommen hier an ihre Grenzen: Geht es mit dem ganzen Markt nach unten, gibt es hier keinen Fondsmanager, der auf die Bremse drückt.

„Private-Label-Fonds sind für Vermögensverwalter das beste Vehikel, um die eigene Investmentstrategie einem breiten Publikum zu präsentieren“, bestätigt Thomas F. Seppi von der FPM Frankfurt Performance Management AG. Fonds als Visitenkarte für die Expertise eines Vermögensverwalters haben nach seiner Ansicht gravierende

Vorteile: „Die Kosten sind transparent, über den Fonds kann der Manager breit diversifizieren, sie sind kostengünstig und auch regulatorisch viel einfacher als Einzelinvestments zu handhaben.“

Was für einen Fondsmantel spricht, ist unter anderem die Sicherheit: „Kaum ein anderes Finanzprodukt bietet hier so viel wie ein Fonds. Investmentfonds sind insolvenzgeschützt. Die Vermögensgegenstände des Fonds werden getrennt vom Vermögen des Vermögensverwalters, der

Fondsgesellschaft und der Verwahrstelle verwahrt. Zudem ist die Fondsindustrie eine der am stärksten regulierten Branchen“, erläutert Kuntz. Universal-Investment nimmt als Kapitalverwaltungsgesellschaft solche Aufgaben wahr. Die Frankfurter bieten daneben einen ganzen Strauß von Dienstleistungen für Vermögensverwalter, die eine eigene Fondsidee auf dem Markt platzieren wollen. „Wir sorgen zum Beispiel dafür, dass ein Fonds vertriebsfähig ist, die Zahlungsströme funktionieren, und bieten auch Vertriebsunterstützung“, so Gessinger. Gleichzeitig versteht sich Universal-Investment als „Qualitätssiegel für Vermögensverwalter-Fonds: „Auch wir sind unabhängig und schauen deshalb genau auf die Fondsstrategien – und lehnen manches Konzept auch schon mal ab“, unterstreicht Kuntz.

Aktuell gibt es einen interessanten Trend. Der Markt der Vermögensverwalter verändert sich zwar kaum, dennoch kommen immer mehr Private-Label-Fonds auf den Markt. „Wir beobachten gerade bei Neugründungen, dass oft erst der eigene

Fonds gegründet wird und der Vermögensverwalter erst später die Vermögensverwaltung anbietet. Fonds werden daher auch als Instrument gesehen, um den eigenen Bekanntheitsgrad und die Anlagephilosophie einem breiten Publikum bekannt zu machen“, erläutert Kuntz.

### Kreative Konzepte

Bei der Suche nach Anlagen, die absolute Rendite versprechen, sind die Vermögensverwalter jedenfalls sehr kreativ. Allein in diesem Jahr hat die Universal-Investment für ihre Partner 25 neue Fonds mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro auf den Markt gebracht. „Bei den Anlagestrategien sind die Themen noch breiter geworden: Digitalisierung, Schwellenländer und vor allem nachhaltige Investments werden stark nachgefragt“, beobachtet Andreas Gessinger.

„Wir streuen unseren aktienorientierten Mischfonds global und investieren auch in Asien, Goldminen, Technologieaktien und konservative Titel“, berichtet Andreas Meißner von der gleichnamigen Vermögensverwaltung.

„Unser Fonds AM Fortune Fund Offensive A ist deshalb in keiner Weise mit dem ETF vergleichbar.“ In den letzten drei Jahren hat sein Fonds ein Plus von fast 23 Prozent gemacht.

Bei manchen Vermögensverwalterfonds geht es nicht um Rendite, wie etwa bei Michael Timm von der TAM AG: „Unser Rentenfonds TAM Fortune Rendite wurde als Alternative zum Festgeld konzipiert und aufgelegt. Allein für sich betrachtet, scheint die Performance recht niedrig zu sein, aber im Vergleich mit der Peergroup und mit dem Null-Zins-Umfeld liegen wir recht gut im Rennen.“

Ein wesentliches Merkmal unterscheidet die Fonds der Vermögensverwalter ohnehin deutlich von anderen Fondsprodukten: Die Vermögensverwalter sind mit ihrem Namen und ihrem Geld ganz eng mit dem Fonds verbunden. „Unabhängige Vermögensverwalter werden deshalb dauerhaft eine Rolle spielen“, sind Kuntz und Gessinger überzeugt. „Eben weil sie individuelle Beratung bieten und unabhängig sind.“

JOSÉ MACIAS

## Mensch ist nicht zu ersetzen

**Robo-Advisor oder menschlicher Berater – ein Gegensatz? Anlagespezialisten gehen davon aus, dass die Vermögensverwaltung auch in Zukunft vom persönlichen Kontakt lebt. Darüber waren sich auch die Experten beim Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ einig**

So genannte Robo-Advisors, digitale Vermögensberater und -verwalter, finden zurzeit immer mehr Zulauf. Macht sie die Beratung durch Menschen überflüssig? „Die individuelle Vermögensverwaltung ist durch Robo-Advisors nicht ersetzbar“, zeigt sich Christian Mallek (SIGAVEST) überzeugt. „Der persönliche Kontakt zum Kunden ist nach wie vor wichtig.“

Allein schon deswegen, weil Formulare nicht die tieferliegenden Motive eines Ratsuchenden erfassen können, merkt Andreas Meißner von der gleichnamigen Vermögensmanagement-Gesellschaft an. „Was möchte der Mensch tatsächlich? Das ist oft nur im persönlichen Gespräch zu eruieren.“

„Wir haben es mit Menschen zu tun“, erinnert auch Johannes Hirsch (antea vermögensverwaltung), „wir brauchen daher eine Anlagestrategie, die zu dem jeweiligen Kunden passt“. So würden viele Anleger nach zehnjährigem Aufschwung Risiken anders bewerten als nach einem Crash. Da es um persönliche Einschätzungen gehe, brauchen die Kunden erfahrene und verständige Menschen als Ansprechpartner.

Insbesondere Kunden über 50 legen nach wie vor Wert darauf, weiß Michael Timm (TAM): „Sie wollen zum Beispiel noch telefonischen Kontakt.“ Jüngere Kunden kommunizieren hingegen eher digital – „hier dürfen wir den Anschluss nicht verpassen. Die Anlageentscheidung würde der Experte indes ungern einem Roboter überlassen. In seiner 35-jährigen Berufserfahrung habe er mehrfach erlebt, wie sich Technik verselbstständigen könne.“

Die Vermögensverwalter seien derzeit (noch?) weit

entfernt von den Umbrüchen, die die Reisebüros erlebten, ist Moritz Schildt (nordIX) überzeugt. Allerdings dürfe man den Bequemlichkeitsfaktor nicht unterschätzen. Viele Anleger scheuen Fragen nach ihren Zielen, der Risikobereitschaft und vielem mehr, für sie sei es einfacher, sich beim Online-Verwalter anzumelden.

Eine spannende Kombination stellt Torben Peters vor. In seiner Gesellschaft Proaktiva wirkt ein Mitgründer des digitalen Vermögensverwalters Scalable Capital im Aufsichtsrat mit. „Wenn wir Anlagestrategien in die digitale Welt übertragen wollen, müssen wir zu dem stehen, was wir analog machen“, sagt Peters. Für sein Haus konkret: auch digital auf aktives Management setzen. „Die Digitalisierung soll für den Kunden Effizienzgewinne beisteuern, Ansprechpartner bleibt aber der Mensch.“

Diesen Aspekt betont Anja Keßner (Abacus Asset Management) ebenfalls. Ob

und wie digitale Instrumente eingesetzt werden können, hänge von der jeweiligen Geschäftsstrategie eines Vermögensverwalters ab. „Es geht um den Menschen, und ich gehe davon aus, dass ich mit unserem Modell auch in den nächsten Jahren noch genug zu tun habe.“ Denn über eines verfügen die digitalen Berater nicht: über Empathie.

Prägnant fasst Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) die Diskussion in einem passenden Satz zusammen: „Der Erfolg der Digitalisierung ist vom Vertrauen abhängig.“ Und wahrscheinlich wird die Zukunft – so sehen es jedenfalls die Experten in Hamburg – eine je nach Situation gelungene oder überarbeitungsbedürftige Kombination von Mensch und Maschine sein, mit der die Vermögensverwalter wie übrigens die Unternehmen fast jeder Branche die Herausforderungen der Zukunft zu meistern suchen. JÜRGEN GROSCHE

