Markt

Spezialisten für die individuelle Geldanlage

Für das, was sie leisten, haben Unabhängige Vermögensverwalter immer noch einen erstaunlich geringen Marktanteil. Doch sie tun einiges, um ihre Bekanntheit zu erhöhen – und ihre Vorzüge, zu denen etwa die persönliche Betreuung, die Unabhängigkeit und Transparenz, aber auch die starke Kontrolle durch die Aufsicht gehören.

Manchmal kann sich etwas Belastendes letztlich als Stärkung erweisen. So dürfte es den Unabhängigen Vermögensverwaltern in den zurückliegenden 20 Jahren ergangen sein. Sie mussten sich immer schärferen Regulierungsvorschriften unterziehen - doch letztlich erweist sich genau das als ein Plus gegenüber vielen anderen Beratern, Vermittlern und Finanzakteuren am Markt. Denn wer sich heuer Unabhängiger Vermögensverwalter - oder genauer: "Finanzportfolioverwalter" – nennen darf, signalisiert damit, strengen Regeln und der ebenso strengen Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) zu unterliegen.

Wenn es eines solchen Vertrauensbeweises überhaupt bedürfte: Zum einen haben sich die im Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) organisierten Spezialisten selbst einen Ehrenkodex gegeben. Zum anderen unterscheiden sie sich allein schon durch ihr Honorarmodell von anderen Finanzakteuren. Unabhängige Vermögensverwalter erheben je nach Vermögensstruktur eine Grundgebühr und/oder leistungsbezogene Gebühren, die sich am Aufwand und dem Erfolg des Vermögensmanagements orientieren. Schon jetzt erhalten die meisten Vermögensverwalter keine Provisionen von Produktanbietern - und wenn doch, dann leiten sie diese an ihre Kunden weiter. Das heißt, sie haben kein Interesse am Verkauf von Produkten, die in vielen Fällen gar nicht zum Kunden passen.

Der Druck durch die Regulierung war letztlich der Auslöser dafür, dass sich die Verwalter organisierten. Seit 1998 unterliegen die Finanzportfolioverwalter, wie die Experten offiziell heißen, Regulierungsvorschriften. Bereits ein Jahr zuvor schlossen sich einige von ihnen im VuV zusammen, zunächst, um ihre Interessen zu bündeln und zu schauen, wie man sich gegenseitig unterstützen kann, die Last der Vorschriften zu schultern.

Ehrenkodex, der die Verbandsmitglieder zu Transparenz (et-

Doch dabei blieb es nicht. Die organisierten Verwalter fanden bald neue Aufgaben, formulierten zum Beispiel den wa bei Honoraren) und zur Unabhängigkeit verpflichtet,

Was bewegt Unabhängige Vermögensverwalter und ihre Kunden aktuell? Darüber tauschten sich die Finanzprofis beim Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" der Mediengruppe Münchner Merkur tz im neuen Veranstaltungsraum Tal1 aus. Foto: Klaus Haag



die "Finanzdienstleistungen frei von Vertriebsvorgaben und Weisungen Dritter zu erbringen". Der Kodex enthält weitere solcher Selbstverpflichtungen.

Andreas Grünewald, Vorstand der Münchener Vermögensverwaltungsgesellschaft FIVV AG, wertet die Entwicklung als sehr positiv: "Wir haben durch die Verbandsarbeit die Qualität der Branche zum Wohle der Mitglieder und insbesondere auch der Kunden nach vorn gebracht." Grünewald ist seit zwölf Jahren ehrenamtlich im Vorstand des VuV tätig, seit mehr als drei Jahren steht er als Vorstandsvorsitzender an vorderster Front.

Ein Frontkampf ist das mehr als einmal: War die Regulierung ein Auslöser für die Verbandsgründung, hat sie seither noch zugenommen. Die Regulierungshut steigt immer weiter", sagt Grünewald. Aktuell müssen sich die Verwalter mit der Umsetzung von MiFID II herumschlagen, einer Überarbeitung der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente. Was das für die Verwalter, aber auch für die Anleger bedeutet, haben Finanzspezialisten beim Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" der Mediengruppe Münchner Merkur tz intensiv diskutiert. Die folgenden Seiten dokumentieren die Ergebnisse.

Eines der Resultate ist eben die Erkenntnis, dass der Aufwand für die Regulierung einerseits zwar eine starke Belastung für die mittelständischen Verwaltergesellschaften bedeutet, dass sie andererseits damit aber punkten können. "Im Gegensatz zu vielen anderen Finanzdienstleistern, die lediglich der Gewerbe-bzw. Institutsaufsicht unterliegen, sind wir umfassend reguliert", sagt Grünewald, "und gehen zudem mit unserem Ehrenkodex an manchen Stellen sogar über die Bafin-Anforderungen hinaus". Das heißt auch, dass nicht jeder einfach so Mitglied im VuV werden kann. "Ein guter Leumund ist uns sehr wichtig", betont der vorstanasvorsitzenae.

Mittlerweile sind rund 270 von etwa 400 Unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland Mitglied im Verband, Tendenz steigend. Eine außerordentliche Mitglied-schaft können auch Unternehmen jenseits der Unabhängigen Vermögensverwalter anstreben, zum Beispiel Anlageberater oder Fonds-Advisor. Sie können dann die Angebote des Verbandes kostengünstig nutzen, die die Qualität ihrer Arbeit verbessern, zum Beispiel das Compliance-Management-System sowie die Weiterbildungsangebote. "Wir wollen die Branchenstandards möglichst breit setzen", begründet Grünewald diese Offenheit.

Im Gesamtmarkt der Anlageberatung und -verwaltung haben die Unabhängigen aber immer noch einen kleinen Marktanteil, etwa drei bis fünf Prozent. Dagegen seien schätzungsweise 95 Prozent der Akteure im provisionsgetriebenen Produktverkauf tätig, schätzt Grünewald. Also in der Sprache der Unabhängigen Vermögensverwalter wohl eher am Verkauf als am konkreten Bedarf der Anleger interessiert. Allerdings werde die Leistung der unabhängigen Experten doch immer menr wanrgenommen, freut sich der Branchenvertreter. "Da liegt die Zukunft, und da will ja vermutlich auch die Aufsicht hin." Ein Blick in die neuen Regulierungsvorschriften bestätigt Grünewalds Aussage: So müssen künftig alle Vermittler von Finanzprodukten EU-weit offenlegen, ob sie unabhängig beraten oder

auf Provisionsbasis tätig sind. Bei aller Regulierung kämpfen die Unabhängigen Ver-

mögensverwalter darum, ihre Individualität zu behalten. Im Wettbewerb untereinander positioniert sich jede Gesellschaft mit eigenen Strategien, macht sich dadurch unterscheidbar - und so auch interessant für Anleger. Ein Beispiel dafür ist die Vermögensverwaltung Knoesel & Ronge in Würzburg mit einem Konzept, das so wohl am Markt einmalig ist: Die Anlagespezialisten kaufen bevorzugt Aktien von Unternehmen, die sich in Sondersituationen befinden, die zum Beispiel über einen Unternehmensvertrag oder ein Übernahmeangebot durch die angebotenen Abfindungen möglichst gut abgesichert sind. "In der Regel besteht weitere Wertsteigerungsphantasie durch mögliche Nachbesserungen aus gerichtlichen Spruchverfahren erklärt Portfoliomanager Reiner Pfeifferling.

Die Strategie erweise sich, so der Experte durchaus als konservativ: "Nach unserer Auffassung sollte – bei allem Streben nach Rendite – der Werterhalt des angelegten Kapitals oberste Priorität haben", sagt Pfeifferling. Die Strategie weise eine geringe Schwankungsbreit auf. Derzeit verwaltet die Gesellschaft ein Depotvolumen von rund 350 Millionen Euro. Neben Privatinvestoren zählen Family Offices, Pensionsoder auch Dachfonds zu den Kunden. Als Vertrauensbeweis wertet Pfeifferling, dass auch die Gesellschafter ihr eigenes Geld in die Strategie investieren.

Unabhängige Vermögensverwalter müssen tiefe Sachkenntnis haben, wenn sie am Markt erfolgreich sein wollen. Der Verband unterstützt die Verwalter dabei nach Kräften, ihre Expertise auszubauen. So hat der VuV in diesem Jahr eine eigene Akademie zur Fortbildung eröffnet. Dort können die Teilnehmenden auch Kenntnisse erwerben, die sie für den ab 2018 erforderlichen Sachkundenachweis benötigen, etwa in Themen wie Compliance, aber auch zur Geldwa scheprävention oder zum Portfoliomanagement. Interessierte Anleger können übrigens auf der Seite des Verbandes einen Vermögensverwalter in räumlicher Nähe suchen, der zu den eigenen Vorstellungen passt. Mehr Informationen im Internet: https://vuv.de.

JÜRGEN GROSCHE





Christian Mallek, Sigavest



Melanie Fulczyk, Berenberg

Digitalisierung



Michael Gillessen, Berenberg



Andreas Grünewald, FIVV



Ralf Borgsmüller, **PSM**



Andreas Brückner, Berenberg



Burkhard Wagner, Partners VermögensManagement



Jürgen Friedrich, KFM Deutsche Mittelstand







Christian Fischl. Huber, Reuss & Kollegen

Die Wirbel aus der neuen Welt Fintechs und Robo-Advisors – Gegner oder Partner für die Unabhängigen Vermögensverwalter? Eine spannende Frage, die derzeit intensiv disku-

Alle reden derzeit über Digitalisierung - natürlich auch die Anlageexperten beim Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" der Mediengruppe Münchner Merkur tz. Die Finanzbranche ist in der Tat gerade von den aktuellen Entwicklungen gleich mehrfach betroffen. Digitale Finanz-Start-ups, so genannte Fintechs, schießen wie Pil-

ze aus dem Boden. Eine Gefahr für die Etablierten? Interne Prozesse werden auf digitale Abläufe umgestellt - eine Herausforderung? Die Digitalisierung ermöglicht neue Kommunikationswege mit den Kunden - eine Notwendigkeit?

Um all diese Fragen geht es auch bei den Diskussionen in der neuen Location "Tal 1 by Stromberg". Vielleicht ist die öffentliche Wahrnehmung übertrieben, dass digitale Geldanlage-Unternehmen das klassische Vermögensverwaltergeschäft bedrohen. "Robo-Advisors spielen in der Realität bisher nur eine sehr geringe Rolle", ist jedenfalls Michael Gillessen (Berenberg), ein Kenner des Marktes, überzeugt. Wohl aber müssten auch die Vermögensverwalter die Instrumente der Digitalisierung nutzen - soweit sie für die Kunden sinnvoll seien. Schlüssel bleibt die persönliche Beratung: "Die Menschen schauen sich vieles im Internet an, wenn es aber konkret um die Unterschrift gerade unter einen Finanz-Vertrag geht, suchen sie den persönlichen Kontakt."

Burkhard Wagner (Partners VermögensManagement) bestätigt diese Beobachtung. "Deshalb müssen wir unseren Kunden entsprechende Leistungen anbieten", also etwa eine gute Beratung. Die Branche müsse indes darauf achten, wie die nächste Generation denkt. Gerade mit dem Angebot der persönlichen Beratung können die Unabhängigen Vermögensverwalter punkten, merkt

Die Finanzbranche muss gewaltige Herausforderungen bewältigen. Die Themen betreffen auch die Anleger – von der Regulierung bis zur Digitalisierung. Foto: Klaus Haag

Andreas Grünewald (FIVV) an. Robo-Advisors würden Unsicherheiten nicht bemerken, die der Kunde beim Beantworten von Fragen vielleicht hat. "Wir begleiten die Anleger auf dem gesamten Weg persönlich und individuell - das ist un-

Wobei gerade Grünewald die Fintechs nicht als Gegner sieht. Der Experte ist auch Vorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), der Verband hat bereits erste Digitalunternehmen als Mitglieder aufgenommen. "Sie bereichern das Angebotsspektrum der Branche." Außerdem gibt es viele Möglichkeiten der Kooperation etwa bei der digitalen Automatisierung, bei der Gestaltung neuer Schnittstellen zu den Kunden. "Wir nutzen unterstützende Tätigkeiten, um die Kommunikation mit den Kunden zu intensivieren", sagt Grünewald.

Digitalisierung im Sinne von zunehmender Automatisierung sei mittlerweile gängige Praxis, sagt Thomas F. Seppi (FPM Frankfurt Performance Management). Die klassischen Verwalter unterscheiden sich - so Seppi - aber von den vermögensverwaltenden Fintechs und den Robo-Advisors in der grundlegenden Philosophie: "Die Fintechs wollen Masse sammeln und nicht unbedingt individuelle Renditen erwirtschaften. Bei uns ist es umgekehrt."

Christian Fischl (Huber, Reuss & Kollegen) formuliert es so: "Fintechs setzen meist auf ETFs (börsengehandelte Indexfonds). Wenn der Markt nach unten geht, fallen diese einfach

mit – während wir individuell reagieren können." Fischl sieht zudem die Fintechs gerade in ihrer ersten Konsolidierungsphase nach einem Hype. "Jetzt erleben sie die erste Durststrecke." Vielen fehle entweder Geld oder ein Gesicht, mit dem sie nach außen treten. Deswegen suchen nach seiner Beobachtung derzeit viele einen Kooperationspartner. Problem: "Sie müssen mindestens 250 Millionen Euro Anlagegelder verwalten, um rentabel zu sein. Gleichzeitig haben sie hohe Marketingkosten. Da werden wohl einige vom Markt verschwinden."

Gillessen hält es zudem für ein "Märchen, dass Fintechs billiger sind als die klassische Vermögensverwaltung". Ein Vergleich der Kosten zeige dies deutlich. Allerdings bieten nach seiner Einschätzung die Digital-Verwalter einen Weg, auch Kunden mit kleinen Vermögen zu binden. In der Praxis probieren hier Vermögensverwalter schon einiges aus. "Wir arbeiten an Angeboten, die wir über unsere Depotbank mit einer App-Lösung auf den Markt bringen", sagt zum Beispiel Burkhard Wagner.

Und Fintechs können neue Lösungen ermöglichen, die es bislang nicht gab, zum Beispiel neue Anlagemöglichkeiten. Stefan Klein (Universal-Investment) nennt als Beispiel eine Schuldschein-Emission auf Basis von Blockchain-Technologie, die eine Bank herausgebracht hat. "Solche Papiere gab es bislang meist nur in großen Volumina. Künftig sind mit neuen Technologien auch kleinvolumige Emissionen möglich."

Gesicht zeigen, persönlich da sein – da ist wieder das Stichwort, das Melanie Fulczyk (Berenberg) anspricht, um den Vorteil der Unabhängigen Vermögensverwalter herauszustellen: "Unterm Strich ist das ihre große Stärke. Wir sind hier auf einem guten Weg." "Man kann Individualität nicht standardisieren", sagt Hans-Jürgen Friedrich (KFM Deutsche Mittelstand). Zudem: "Was hilft der Robo-Advisor, wenn der Kunde nicht weiß, was er kauft?" JÜRGEN GROSCHE

Die Teilnehmer des Finanzforums "Unabhängige Vermögensverwalter" im Überblick

Berenberg Vermögensverwalter

Office Andreas Brückner, **Relationship Manager** Michael Gillessen, Direktor, Leiter vermogensverwaiter Office Melanie Fulczyk, **Relationship Manager**

FIVV AG Andreas Grünewald, Vorstand

FPM Frankfurt Performance

Anzeige

Management AG

Thomas F. Seppi, Vorstand

Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH Christian Fischl.

KFM Deutsche Mittelstand AG Hans-Jürgen Friedrich, Vorstand

Knoesel & Ronge Vermögensverwaltung GmbH & Co.KG Reiner Pfeifferling,

Senior Portfoliomanager

Mediengruppe Münchner Andrea Schaller-Öller,

verlagsieitung vverbemarkte **PARTNERS**

VermögensManagement AG Burkhard Wagner, Vorstand

PSM Vermögensverwaltung GmbH Ralf Borgsmüller, Partner

Sigavest Vermögensverwaltung GmbH

Christian Mallek, Gschäftsführender Gesellschafter

Universal-Investment Stefan Klein, **Direktor Private Label**

Moderation José Macias Jürgen Grosche,

lmpressum

Verlag

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

80336 München

Herausgeber

Dirk Ippen, Alfons Döser

Geschäftsführer Daniel Schöningh

Fotos Finanzforum Klaus Haag

Anzeigenverkauf

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

Redaktion

José Macias (verantwortlich),

Jürgen Grosche

Ihr Kontakt Mediengruppe Münchner Merkur tz Paul-Heyse-Straße 2-4

80336 Müncher Telefon 089/5306-0 www.merkur.de www.tz.de

mediengruppe Münchner Merkur tz

Eine Sonderpublikation in Partnerschaft mit: Rheinische Post, Düsseldorf

Unabhängige Vermögensverwalter der Region im Überblick



Anzeige



SIGAVEST Vermögensverwaltung GmbH **Christian Mallek**

> Kurfürstenstraße 12 A 12105 Berlin

Tel. 030 743047-10 Fax 030 743047-29

E-Mail mallek@sigavest.de www.sigavest.de

HUBER, REUSS & KOLLEGEN



Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH Christian Fischl, Geschäftsführer

> Steinsdorfstraße 13 80538 München

Tel. 089 2166860 Fax 089 21668666

E-Mail cf@hrkvv.de www.hrkvv.de



FPM Frankfurt Performance Management AG Thomas F. Seppi

Freiherr-vom-Stein-Straße 11 60323 Frankfurt am Main

> Tel. 069 795886-0 Fax 069 795886-14

E-Mail kontakt@fpm-ag.de www.fpm-ag.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

Regulierung

Bremsen für Anleger und Berater

Neue Vorschriften sollen Anleger besser schützen. Doch in vielen Fällen bewirken sie eher das Gegenteil, warnen Anlageexperten.

Im neuen Jahr kommt auf die Finanzbranche und auf die Anleger einiges zu: eine neue Flut von Formularen und Regeln. Ab Januar gilt MiFID II. Was als Kürzel niedlich klingt, bringt von Verbraucherschützern als nötig, von Experten und Anlegern als lästig empfundene Änderungen im Verhältnis von Finanzdienstleistern und Kunden. MiFID II steht für eine Überarbeitung der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente.

Dienstleister müssen künftig Telefonate mit Kunden aufzeichnen, ihre Preise, Provisionen und Honorare genau ausweisen und noch mehr über Anlageinstrumente informieren. Klingt eigentlich gut und soll den Verbraucherschutz fördern. Doch manche Regel geht eher nach hinten los, befürchten Anlagespezialisten. Ein Thema, das daher auch beim Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" der Mediengruppe Münchner Merkur tz die Gemüter erhitzt.

Die meisten Anleger haben bereits Erfahrung mit MiFID II gemacht, vielleicht ohne zu wissen, dass es um die EU-Richtlinie geht. Sie erhalten derzeit viel Post von Fondsgesellschaften, die auf Änderungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) hinweisen. "Diese Formularflut verunsichert die Anleger aber meist nur", beklagt Christian Mallek (Sigavest Vermögensverwaltung).
Hans-Jürgen Friedrich (KFM Deutsche Mit-

telstand) ist der gleichen Meinung. Eine Beratung über einen hohen Kredit gehe schneller als eine Anlageberatung, merkt der Fondsmanager an, der sich im Kreditwesen sehr gut auskennt. "Doch wenn sich die Anleger nun informieren wollen, finden sie in Banken kaum noch jemanden, der berät." Das wiederum sei eine Chance für Unabhängige Vermögensverwalter.
Andreas Grünewald (FIVV) bezweifelt

ebenfalls den Sinn der Informationsflut: "Der Zeitaufwand, sie zu bewältigen, ist für Kunden enorm, damit wird der Anleger letztlich entmündigt." Eigentlich seien viele Punkte "in fünf Minuten erklärt" - die Informationsmenge bedeute letztlich hingegen "null Information", denn wer lese schon 30 Seiten AGB-Änderungen.

Nicht nur diese Belastung kritisieren die Anlagespezialisten. Weitere Regelungen sorgen - so ihre Befürchtung - dafür, dass Anleger Nachteile haben. Einige Transparenzregeln seien zwar gut gedacht, aber übers Ziel hinausgeschossen, ist Stefan Klein (Universal-Investment) überzeugt. Neben der Aufzeichnung von



Fintechs, neue Vorschriften – die Unabhängigen Vermögensverwalter müssen sich derzeit mit vielen neuen Entwicklungen befassen, die für ihre Kunden eine hohe Relevanz haben.



Knoesel & Ronge



Thomas Seppi, FPM Frankfurt

Telefongesprächen kommt jetzt auch die so genannte Geeignetheitserklärung. Sie ersetzt das Beratungsprotokoll und soll sicherstellen, dass Empfehlungen und Anlageobjekte auch zum Anleger passen.

In vielen Fällen würden nun die Hürden bei einem Wechsel der Anlageklasse so sehr steigen, dass eine höhere Aktienquote - ein politisch eigentlich gewolltes und von vielen Experten als sinnvoll angesehenes Ziel - eher verhindert werde, bemerkt Klein. Auf der anderen Seite laufen digitale Angebote dem genau zuwider, fügt Thomas Seppi (FPM Frankfurt Performance Management) hinzu: "Dort kauft man per Klick." Aus Bequemlichkeit würden Nutzer dann häufig Warn- oder Aufklärungshinweise wegklicken. Die Regulierung führe letztlich dazu, dass die Anlagestrategie weniger Spielräume hat, befürchtet Christian Fischl (Huber, Reuss & Kollegen). "Die Individualisierung wird auf der Strecke

bleiben." Die Vorschriftenflut bremse aus und dränge in die Standardisierung. Individuelle Vermögensanlage sei nur noch ab einer bestimmten Vermögensgröße möglich. Eine Gefahr, die auch Mallek sieht: Viele Vermögensverwalter wollen, so der Experte, auch künftig eine individuelle Anlage bieten, das gehe aber nur noch über die Vermögensverwaltung. Die Beratung, bei der der Kunde anschließend selbst über die Anlage entscheidet, werde erschwert, und "Menschen, die kleinere Beträge anlegen wollen, bekommen keine Beratung mehr." Immerhin könnten sie aber von den Fonds profitieren, die viele Vermögensverwalter aufgelegt haben.

Eigentlich sei es wünschenswert, wenn man genauso viel Energie in die Ausbildung der Anleger über Finanzthemen investieren würde wie in die Regulierung, meint Melanie Fulczyk (Berenberg) – eine Anregung, die Grünewald gerne aufgreift. Der Anlageexperte ist auch Vorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), ihm ist ebenso wie dem Verband die ökonomische Bildung schon lange ein Anliegen. VuV-Mitglieder besuchen zum Beispiel gerne Schulen, um Schülern Finanzwissen zu vermitteln. "Wenn die Finanzbildung besser wäre, gäbe es viele Probleme beim Verbraucherschutz erst gar nicht", betont Grünewald.

"In Deutschland wird es als schlimmer angesehen, Geld zu verlieren, als vom Arzt falsch behandelt zu werden", fasst Michael Gillessen (Berenberg) zusammen. Die Regulierung stehe nicht mehr im richtigen Verhältnis zum angestrebten Zweck. Sie habe aber ein Gutes, greift Burkhard Wagner (Partners Vermögens-Management) den Vergleich auf: Von Medizinern hat er gehört, einige würden es begrüßen, ebenfalls so reguliert zu werden, nach Behandlungen müssten sie sich manche Vorwürfe vielleicht nicht mehr anhören. JÜRGEN GROSCHE



Universal-Investment

Das Forum

Gefragte Informationen

Bereits siebenmal hat die Mediengruppe Münchner Merkur tz nun das Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" veranstaltet - der Bedarf an Information aus unabhängiger, kompetenter Sicht von Branchenexperten ist groß. Dieses Mal trafen sich die Anlagespezialisten im neuen Veranstaltungsraum Tal1 des bekannten Kochs Holger Stromberg.

Andrea Schaller-Öller, Verlagsleitung Werbemärkte der Mediengruppe Münchner Merkurtz, war gespannt auf die Antworten der Finanzexperten zur Frage, was denn all die aktuellen Regulierungen - Stichwort: MiFID II - für die Anleger und damit die Leser bedeuten. "Viele Anleger sind verunsichert: Wer wird sie künftig beraten - und wie? Wo fängt der Verbraucherschutz an und wo sind seine Grenzen?" Michael Gillessen, Direktor, Leiter des Berenberg Vermögensverwalter Office, führte diese Fragen in seiner Begrüßung weiter: "Was will und braucht eigentlich der Kunde?" Insbesondere in der aktuellen Lage - nach einer guten Wertentwicklung und einigen Rekordhochs sind die Aktienmärkte ja hoch

bewertet. "Welche Konsequenz hat das? Läuft die Outperformance der Nebenwerte-Aktien weiter? Wohin geht die Reise mit den Zinsen? Konkret: Bekommt man bald wieder Zinsen für den Erwerb einer Bundesanleihe?" Alles Themen, mit denen sich die Anlagespezialisten beim Forum auseinandersetzten.

Anzeige

Unabhängige Vermögensverwalter der Region im Überblick





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

> Nördliche Münchner Straße 5 82031 Grünwald

> > Tel. 089 649449-0 Fax 089 642566-87

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



KFM Deutsche Mittelstand AG / **Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS** Hans-Jürgen Friedrich

> Rathausufer 10 40123 Düsseldorf

Tel. 0211 21073740 Fax 0211 21073733

E-Mail hj.friedrich@kfmag.de www.kfmag.de www.dma-fonds.de



Knoesel & Ronge Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG **Reiner Pfeifferling**

> Ludwigstraße 22 97070 Würzburg

Tel. 0931 4652320 Fax 0931 4652321

E-Mail info@knoesel-ronge.de www.knoesel-ronge.de



PARTNERS VermögensManagement AG **Burkhard Wagner**

> Maximiliansplatz 18 80333 München

Tel. 089 2421390 Fax 089 24213919

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

Strategie

Das Geheimnis der individuellen Geldanlage

Nichts ist für Anleger so schwierig wie die Suche nach der richtigen Strategie, um das Vermögen langfristig zu sichern und zu mehren. Auch Vermögensverwalter setzen dabei auf unterschiedliche Strategien. Eines jedoch haben sie gemeinsam: Anlagestrategien werden individuell auf die Wünsche des Anlegers angepasst.

Die anhaltende Niedrigzinsphase hat es selbst dem nachlässigsten Anleger deutlich gemacht: Wer sich nicht aktiv um sein Geld kümmert, dem rinnt sein Vermögen buchstäblich durch die Hände. Nullzinsen, Gebühren, Steuern und Inflation sorgen dafür, dass etwa Festgeldkonten über die Jahre an Wert verlieren. Auch für die professionellen Vermögensverwalter ist diese Situation eine Herausforderung, gilt es doch vor allem, die Wünsche der oftmals konservativ denkenden Anleger mit (risikoreicheren) Chancen auf den Finanzmärkten zu kombinieren. Da reicht es nicht, ein Standard-Portfolio zusammenzustellen – im Gegenteil, gerade bei den Anlagestrategien glänzen viele Unabhängige Vermögensverwalter mit ihren individuellen Portfolien, die auch stürmischen Zeiten standhalten sollen.

Beim Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" von Münchner Merkur tz wurde schnell deutlich, dass auch die Experten Märkte und Chancen durchaus unterschiedlich einschätzen. Das ist ein gutes Zeichen, denn Anleger haben dadurch viele



Unabhängige Vermögensverwalter werben mit unterschiedlichen Anlagestrategien um die Gunst der Anleger. Damit zeigen die Profis auch ihre Individualität.

Wahlmöglichkeiten bei der Suche nach dem richtigen Portfoliomanager.

Einen interessanten Investmentansatz verfolgt etwa die Vermögensverwaltung Huber, Reuss & Kollegen, mit einem verwalteten Vermögen von über zwei Milliarden Euro einer der größten Vermögensverwalter in Deutschland. "Wir verfügen über ein eigenes Investmentteam, das aus Aktien, Anleihen und anderen Assets die aussichtsreichsten heraussucht und unser eigenes Anlage-Universum bildet, aus dem sich jeder unserer Kundenberater bedienen kann", unterstreicht Geschäftsführer Christian Fischl.

Diese intensive Selektion ist auch wichtig, wie er betont, "denn gerade im Anleihe-Bereich ist es aktuell wichtig, die genaue Story dahinter zu kennen". Außerdem haben die Münchner Vermögensverwalter eine eigene Denkfabrik ins Leben gerufen, die nach kreativen Anlageideen wie Robotics oder Elektromobilität forscht und diese Erkenntnisse wiederum an das Investmentteam weitergibt.

Auf eine gründliche Analyse setzt auch Burkhard Wagner, Vorstandssprecher der Partners Vermögensmanagement AG: "Wir analysieren regelmäßig den gesamten Anlagemarkt in allen Asset-Klassen nach ETF, gemanagten Fonds und Direktinvestitionen. Zur besseren Analyse laden wir führende Fondsmanager ein, um uns Details des Fondsmanagements vorstellen zu lassen." Die Ergebnisse nutzen die Experten für ihre Anlagestrategie und wählen die besten Anlageobjekte für die Vermögensverwaltung aus. "Unsere Mandanten profitieren von einer unabhängigen Produktselektion und einer über 30-jährigen Anlageerfahrung der Vermögensmanager", sagt Wagner.

Auch die Sigavest Vermögensverwaltung aus Berlin setzt auf Expertise, so Christian Mallek. "Wir bauen auf Strategien von Managern, die sich in ihrem Bereich bestens auskennen. Unsere Kunden müssen sich daher nicht auf die Suche nach den Performance-Treibern der letzten Jahre machen, sondern können mit einem Vehikel in die aktuell richtigen Strategien investieren."

Sein offensiver Mischfonds Sigavest Vermögensverwaltungsfonds UI (WKN A0MZ31) setzt unter anderem auf Ertragsperlen und reduziert in unsicheren Marktphasen seine Aktienquote deutlich, um das Vermögen vor



Ihre Anlagestrategien stellten die Experten beim Finanzforum "Unabhängige Vermögensverwalter" der Mediengruppe Münchner Merkur tz im Veranstaltungsraum Tal1 vor.

Kurseinbrüchen zu schützen. Diese Strategie brachte die zurückliegenden sechs Jahre durchschnittlich 7,5 Prozent Rendite im Jahr – und das bei deutlich niedrigeren Schwankungen als am Aktienmarkt. Die Anlage in einen Fonds, der von einem Unabhängigen Vermögensverwalter gemanagt wird, hat zudem dadurch ihren Reiz, dass diese nicht auf hohe Summen wie bei individuellen Portfolios beschränkt ist, sondern auch schon Anlegern mit kleinen Summen den Einstieg ermöglicht.

Thomas Seppi von der FPM Frankfurt Performance Management AG lenkt mit seinem Team gleich drei solcher Fonds, die sich alle durch einen klaren und natürlich unabhängigen Ansatz hervorheben. "FPM verfolgt einen reinen Value-Ansatz, also die Suche nach attraktiven, unterbewerteten Unternehmen mit erfolgverspechendem Geschäftsmodell. Wir verlassen uns ausschließlich auf unsere eigenen Analysen." Das macht der Vermögensverwalter seit der Gründung von 17 Jahren äußerst erfolgreich und heimste neunmal die Auszeichnung als "Bestes Fondsmanagement" ein. Der auf deutsche Nebenwerte spezialisierte Aktienfonds FPM Funds Stockpicker Germany Small/Mid Cap (WKN A0DN1Q) etwa brachte seinen Anlegern in den letzten zehn Jahren ein Plus von über 218 Prozent ein – und hängte damit sogar den Leitindex MDax klar ab.

"Value und Stockpicking sind heute noch viel wichtiger als vor einigen Jahren", erklärt der Vorstand. "Denn nach unseren Messungen sind viele deutsche Aktien im Midcap-Bereich inzwischen sehr teuer – und das Risiko steigt mit steigenden Preisen." FPM schaut bei seiner Analyse daher nicht allein auf die Trends, sondern durchleuchtet das Geschäftsmodell der Aktiengesellschaften. "Wir investieren erst dann in Aktien, wenn das Geschäftsmodell nachhaltig ist und mindestens zehn Prozent Renditemöglichkeiten nach oben bietet." Eine Aktie, in die die Frankfurter Vermögensverwaltung derzeit investiert ist, ist der Kochbox-Spezialist Hello Fresh.

Trotz der hohen Preise für viele Aktien ist Thomas Seppi optimistisch: "Unsere Aufgabe als Fondsmanagement ist, Rückschläge für unsere Kunden abzufedern. Im Moment sehe ich allerdings keine Crash-Gefahr, allerdings rechnen wir mit einem Anstieg der Inflation und im nächsten Jahr mit mehr Arbeitskämpfen und steigenden Löhnen."

Bei der KFM Deutsche Mittelstand AG verfolgt Vorstand Hans-Jürgen Friedrich eine andere Strategie: "Wir haben uns auf Anleihen von mittelständischen Unternehmen fokussiert - und fühlen uns in diesem Segment sehr wohl!" Das ist kein Lippenbekenntnis des Assetmanagers aus Düsseldorf, denn schließlich hat er vor fünf Jahren mit dem Deutsche Mittelstandsanleihen Fonds (WKN A1W5T2) einen offenen Investmentfonds auf den Markt gebracht, der Anleihen mittelständischer Unternehmen bündelt. "Wir suchen Bonität und nicht den Zinskupon. Damit ist der Fonds ein gutes Anlageinstrument für private und institutionelle Anleger, die von den attraktiven Zinsen von Mittelstandsanleihen partizipieren wollen – allerdings ohne das Risiko eines Einzelinvestments einzugehen."

Für diese Idee wurden die Düsseldorfer im vergangenen Jahr mit dem "Großen Preis des Mittelstandes" ausgezeichnet. Auch die Ausschüttungsrendite kann sich mit über vier Prozent pro Jahr in den letzten Jahren sehen lassen, was Friedrich unter anderem auf den Selektionsprozess zurückführt: "Wir schauen sehr genau auf Geschäftsmodelle und Cashflow. Und investieren etwa in Unternehmen wie Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig mit über 100 Jahren Erfahrung im Getriebebau."

Der Fonds läuft offenbar so stabil, dass Experten ihn auch für die Anlage von Stiftungsgeldern als geeignet halten. Er wurde kürzlich als einer von acht neuen Vehikeln in die 71 Fonds umfassende Empfehlungsliste von RenditeWerk, dem größten eMagazin für Stiftungen, aufgenommen. "Wir empfehlen den Fonds unseren Lesern als Baustein komplexer Stiftungsanlagen", heißt es in dem Magazin.

Wie findungsreich Vermögensverwalter auf der Suche nach Rendite sein können, beweist auch die Knoesel & Ronge Vermögensverwaltung aus Würzburg. Portfoliomanager Reiner Pfeifferling erläutert auf dem Finanzforum seinen Ansatz mit dem Fonds KR Fonds Deutsche Aktien Spezial (WKN A0MWK9) und KR Fonds Übernahmeziele Europa (WKN A1402D). "Unsere Aktienfonds investieren in Deutschland und Europa in Unternehmen, die sich in Sondersituationen befinden, etwa durch Firmenübernahmen oder Abfindungsangebote." Das setzt hohes Spezialwissen voraus, das die Würzburger seit nunmehr zwei Jahrzehnten in ihre Vermögensverwaltung und die Fonds einbringen. "Themen wie etwa Urbanisierung oder etwa Ölindustrie greifen wir auf, allerdings kaufen wir nicht blindlings, sondern investieren ausschließlich in Aktien, die potenziell übernommen werden können. So ist der Kurs nach unten quasi mit einem Sicherheitsnetz abgesichert und man bekommt gegebenenfalls eine Übernahmeprämie", so Pfeifferling. Auch setze man keine Derivate

ein, "einfach ist besser".

Breite Streuung über verschiedene Anlageklassen mit Value-Ansatz – so lautet die Erfolgsformel bei der FIVV AG von Andreas Grünewald. Der Münchner Vermögensverwalter bietet neben der klassischen Vermögensverwaltung gleich eine ganze Reihe von vermögensverwaltenden Fonds mit unterschiedlichen Schwerpunkten an, wie etwa den FIVV-MIC-Mandat-Wachstum (WKN A0NAAF). Bei allen FIVV-Fonds spielen Aktien seit Jahren eine wichtige Rolle: "Unternehmen finden beste Rahmenbedingungen vor, siehe steigende Kaufkraft, historisch niedrige Refinanzierungskosten, gesunkene Energie- & Rohstoffpreise", hebt er hervor.

"Trotz der optisch hohen Preise ist etwa das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) beim Dax immer noch knapp unter dem langjährigen historischen Durchschnitt. Und zahlreiche Aktien weisen eine Dividendenrendite von drei Prozent und mehr auf. Bei Anleihen kommen die schwierigen Jahre dagegen noch, wenn die Zinsen wieder steigen – das wird für viele Stiftungen und Lebensversicherungen dramatisch werden."

Während Andreas Grünewald die Zeichen für Aktien auch weiterhin sehr positiv sieht ("Die Welt ist besser, als wir allgemein glauben"), zeichnet Ralf Borgsmüller von der PSM Vermögensverwaltung ein deutlich vorsichtigeres Bild. Der Partner von Deutschlands ältester privater Vermögensverwaltungsgesellschaft aus Grünwald bei München warnt: "Unsere bewährten Indikatoren zeigen überwiegend rote Ampeln an! Wir erwarten für 2018, spätestens für 2019 die Finanzkrise 2.0." Borgsmüller verweist auf die historisch hohe Weltverschuldung und die hohen Bewertungen von Aktien an den Börsen: "Die Nullzinsen haben in den letzten Jahren alle Vermögensklassen aufgeblasen, von den Aktien über die Anleihen, den Markt für Fußballer, den Kunstmarkt, Oldtimer und Immobilien. Die meisten US-Aktien sind so hoch wie noch nie bewertet, für 600 Milliarden US-Dollar wurden dabei Aktien auf Kredit gekauft."

Für ihn ist absehbar, dass der Crash aus den USA kommen wird. Seine klare Empfehlung für Anleger lautet: "Anleger sollten nicht mehr in diese sehr fortgeschrittene Euphorie investieren, sondern abwarten, bis die Kurse in 2018 deutlich korrigieren. Wer investiert ist, sollte jetzt Risiken reduzieren und sein Vermögen schützen." Der Vermögensverwalter rechnet außerdem damit, dass diesmal die Krise anders verlaufen wird, da nunmehr auch die Staaten selbst hochverschuldet sind.

et sina. JOSÉ MACIAS

