

ELITE REPORT*extra*



Ausgezeichnete Vermögensverwalter

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2022

Inhaltsverzeichnis

- 4 **Über die pure Kapitalbewirtschaftung hinaus**
Hans-Kaspar v. Schönfels
- 6 **Zukunft wird auf Qualität und Wachstum gebaut**
Peter Kraus, Berenberg
- 7 **»Ohne den Kunden geht es nicht!«**
Ein Interview mit Klaus Naeve, Berenberg Bank
- 8 **Das Ganze im Blick**
Andreas Weigel, Bethmann Bank
- 10 **Ein Plädoyer zur Ehrenrettung des Private Banking**
Dr. Peter Raskin, Bergos AG
- 11 **Asset Allokation und Diversifikation –
Zielführend in Vergangenheit und Zukunft**
Ein Interview mit Anton Vetter, BV & P Vermögen AG
- 12 **Vermögensallokation in unruhigen Zeiten**
Stefan Freytag und Frank Oliver Leipholz,
Deutsche Oppenheim Family Office AG
- 14 **Vermögensaufbau voller Leidenschaft**
Thorsten Schrieber, DJE Kapital AG
- 16 **Nicht alles ist neu – aber vieles ist besser**
Ein Interview mit Arasch Charifi, DZ PRIVATBANK S.A.
- 18 **Vermögensanlage in unsicheren Zeiten**
Ein Interview mit Robert Malterer,
DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH
- 19 **Krisenresistente Vermögensverwaltung**
GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung GmbH
- 20 **Seit 50 Jahren Weitblick und Vernunft für Ihr Vermögen!**
Happy Birthday FIDUKA
- 21 **Geld anlegen, wie es Kostolany gemacht hätte!**
Ein Interview mit Marco Herrmann und Thomas Knapp,
FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
- 22 **Generationenübergreifende Vermögenssicherung**
Ein Interview mit Holger Mai und Udo Kröger,
Frankfurter Bankgesellschaft
- 24 **Erfolg bestätigt unseren Anspruch**
Uwe Fischer, Fürst Fugger Privatbank AG
- 26 **Unsere Vermögensverwaltung im Portrait**
Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät (GS&P)
- 27 **Können wir nur gewinnen, wenn jemand anderes verliert?**
Walter Sommer, Grossbötzl, Schmitz & Partner
- 28 **Mit 360°-Beratung aktiv und vertrauensvoll am Kunden**
Ein Interview mit Frank Krause, Hamburger Sparkasse
- 30 **Ein Zuhause für Vermögen**
Thomas Kleffmann, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
- 32 **Dienstleistungen leben vom individuellen Engagement**
Elite Report extra hat bei Huber, Reuss & Kollegen hineingeschaut
- 34 **Diversifikation ohne risikofreudige Wetten**
Ein Interview mit Dr. Philip Gisdakis, HypoVereinsbank
- 36 **»Achtsames und vorausschauendes Handeln«**
Wilfried Amann und Karl-Heinz Strube, Hypo Vorarlberg
- 37 **Menschen machen Märkte**
Ein Interview mit Nikolas Kreuz, INVIO GmbH
- 38 **Aktien für die Ewigkeit**
Wolfgang Köbler, KSW Vermögensverwaltung AG
- 39 **Die Private-Equity-Branche braucht mehr Frauen**
Thomas Frey, LUNIS Vermögensmanagement AG
- 40 **Am Kunden orientiert**
Ein Interview mit Roland Schubert und
Dr. Florian Dürselen, LGT Bank
- 42 **Entscheidend für eine Privatbank ist nicht ihre Größe,
sondern ihre Agilität, Verlässlichkeit und Sicherheit**
Dr. Stephan A. Zwahlen, Maerki Baumann & Co. AG
- 44 **Die individuelle Vermögensberatung hat bei uns
einen besonderen Stellenwert**
Dr. Marcus Lingel, MERKUR PRIVATBANK
- 46 **Börsennarrative: Wo schlummern die Gefahren?**
Carolin Schulze Palstring, Metzler Private Banking
- 47 **Vermögensschutz im Fokus**
Ein Interview mit Dr. Gerd Kommer, Gerd Kommer Invest GmbH
- 48 **Verwahrtgelt oder aktives Management
mit festverzinslichen Wertpapieren**
Jens Zimmermann, NORD/LB
- 50 **Private Wealth Management für komplexe Vermögen**
Das Private Wealth Management von ODDO BHF
- 51 **Der Faktor Mensch bleibt wichtig**
Ein Interview mit Philippe Oddo, ODDO BHF Gruppe
- 52 **Herausforderungen unserer Zeit –
Anlagechancen in volatilem Umfeld**
Ein Interview mit Armin Eiche, Pictet & Cie (Europe) S.A.
- 54 **»Nichts ist so beständig wie der Wandel« –
auch bei der Vermögensanlage**
Matthias Braunwalder, PARTNERS VermögensManagement AG
- 55 **Vertrauen verpflichtet!**
Raiffeisen Salzburg Private Banking
- 56 **Sorgenfreie Aktienanlage**
Thomas Portig, Sand und Schott GmbH Vermögensverwaltung
- 57 **Der Anlagekompass für Ihr Vermögen**
Heinz Mayer, Schelhammer Capital Bank AG
- 58 **Die Fortsetzung einer Erfolgsgeschichte**
Helmut Siegler, Schoellerbank
- 60 **Wachstum hat einen Namen: Kreis Düren!**
Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski und
Landrat Wolfgang Spelthahn, Sparkasse Düren
- 62 **Geldanlage im magischen Dreieck von Inflation,
Notenbank- und Geopolitik**
Ein Interview mit Michael Huber und Jens Stumpp,
SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland
- 64 **Mit Empathie und Expertise nachhaltig erfolgreich**
Ein Interview mit Mirko Albert,
Value Experts Vermögensverwaltungs AG
- 66 **Das große Ganze und wir**
Klaus Siegers, Weberbank Aktiengesellschaft
- 68 **So verwandeln Sie Negativzinsen in Rendite!**
Patrick Althoff, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH
- 70 **Zu guter Letzt: Nur der kritische Blick hilft und schützt**
Reinhard Vennekold, unabhängiger Sachverständiger
für Wertpapiere/Kapitalanlagen



Editorial

Gespräche gegen die Ungewissheiten



Hans-Kaspar v. Schönfels,
Chefredakteur,
Elite Report

1 Euro ist und bleibt 1 Euro? – Von wegen! Nominal ja, aber vom eigentlichen Wert her gesehen, nicht. Wir übersehen nämlich den aggressiven Zahn der Zeit, die Inflation. Sie frisst heimlich im Schatten der Zahlen Kaufkraft. Fünf oder sechs Prozent oder mehr, wenn man die Teuerungen außerhalb des statistischen Warenkorbs hinzurechnet. Die Wertverluste werden zwar erkannt, dennoch aber gerne ignoriert. Ein Euro bleibt eben ein Euro. Das ist kein Trost. Das ist Selbsttäuschung.

Damit sind wir alle Opfer der Nominalwertillusion: Wir verdrängen die Realität, machen uns lieber unsere eigene Melodie. Übrigens, auch im Bereich der Sachwerte lassen wir uns nicht selten von Illusionen über die wahre Wertentwicklung täuschen.

Neben verborgenen Themen gibt es die erheblich belastenden Ungewissheiten. Krisen, Kriege, Marktveränderungen, Lieferengpässe, Energiewende, eine ausufernde Verschuldung, Pandemie – ein schwerer Korb von Stichworten und dazu passend zum Teil kontroverse Diskussionen.

Sind wir am Wendepunkt? Einige Veränderungen stehen uns ins Haus. Aber Angst und Unbehagen sind die falschen Ratgeber. Gefahren lassen sich auflösen. Besonders dann, wenn die Wirtschaft ihre Antriebskräfte wieder entfalten darf. Blicken wir also nach vorn.

Risiken analysiert man. Und Ungewissheiten? Sie lähmen, nehmen uns gefangen. Also abwarten? Besser ist es, den Stier bei den Hörnern zu packen und so die Ratlosigkeit zu beenden.

Aus der Einbahnstraße kommt man nur heraus, wenn man sich gerade jetzt aktiv Hilfe holt und den Dialog zu erfahrenen Vermögensverwaltern sucht. Sie ordnen die Hindernisse ein und kennen die Wege, um das Vermögen zu schützen. Denn sie haben schon viele Krisen durchgemacht und wissen, dass sich gehen lassen keine Antwort auf drängende Fragen ist. Dieses komplizierte Umfeld ist für Vermögensverwalter geradezu eine Herausforderung. So können sie ihrer Verantwortung für Kunden und Kapital gerecht werden. □

IMPRESSUM // ELITE REPORT extra ist eine Sonderveröffentlichung der Elite Report Edition, die im Verlag KASTNER AG – das medienhaus, Wolnzach erscheint.

Chefredaktion: Hans-Kaspar v. Schönfels; Chefin vom Dienst: Re v. Schönfels; Realisation: Falk v. Schönfels; Redaktionsassistentin: Ira v. Schönfels. Unser besonderer Dank für die Bilder geht an Geigenbau Meisterwerkstatt Marion Michael (www.geigenbau-michael.de) und Daniel Schvarcz (www.d-s-photo.com); andere Bildrechte (Portraits und Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Vermögensverwalter; Druck: Firmengruppe APPL, appl druck, Wemding; Beilage im Handelsblatt am 13. Mai 2022, beigeheftet in der WirtschaftsWoche am 13. Mai 2022 und als Beilage in der Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung F.A.S. am 15. Mai 2022. Verleger, Professor h. c. Eduard Kastner dankt den hier genannten Vermögensverwaltern. Denn ohne ihre Beteiligung an den Herstellungs- und Belegekosten hätte diese Sonderveröffentlichung nicht realisiert werden können. Anschrift: Elite Report Redaktion, Niggerstraße 4 / II, D-81675 München, Tel: 089 / 470 36 48, redaktion@elitereport.de, www.elitereport.de



Umfassend und menschlich:

Über die pure Kapitalbewirtschaftung hinaus

Eine bloße Kundenbeziehung reicht bei Weitem nicht, überzeugendes Engagement ist gefragt.

Geld allein ist nicht alles. Vermögende denken oft viel weiter und stoßen dabei auf die vielschichtigen Themen der umfassenden Vorsorge. Ist alles bestens gelöst? – Der jährlich erscheinende Elite Report nimmt auch diese oft übersehenen Vermögensfragen en détail in den Blick und folgt damit dem Wunsch der Leser. Sicher ist: Die echte anteilnehmende Kundenorientierung wird zum veritablen Wettbewerbsvorteil. Stärkt sie doch die Loyalität und Bindung. Diese Leistung kann kein Computer bringen. Deshalb müssen Vermögensverwalter diese Themenpalette bis hin zur Vermögensnachfolge ansprechen und hilfreich betreuen. Das ist soziale Verantwortung, die zeigt, dass die normale Betreuungsarbeit zunehmend über die Portfolioqualität hinausgeht.

Anders erklärt: Die rationale Kompetenz des Vermögensverwalters wird deutlich um die möglichen emotionalen Aspekte erweitert. Der so entstehende Mehrwert kommt nicht nur dem Vermögenden zugute. Besonders wohlhabende Senioren, die oft die Kundenliste dominieren, machen spürbar in diese Richtung Druck. Denn sie sind sicherheitsorientiert und wollen, dass der Service ihnen gegenüber aufmerksamer und vor allem menschlicher wird.

Als Fazit folgende Bemerkung: Wir lernen zwar lesen und schreiben und auch rechnen, aber in puncto Emotion – in der großen Welt der Gefühle – sind Vermögensverwalter häufig noch zu wenig ansprechbar. Doch gerade hierin liegt die große Chance, um den Kunden wirklich dienen zu können. Kurzum, man muss nicht nur durch das Hirn denken, sondern auch durch das Herz fühlen lernen. Ein erfahrener Vermögensverwalter im Ruhestand empfiehlt seinen aktiven Kollegen: »Nehmen Sie Ihren Kunden so wahr, als sei er ein verehrter Eigentümer Ihres Unternehmens.«

Parallel zur sozialen Verantwortung drängt sich ein weiterer Trend deutlich in den Vordergrund. Es geht um die stark nachgefragte Nachhaltigkeit. Das bedeutet für die Branche einen Mehraufwand, denn die Kunden verlangen klare Qualitätsmerkmale. Eine Anlageentscheidung muss hieb- und stichfest sein. Viele der Vermögensverwalter haben diesen Prüfungsaufwand bereits in die Praxis überführt und können »grünen« Bedarf in allen Facetten belegen.

Eine dritte Beobachtung beschreibt eine im Verborgenen betriebene »Rentabilisierung« der Vermögenden. Damit sind

nicht kleinere Versehen gemeint, sondern eine systematisch angelegte Übervorteilung. Renommiertere Vermögensverwalter allerdings meiden die Kleptomanie. Sie wissen, was sie ihrem guten Ruf schuldig sind. Üble Tricks werden angewendet, weil man glaubt, dass besonders betagte Kunden den Leistungsnachweis nicht genauer durcharbeiten wollen. Man übersieht allerdings, dass gerade Senioren beim geringsten Verdacht äußerst misstrauisch werden. Sie empfinden derartige Verschleierungen im höchsten Maß ehrenrührig. Zig Kontakte zur Report-Redaktion belegen das.

Fast 150 Mal war der Elite Report Gutachter, Reinhard Vennekold, (siehe auch Seite 70) gefordert, um die eingereichten Reportings genauestens zu untersuchen. Bei rund einem Drittel wurde er fündig. Dominanteste Verfehlungen gibt es im Bereich der vertraglich vereinbarten Gewinnbeteiligung. Hier fehlt es an Klarheit und Eindeutigkeit. Das alles, so das Ergebnis, sieht aus wie eine Einladung zur Profitmaximierung. Auch wenn diese ausgewerteten Fälle im Bereich der Elite nur Einzelfälle sein mögen, geht Gutachter Vennekold dennoch von einer hohen Dunkelziffer in der Breite aus. Sein Tipp: Der Vertragsgestaltung muss viel mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden, Gebührenmodelle sollten als nachvollziehbare Formeln plausibel sein. Das Fazit des Gutachters ist eindeutig. Die Gewinnbeteiligung sollte man als gefährlich einstufen und möglichst vermeiden.

Hier sind die größten Auffälligkeiten zu nennen, die bei der Beurteilung einer Beratungs- und Betreuungsqualität auch eine Rolle spielen:

- Gebührenmaximierung durch performanceabhängige Vergütung erreichen schnell Gesamtkosten von drei Prozent und mehr p. a.
- Performanceabhängige Gebührenberechnung nicht transparent und verständlich, oftmals zum Nachteil der vermögenden Klientel
- Festlegung der Benchmark sehr zum Nachteil der Kundschaft – beispielsweise hoher Anteil an Eonia oder REX P, die allesamt aufgrund der Notenbankpolitik im Minus sind
- Unterschiedliche Performance der Benchmark durch Verwendung von Kurs- anstatt Performanceindizes
- »Falsche Benchmark« suggeriert gute Leistung, obwohl kostengünstige ETFs bessere Performance erzielt haben
- Einsatz von eigenen Fonds/Produkten führt bei der Vermögensverwaltung zu einer zusätzlichen Ertragsquelle in Form von Managementgebühren
- Reporting oftmals nicht verständlich und vergleichbar, zum Beispiel durch Tabellen und Grafiken, die eine vermeintlich gute Leistung darstellen
- Risiken im Depot wesentlich höher als Kundenvorgaben, beispielsweise Klumpenrisiken
- Geringe Diversifikation über viele Assetklassen erhöht die Risiken.

Im Elite Report für 2022 wurden insgesamt nur 51 Vermögensverwalter als empfehlenswert ausgezeichnet. Sie überzeugten

klar die Jury, die insgesamt 362 Anbieteradressen zu durchsieben hatte. Am Ende kamen nach der Auswertung 93 in die engere Wahl, letztlich kamen 51 in die Pyramide der Ausgezeichneten. Sie hatten nicht nur einen umfangreichen Fragebogen überzeugend beantwortet, sondern auch in einer aufwendigen Leumundsbefragung und einem Bilanzcheck bestanden. Natürlich floss eine große Anzahl von Beratererlebnissen testwilliger Leser ebenso in die Bewertung ein, wie die vielen Ergebnisse der umfangreichen Recherchen.

Von den 51 empfehlenswerten Häusern sind 42 deutsche Adressen, vier österreichische und drei domizilieren in der Schweiz, zwei in Liechtenstein.

Lob und Tadel erwünscht

Unzufrieden, schlechte Erfahrungen, wo gibt es Qualität? Ihre Kritik und Anregungen helfen uns, auch die Besten der Besten zu verifizieren. Und oft können wir Ihnen auch helfen. Wenn Sie einen neuen Vermögensverwalter suchen, unterstützen wir Sie gerne mit unserer kostenlosen Vermögensausschreibung. Das heißt, wir holen für Sie, ohne Ihren Namen preiszugeben, ein eigens für Sie entwickeltes Vermögensverwaltungskonzept ein. – Wir freuen uns auf Ihren Anruf. Selbstverständlich begleiten wir Sie mit Rat und Tat. Sie erreichen uns in der Redaktion von Montag bis Freitag von 10.00 bis 12.00 Uhr: +49 (0) 89 / 470 36 48. *Hans-Kaspar v. Schönfels*



»Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2022«

100 Seiten, Stückpreis: 39,80 Euro
(inklusive Porto, Verpackung und Mehrwertsteuer,
Auslandsporto wird extra berechnet)
Handelsblatt-Abonnenten erhalten 10 Euro Rabatt

Elite Report Edition
Nigerstraße 4/II, D-81675 München
E-Mail: bestellung@elitereport.de
www.elitereport.de

Berenberg: Zukunft wird auf Qualität und Wachstum gebaut



Die Verunsicherung in der Gesellschaft ist derzeit groß. Die Rückkehr des Krieges nach Europa hat nicht nur für menschliche Erschütterung gesorgt, sondern auch gezeigt, wie fragil unser Gesellschafts- und Wirtschaftssystem ist. An den Finanzmärkten und unter den Anlegern herrscht eine angespannte Stimmung, die schon vor den Erschütterungen durch den russischen Einmarsch in der Ukraine durch den rasanten Anstieg der Inflation und hohe Energiepreise geschürt wurde. Die Frage, wie das eigene Vermögen auch in unsicheren Zeiten anzulegen ist, wiegt schwerer denn je.



*Peter Kraus,
Leiter Small Cap Equities bei Berenberg*

Ganz generell gilt es, in guten wie in schlechten Börsenphasen das richtige Augenmaß walten zu lassen. Darüber hinaus sind wir davon überzeugt, dass eine gute Asset Allokation und aktives Stockpicking sich gegenüber passiven Ansätzen bewähren, da dies dem qualifizierten Portfoliomanager die Möglichkeit bietet, gegebenenfalls sofort einzugreifen und umzusteuern. In der Titelauswahl selbst ist es wiederum durch intensive fundamentale Analyse möglich, Unternehmen zu identifizieren, die einen langfristigen Erfolg versprechen, also langfristig und nachhaltig wachsen. So zeigt sich auch im aktuellen Marktumfeld, dass der Fokus auf Qualität und Wachstumspotenzial nach wie vor der richtige ist – und dass es genau diese Unternehmen sind, die unter Quality-Growth-Kriterien ausgewählt wurden, sich bei einem Ende der kriegesischen Auseinandersetzungen und bei einsetzender Entspannung am schnellsten erholen werden.

Wir achten penibel darauf, dass die Unternehmen in unseren Portfolios in großem

Umfang in künftiges Wachstum investieren, weshalb ihre Perspektiven deutlich besser sein dürften als der Marktdurchschnitt. Lohnende Aktien finden sich immer wieder auch in der zweiten Reihe – bei den sogenannten Nebenwerten. Doch dieser Begriff täuscht, denn hier gibt es viele Hauptdarsteller, hochinnovative Weltmarktführer, die langfristig hohes Wachstum und hohe Renditen versprechen. Nicht nur, dass sie gute Wachstumsperspektiven mit sich bringen, sie können auch langfristig im Portfolio verbleiben. Der Investmenthorizont bei Berenberg liegt bei fünf bis zehn Jahren. Da sollten auch kurzfristige Rücksetzer oder Schwächephasen, wie sie derzeit weltweit zu beobachten sind, nicht irritieren. Im Gegenteil bieten sich damit gute Einstiegschancen, um präferierte Positionen selektiv aufzustocken. Insbesondere in Europa lassen sich mit intensivem Research wirklich einzigartige Geschäftsmodelle finden, die die gewünschte Zukunftsfähigkeit bieten und sich zudem sehr stark voneinander abgrenzen. Das bringt es mit sich, auch antizyklisch zu investieren und bewusste Risiken einzugehen.

Wichtig ist auch, in Unternehmen zu investieren, die schon eine Zeit lang an der Börse sind. Verlässliche Geschäftszahlen sind sehr wichtig, weil sie die Basis liefern, um zu beurteilen, ob das jeweilige Geschäftsmodell funktioniert beziehungsweise in der Vergangenheit funktioniert hat. Zumal nicht anzunehmen ist, dass sich bestimmte Geschäftsmodelle von heute auf morgen ändern. Ein Unternehmen mit tendenziell schlechten Zahlen, schwacher Profitabilität und geringem Wachstum wird nicht über Nacht zu einem Superstar. Das kann passieren, ist aber sehr selten.

Der wichtigste Rat an Anleger, der ganz besonders auch in Krisenzeiten gilt, lautet, langfristig zu denken und zu handeln und sich von Rückschlägen nicht irritieren zu lassen. Das ist, was häufig falsch gemacht wird, dass Anleger oft den kurzfristigen Trends hinterherjagen, weil sie hier vermeintlich überdurchschnittliche Kurschancen wittern. Dabei wird gern vergessen, welche Risiken damit meist einhergehen und welche attraktiven Renditen Langfristinvestments bringen. »Never sell a good business« hat Investoren wie Warren Buffett reich gemacht. Der Neue Markt hingegen hat viele arm gemacht. *Peter Kraus*



BERENBERG
PRIVATBANKIERS SEIT 1590

Berenberg
Neuer Jungfernstieg 20
D-20354 Hamburg
Telefon +49(0)40/350 60 81 82
info@berenberg.de
www.berenberg.de

**Standorte: Hamburg, Berlin,
Braunschweig, Bremen, Düsseldorf,
Frankfurt, München, Münster,
Stuttgart, Boston, Brüssel, Chicago,
Genf, London, New York, Paris,
San Francisco, Zürich**

»Beim Wealth Management muss der Kunde im Mittelpunkt stehen«,
sagt Klaus Naeve, Leiter Wealth Management von Berenberg Bank im Gespräch mit Elite Report extra

»Ohne den Kunden geht es nicht!«

Elite Report extra: Herr Naeve, Berenberg hatte im vergangenen Jahr das beste Ergebnis in seiner 432-jährigen Geschichte. Und das mitten in der Pandemie. Wie schafft man das?

Klaus Naeve: Das gelingt natürlich nur, wenn man ein funktionierendes Geschäftsmodell hat, Risiken eng überwacht und mit Service und guten Produkten punktet. Letztlich kommt es doch immer auf den Kunden an. Ist er zufrieden, dann bleibt er, investiert und empfiehlt einen weiter. So sind auch für die Bank Wachstum möglich und gute Zahlen. Ohne den Kunden geht es nicht. Und deswegen rücken wir den Kunden immer ins Zentrum.

Elite Report extra: Was bedeutet das?

Klaus Naeve: Gute Beratung ist das A und O. Man muss den Kunden kennen, seine Bedürfnisse, sein Umfeld – alles, was seine finanzielle Situation in irgendeiner Weise beeinflusst. Solche Faktoren müssen berücksichtigt werden.

Elite Report extra: Aber daraus allein entsteht noch keine gute Performance.

Klaus Naeve: Das ist richtig. Die Beratung bildet quasi den Rahmen. Sie beeinflusst zum Beispiel, wie stark und in welche Anlageklassen investiert werden soll. Und dann gilt es, entsprechende Anlagen auszuwählen. Hier haben wir in den letzten Jahren sehr renommierte Spezialisten gewonnen und verfügen heute insbesondere im Bereich von Aktien und Multi-Asset über eines der besten Investmentteams am Markt. Das zeigen nicht zuletzt die vielen Auszeichnungen, die wir 2021 bekommen haben.

Elite Report extra: Sie messen sich ja auch mit den Schwergewichten der Branche. Welchen Stellenwert hat die Größe einer Bank?

Klaus Naeve: Ich sehe unsere Größe als ideal an. Auf der einen Seite sind wir sehr



Klaus Naeve,
Leiter Wealth Management Deutschland
bei Berenberg

eng am Kunden, wir nehmen uns die Zeit, ihn zu beraten. Gerade in Situationen wie jetzt, wo die Märkte sich stark bewegen, erwarten die Kunden zu Recht eine intensive Beratung. Wir informieren persönlich, aber auch über verschiedene Kundenmedien wie Newsletter oder Podcasts und geben so Orientierung. Auf der anderen Seite sind wir aber auch breit aufgestellt und bieten für die verschiedenen Kundengruppen Mehrwerte, etwa für Unternehmer oder Stiftungen. Hier können wir aus den verschiedenen Bereichen der Bank Lösungen für den einzelnen Kunden zusammenstellen. In großen Banken ist das oft nicht möglich. Insgesamt würde ich unseren Ansatz im Wealth und Asset Management als Boutique-Ansatz bezeichnen: Wir bieten selber nur an, was wir in exzellenter Qualität können. Darüber hinaus suchen wir spezielle Lösungen für unsere Kunden am Markt, Lösungen, die wir geprüft und für gut befunden haben.

Elite Report extra: Nennen Sie uns bitte ein Beispiel.

Klaus Naeve: Eine interessante Anlageklasse ist Private Equity. Solche Lösungen erfordern aber sehr hohe Mindestanla-

gesummen. Daher sind wir eine Kooperation mit dem Berliner Fintech Moonfare eingegangen und können unseren Kunden darüber erstklassige Private-Equity-Lösungen schon ab einer Investition von 200.000 Euro anbieten.

Elite Report extra: Berenberg ist für sein Investmentbanking bekannt. Inwiefern profitiert der Privatanleger davon?

Klaus Naeve: Lassen Sie mich dazu zwei Beispiele nennen. Zum einen hat unser Investmentbanking eines der größten Research-Teams deutscher Banken. Wir haben 130 Aktienanalysten in London, New York und Frankfurt, die 1.200 Aktien bewerten. Ebenso wie unser vielfach ausgezeichnetes volkswirtschaftliches Research unter Leitung von Holger Schmieding ist dies ein enormes Know-how, das wir auch zur Beratung unserer Privatkunden einsetzen. Ein zweites Beispiel sind unsere Dienstleistungen im Investmentbanking, aber auch im Corporate Banking, auf die unsere Unternehmerkunden zurückgreifen können – sei es die Beratung bei Unternehmenskäufen oder -verkäufen, der Gründung von Unternehmen oder auch bei Finanzierungen oder Kapitalmaßnahmen.

Elite Report extra: Ein wichtiges Schlagwort sind heute Nachhaltigkeitsaspekte. Wie gehen Sie damit um?

Klaus Naeve: Wir sehen uns als Qualitätsinvestor und haben die Nachhaltigkeit von Geschäftsmodellen nicht nur bei uns als Bank, sondern auch bei den Unternehmen, in die wir investieren, immer als entscheidend angesehen. Langfristiges Wachstum ist nur möglich, wenn Unternehmen mit Integrität geführt und in einer Weise aufgebaut werden, die sowohl ökologisch als auch sozial verantwortlich ist.

Elite Report extra: Vielen Dank, Herr Naeve!

Die Bethmann Bank kümmert sich um Unternehmerinnen, Unternehmer und ihre Unternehmen.

Bethmann Bank: **Das Ganze im Blick**

Unternehmerpersönlichkeiten sind stets von zwei Seiten gefordert: Die erfolgreiche Entwicklung eines Unternehmens verlangt ihre volle Aufmerksamkeit. Zugleich liegen ihnen das Wohl ihrer Familie und die umsichtige Betreuung des Familienvermögens am Herzen. Dabei hat der Tag nur 24 Stunden. Andreas Weigel, Bereichsleiter Entrepreneur und Enterprise, erklärt, wie die Bethmann Bank maßgeschneiderte Unterstützung sowohl für den Inhaber als auch für die Firma aus einer Hand anbietet.

Elite Report extra: Herr Weigel, warum haben Sie sich neuerlich der Bedürfnisse des deutschen Mittelstands angenommen?

Andreas Weigel: Es sind die besonderen Anforderungen, die sich aus den unternehmerischen und familiären Aktivitäten für Firmeneigentümer ergeben. Wir wollen für diese Menschen der Partner für alle Belange aus einer Hand sein. Das kann von Finanzierungslösungen für den Kauf von Unternehmensbeteiligungen über Investitionen in Maschinen, Anlagen oder Betriebsmittel bis hin zur Beratung bei M&A-Transaktionen oder Nachfolgeregelungen reichen. Auch internationale Finanzgeschäfte sind problemlos möglich. Dafür greifen wir auf die Ressourcen und die Expertise des europäischen ABN AMRO Netzwerks zurück. Gerade bei den großen und wichtigen Zukunftssektoren wie Energiewandel, Digitalisierung oder Mobilität können die Kunden von der internationalen Beratungsexpertise profitieren.

Elite Report extra: Die Bethmann Bank ist aber bisher vor allem für Vermögensberatung bekannt.

Andreas Weigel: Bei der Betreuung vermögender Privatkunden in Deutschland blickt die Bethmann Bank ohnehin auf eine über 300-jährige Geschichte zurück und gehört zu den Top-3-Privatbanken in Deutschland. Und wir helfen Unternehmerinnen oder Unternehmern und ihren Unternehmen nicht nur bei einzelnen finanziellen Weichenstellungen. Wir unterstützen auch bei der ganzheitlichen Planung von Betriebs- und Privatvermögen. Man sollte nicht künstlich trennen, was für die Kunden zusammengehört. Und das sind nun einmal das



*Andreas Weigel,
Bereichsleiter Entrepreneur und Enterprise,
Bethmann Bank*

Familienunternehmen und die Unternehmerfamilie. Bisher müssen Unternehmerinnen und Unternehmer häufig feststellen, dass die Bedürfnisse ihrer Firma und ihr privates Vermögensmanagement von Banken als zwei getrennte Sphären betrachtet werden. Oft kümmern sich völlig unterschiedliche Teams um die Person und um das Unternehmen. Aber ist nicht gerade die Verzahnung von Privat- und Geschäftsvermögen in vielen Fällen Realität? Ganzheitliches Management aus einer Hand ist für den inhabergeführten Mittelstand eine sinnvolle Herangehensweise.

Vor allem familiengeführte Unternehmen profitieren davon, eine starke Bank an ihrer Seite zu haben, die als solider Finanzpartner für das Unternehmen agiert und gleichzeitig mit den traditionellen Stärken in der Beratung vermögender Privatpersonen punkten kann. Eigens für diese Unternehmen haben die

Bethmann Bank und ihr Mutterkonzern ABN AMRO ihre Expertise aus Privat- und Firmenkundengeschäft verknüpft und im Bereich »Entrepreneur & Enterprise« (E & E) gebündelt. Das Ziel dabei ist, gemeinsam neue und zielführende Lösungen für Unternehmerinnen oder Unternehmer und ihre Unternehmen zu entwickeln.

Elite Report extra: Wie sieht das konkret in der Praxis aus?

Andreas Weigel: Besondere Bedeutung kommt dabei dem persönlichen Kontakt zu. Den Kunden steht ein festes Betreuungsteam zur Seite, sowohl für die unternehmerischen als auch für die privaten Bankgeschäfte. Dahinter stehen Produkt- und Servicespezialisten, die in der Lage sind, auf unterschiedlichste Bedürfnisse zu reagieren.

Unternehmer, die deutsche Mittelständler führen, wundern sich immer wieder, dass sie es bei den Banken mit vielen verschiedenen Spezialisten zu tun haben. Wenn es zum Beispiel um die Finanzierung von Firmenprojekten geht, wird das Kreditteam involviert. Geht es um die private Vermögensvorsorge, kommt ein Privatkundenberater. Oft sitzen diese Personen an unterschiedlichen Standorten und kennen sich untereinander kaum oder gar nicht. Alle Spezialisten betrachten nur ihren jeweiligen Fachausschnitt und schauen nur selten über den Tellerrand hinaus. So kann es passieren, dass eine Unternehmerin oder ein Unternehmer an zwei aufeinanderfolgenden Tagen Kontakt mit ein und derselben Bank hat, sich die Ansprechpartner untereinander aber nicht abge-

stimmt haben. Gerade für Unternehmerpersönlichkeiten, die es gewohnt sind, dass alle wichtigen Aspekte ihres Geschäfts bei ihnen zusammenlaufen, ist das mitunter befremdlich.

Elite Report extra: Aber die Finanzpläne haben doch nicht immer unmittelbar miteinander zu tun?

Andreas Weigel: Ein Beispiel: Ein großer Firmenkredit, der durch eine persönliche Bürgschaft des Firmeninhabers abgesichert werden muss, wirkt sich unter Umständen auf die Allokation des Privatvermögens der Familie aus. Das muss koordiniert werden. Zum anderen geht es um den Anspruch, Unternehmerinnen oder Unternehmer und ihre Firmen auch über den ganzen Lebenszyklus der Gesellschaft und einer persönlichen Berufslaufbahn sowie darüber hinaus betreuen zu können. Das reicht von einem mittelständischen Fokus bis hin zum internationalen Wachstum oder vom Beginn der Karriere bis zum Generationswechsel. Die Bethmann Bank gibt ihren Kunden das Versprechen, dass sie alles aus einer Hand bekommen.

Was in der Theorie einfach klingt, scheiterte auf dem Markt bisher oft an den Realitäten. Es gibt Finanzinstitute, die nah am Kunden vor Ort sind, mitunter aber mit ihrem Produkt- und Lösungsangebot an ihre Grenzen stoßen. Andere wiederum sind international weit verzweigt, können aber die Bedürfnisse



des inhabergeführten Mittelstands in Deutschland oft nicht antizipieren. Und sehr oft sind schlicht die Kompetenzen des Corporate Bankings und des Private Bankings organisatorisch strikt voneinander getrennt, weil sich die Bank historisch nun einmal so entwickelt hat.

Da gibt es den Firmenkundenberater und den Privatkundenberater, und beide sprechen getrennt voneinander mit demselben Kunden.

Elite Report extra: Wo in Deutschland wird es dieses Angebot geben?

Andreas Weigel: Entsprechend wird nun bei Bethmann das Angebot für diese Zielgruppe organisatorisch neu aufgestellt. Bethmann Bank und ABN AMRO bieten Unternehmerinnen und Unternehmern einen ganzheitlichen Ansatz für ihre gesamten finanziellen Bedürfnisse, sowohl für die Belange des Unternehmens als auch für das private Vermögen. Und das alles mit integrierten Teams, die den Kunden von den Standorten München, Frankfurt am Main und Hamburg aus zur Seite stehen. Mit 14 Niederlassungen ist die Bethmann Bank in Deutschland ohnedies flächendeckend vertreten und kennt daher auch die regionalen Besonderheiten und Bedürfnisse gut. Dabei bekennt sich unsere Traditionsbank auch klar zur Nachhaltigkeit. Das heißt, dass sie automatisch nach Lösungen sucht, die sowohl finanziell sinnvoll sind als auch den Nachhaltigkeitsgrundsätzen des Hauses entsprechen. Nicht nur bei den privaten Finanzen. Auch für mittelständische Unternehmen wird ökologisches und verantwortliches Wirtschaften immer mehr zu einem erfolgsrelevanten Faktor.

Elite Report extra: Vielen Dank!



Bethmann Bank

ABN AMRO

Bethmann Bank AG

Mainzer Landstraße 1, D-60329 Frankfurt am Main

Tel.: +49(0)69/21 77 17 12

kundenservice@bethmannbank.de

www.bethmannbank.de

Die Bethmann Bank gehört zu den Top-Anbietern von Wealth Management in Deutschland. Sie betreut vermögende Privatkunden sowie Unternehmer, Vermögensverwalter und semi-institutionelle Organisationen wie Stiftungen. Ihre Kernkompetenzen liegen in der Vermögensverwaltung und der Anlageberatung. Leistungen wie die Vermögensplanung, das Stiftungsmanagement oder die Nachfolgeplanung ergänzen das Portfolio. Das Gesamtvolumen der verwalteten Vermögen beträgt rund 45 Milliarden Euro (per Anfang 2022). Ein wichtiger Schwerpunkt liegt dabei auf nachhaltigen Investments. Die Bethmann Bank ist Teil der niederländischen Großbank ABN AMRO.



Bergos AG:

Ein Plädoyer zur Ehrenrettung des Private Banking

Warum wir »Human Private Banking« brauchen. Richtig verstandenes Private Banking handelt weniger vom Vertrieb von Finanzprodukten und der bloßen Anlage des Vermögens. Richtig verstandenes Private Banking handelt vor allem vom Kunden. Von seiner Beratung in allen Angelegenheiten, die direkt oder indirekt Auswirkungen auf das Vermögen haben könnten. Direkte Auswirkungen haben die konkreten Anlageentscheidungen des Kunden. Indirekte sind alle aus den konkreten Lebensumständen des Kunden stammenden Ereignisse, wie Ehe, Familie, Unternehmungen oder Passionen. Die markierenden Momente im Leben können mitunter deutlichere Auswirkungen auf das Vermögen haben als die Frage, ob es in Fonds A oder Fonds B oder in diese oder jene Aktie investiert werden müsste.

Richtig verstandenes Private Banking sieht den Kunden als das, was er ist: als Mensch! Mit komplexen Hintergründen, deren Tragweite ihm manchmal selber nicht klar ist; mit Leidenschaften, die berücksichtigt werden müssen; mit Familien, die vielleicht verstreut auf der ganzen Welt leben; mit Unternehmungen, die wachsen oder ihm Sorge bereiten; mit Hürden, die sich schier aus dem Nichts bemerkbar machen.

So verstandenes Private Banking erfordert viel vom Kundenberater. Und vor allem erfordert es Menschlichkeit! Der Berater muss in der Lage sein, gedanklich tief in das Leben eines Kunden einzutauchen und Gefahren oder Herausforderungen für dessen Vermögen zu sehen. Diese muss er dann in der gehörigen Form, mit Offenheit, aber auch mit Respekt und Empathie, adressieren können, um dann gemeinsam mit dem Kunden den bestmöglichen Lösungsweg zu finden.

Er muss dabei nicht selbst Anwalt, Unternehmens- oder Steuerberater sein. Er sollte aber über Erfahrungen und eine spezielle Sensorik verfügen, diese Probleme des Kunden vorausszusehen. Die Bank wiederum muss ihren Mitarbeitern entsprechende Freiheiten einräumen, darf keinen Vertriebsdruck ausüben und muss über ein Netzwerk von international tätigen Spezialisten verfügen, die sie hinzuzieht, wenn sie gebraucht werden.

Der Berater ist das wichtigste Glied zwischen Bank und Kunde. Er wirkt in beide Richtungen. Er muss die Bedürfnisse des Kunden erkennen und sämtliche Dienstleistungen seiner Bank für den Kunden bestmöglich einsetzen, aber auch intern weiterentwickeln. Er muss im Sinne aller Bankkunden die sich oft ändernden Bedürfnisse seiner Kunden kontinuierlich der Bank kommunizieren, sich austauschen, sich einbringen, damit die Bank ihr Angebot für die Kunden ständig weiterentwickeln kann. Und vor allem muss der Berater ein starkes Vertrauensverhältnis zum Kunden aufbauen können und



Dr. Peter Raskin,
CEO und Partner, Bergos AG

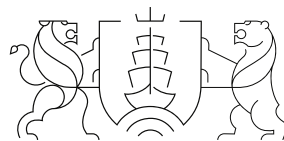
durch seine Arbeit immer wieder aufs Neue beweisen, dass er dieses Vertrauen auch verdient.

Die Zeiten im Private Banking haben sich geändert. Alles wird ständig schneller, komplexer, komplizierter, transparenter, verworrener. Kunden werden immer informierter. Die Regulierung greift immer stärker um sich. Krisen, politische und geopolitische Unsicherheiten, Globalisierung, Negativzinsen. Das sind nur einige Schlagworte. Dieser Wandel muss Auswirkungen auf das Berufsbild eines Kundenberaters haben. Er kann nicht mehr wie

früher alles selbst machen und so, wie er es gerade für richtig hält. Er muss sich fokussieren und dabei vor allem den Kunden im Blick haben.

Offenheit und die Bereitschaft, sich mit Neuerungen und den sich wandelnden Bedürfnissen seiner Kunden und seines Umfelds aktiv auseinanderzusetzen, sind das A und O für den »Human Private Banker«. Er igelt sich nie ein, bringt das Know-how seiner Bank immer proaktiv zum Kunden, bleibt neugierig und weltoffen, flexibel und stark an der Seite seines Kunden, vertritt dessen Interessen sowohl nach außen wie nach innen. Die großen Vorteile des Teamansatzes begreift er und lebt er. Dies alles klingt selbstverständlich, ist es aber in der Realität oft leider nicht.

Dr. Peter Raskin



B E R G O S

Bergos AG

Kreuzstrasse 5, CH-8008 Zürich

Tel.: +41 44 / 284 21 20

www.bergos.ch | info@bergos.ch



BV & P Vermögen (v.l.): Thomas Ulbricht, Viktor Weingardt, Tom Reinartz, Marco Heimann, Klaus Bermann, Anton Vetter, Tobias Müller und Oliver Hiltcher

BV & P Vermögen AG:

Asset Allokation und Diversifikation – Zielführend in Vergangenheit und Zukunft

Elite Report extra: *Die letzten Monate waren durchaus turbulent an den Märkten. Zum Jahreswechsel gab es neue Allzeithochs bei Aktien. Im Anschluss der Dämpfer aufgrund der Veränderungen am Zinsmarkt und Ende Februar der Angriff Russlands auf die Ukraine. Wie ist es Ihnen mit Ihren Portfolios ergangen?*

Anton Vetter: Unsere Portfolios sind langfristig ausgerichtet und breit aufgestellt. Das bedeutet, dass wir in positiven wie negativen Phasen dabei sind. Wir steuern unsere Portfolios nach einem klassischen Core-Satellite-Ansatz. Darunter verstehen wir unter anderem keine Klumpenrisiken oder spekulative Wetten einzugehen. Dieses konservative Vorgehen hat vor allem in Phasen, wo hohe Risiken zu Kursverlusten führen, Vorteile.

Elite Report extra: *Was kann man sich unter »breit aufgestellt« vorstellen?*

Anton Vetter: Wir unterscheiden auf zwei Ebenen. Zum einen bei der Asset Allokation, also die Verteilung in Anlageklassen, zum anderen bei der Diversifikation. Beide scheinen auf den ersten Blick sehr ähnlich zu sein, sind aber grundsätzlich beim Aufbau von soliden Portfolios zu unterscheiden.

Bei der Asset Allokation treffen wir die Entscheidung, in welche Anlageklassen, also Aktien, Anleihen, Rohstoffe/Edelmetalle und liquide Alternativen investiert wird. Basis für die Gewichtung ist immer das jeweilige Risikoprofil des Mandanten. Eine höhere Risikobereitschaft und

ein längerer Anlagehorizont ermöglichen eine höhere Gewichtung von risikobehafteten Anlageklassen. Höhere Risiken bedeuten zugleich die Chance auf höhere Gewinne. Durch die Auswahl mehrerer Anlageklassen, die unterschiedlich auf die Marktbedingungen reagieren oder die keine gleiche Korrelation zueinander aufweisen, kann das Gesamtrisiko langfristig reduziert werden.

Bei der Diversifikation wird eine Ebene tiefer gesteuert. Hier betrachten wir die Verteilung innerhalb einer Anlageklasse. Anstatt nur ein Investment einzusetzen, welches beispielsweise die Anlageklasse Aktien abbildet, werden verschiedene Regionen, Länder, Branchen, Themen oder Investmentstile eingesetzt. Ein Mehrwert wird dann generiert, wenn eine Region oder Branche eine schwierige Marktphase durchläuft, während andere davon weniger oder gar nicht betroffen sind.

Elite Report extra: *Heißt das, dass Sie eher passiv sind und kaum Veränderungen im Portfolio vornehmen?*

Anton Vetter: Nein, wir managen aktiv. Jedoch in differenzierter Art und Weise. Im Kernportfolio sind Toleranzgrenzen definiert. Sie zeigen, wie weit die Gewichtung einer Anlageklasse von der neutralen Gewichtung abweichen darf. Wird eine Toleranzgrenze gerissen, wird das gesamte Kernportfolio rebalanciert. Dabei wird das Portfolio in die ursprüngliche Ausgangsgewichtung zurückver-

setzt. Das Rebalancing im Kernportfolio ist eher selten, während im Satellitenportfolio deutlich mehr Aktivität stattfindet.

Elite Report extra: *Welche Vor- und Nachteile sehen Sie in diesem Vorgehen?*

Anton Vetter: Das Rebalancing soll mehrere Funktionen erfüllen. Zum einen soll es ein Schutz vor unerwünschten Risiken durch starke Veränderungen der Anlageklassen darstellen. Zum anderen sollen damit stark entwickelte Anlageklassen prozyklisch verkauft und schwache antizyklisch gekauft werden können.

Die festgelegten Toleranzgrenzen werden in schwierigen oder extrem positiven Marktphasen leicht verletzt. Zudem ist die Umsetzung aus psychologischer Sicht nicht immer einfach. Wir nutzen deshalb ein regelbasiertes Vorgehen, welches seine Vorteile bereits bewiesen hat. Das letzte Rebalancing fand im Oktober 2021 statt. Es hat sich positiv auf die Portfolios ausgewirkt.

Elite Report extra: *Wir danken Ihnen!*

BV & P

Edisonstr. 5, D-87437 Kempten
Tel.: +49(0)831 / 960 780-0
info@bvp-vermoegeen.de
www.bvp-vermoegeen.de

Deutsche Oppenheim Family Office AG: *Vermögensallokation in unruhigen Zeiten*

Brauchen Anleger neue Instrumente und Methoden?



Investoren und Vermögensverwalter sind seit vielen Jahren schon fast schwindelerregenden Veränderungsprozessen ausgesetzt, die scheinbar unverrückbare Grundsätze in der Vermögensverwaltung in Frage stellen. Tatsächlich werden in jeder Kapitalmarktkrise ganze Assetklassen in Frage gestellt, scheinbar neue Möglichkeiten »geboren«, sehr schnell neue Megatrends ausgerufen und neue Managementansätze angepriesen. Anleger, die bis vor der großen Finanzkrise 2008/2009 nicht in Hedgefonds unterwegs waren, schienen zunehmend als altmodisch agierend. Die vielen Hedgefonds-Leichen in den Portfolios, die dann zu Tage kamen, waren schnell vergessen. Jetzt müssen unbedingt Kryptowährungen in die strategische Asset-Allokation (SAA) aufgenommen werden, um modern und state of the art zu wirken. Ob einer Assetklasse mit einer hundertprozentigen Volatilität aber statistisch überhaupt diversifizierende Wirkung zugeschrieben werden kann, wird dabei gerne ausgeblendet.

Dabei sind »neue« Assetklassen oft nur Hybridprodukte traditioneller Assetklassen. Anleihen mit sehr geringer Kreditqualität (High Yield-Anleihen) lassen sich zum Beispiel perfekt durch Aktien- und Zinsanlagen substituieren, was im Zweifel zu weniger komplexem und kostenintensivem Management führt. Venturecapital ist sicherlich hoch spannend und hat einen überdurchschnittlichen Ertragserwartungswert, aber eben auch ein hohes Verlustrisiko. Hier sind wir sehr nahe an dem Muster von klassischen Kaufoptionen.

Entscheidend bleibt immer die Frage, welche Risikoprämie ein Investment verspricht und inwieweit der Investor diese vereinnahmen kann:

- Die Marktrisikoprämie ist der größte Treiber der Rendite, kann von jedem Investor eingegangen werden und ist durch ein Mindestmaß an intelligenter Diversifikation bis zu einem gewissen Grad optimierbar. Letzteres ist der einzige »free lunch« am Kapitalmarkt, auf den man nicht verzichten sollte.
- Die Liquiditätsprämie vergütet Investoren, die bereit sind, ihr Kapital nicht unbeschränkt fungibel anzulegen.

- Die Komplexitätsprämie bietet Investoren einen Mehrertrag für Investments, die Entwicklungspotenzial haben oder aufgrund ihrer Komplexität nicht in einem effizienten Markt richtig bewertet sind.

Dem wichtigsten Baustein – wie verdiene ich die Marktrisikoprämie möglichst effizient – wird unseres Erachtens immer noch zu wenig Beachtung geschenkt.

Unzählige empirische Studien belegen, dass mehr als 90 Prozent der zukünftigen Vermögensentwicklung durch die SAA bestimmt wird. Ziel der SAA ist es, für Investoren die individuellen Anlagerichtlinien hinsichtlich Ertragsziel und Risikobudget zu definieren. Unabhängig davon, ob es sich nun um einen Privatanleger oder um einen großen Pensionsfonds handelt: Eine SAA-Beratung ist für jeden Investor, der am Kapitalmarkt partizipieren will, von höchster Relevanz.

Wie wirkt sich eine globale Pandemie oder ein Krieg in Osteuropa auf die SAA-Beratung aus?

Die größte Herausforderung bei jeder Investitionsentscheidung ist die Unsicherheit. Im Jahr 2019 hatte niemand erwartet, dass im nächsten Jahr eine globale Pandemie ausbrechen würde. Analog hatte 2021 niemand damit gerechnet, dass im Folgejahr ein Krieg in Europa wüten würde. Hierbei handelt es sich um unvorhersehbare Ereignisse, die in der Vergangenheit immer wieder eingetreten sind und auch in Zukunft weiterhin eintreten werden.

Im Gegensatz zu Vermögensverwaltern, die erst dann taktisch agieren, wenn es schon zu spät ist, sensibilisieren wir unsere Kunden in der SAA-Beratung schon vorab auf solche Krisenszenarien. Konkret schauen wir uns an, welche Verluste in negativen Szenarien eintreten können und wie man diese Verluste aus rein statistischer Sicht mildern kann. So haben wir in der Vergangenheit empfohlen, strategische Quoten in US-Anleihen, US-Dollar und Gold aufzubauen, um in Krisenzeiten als Safe Haven zu fungieren. Diese Assets haben sowohl im März 2020 als auch seit dem Einmarsch Russlands in die Ukraine Verluste abgedeckt. Wir bereiten



*Frank Oliver Leipholtz,
Vorstandsmitglied,
Deutsche Oppenheim Family Office AG*



*Stefan Freytag,
Sprecher des Vorstands,
Deutsche Oppenheim Family Office AG*

unsere Kunden schon vorab auf das Schlimmste vor, um im Ernstfall Panikreaktionen zu verhindern.

Das zeigt, dass man auf robusten und etablierten Methoden auch in diesen Zeiten ein solides Fundament für seine Vermögensstrategie aufbauen kann und trotzdem sich verändernde Rahmenbedingungen berücksichtigt. Das gilt auch dann, wenn man aus dem reichen Instrumentenkasten des Portfoliomanagements neue Bausteine verwendet.

Wie kann also ein sinnvoll erweiterter Baukasten für den Portfoliomanager aussehen?

In den vergangenen Jahren wurde der Baukasten, sprich die Angebotspalette der zur Verfügung stehenden Wertpapiere, deutlich ausgeweitet. So können heute ETFs (exchange traded funds) und ETCs (exchange traded commodities) in beinahe jeder beliebigen Ausführung bequem an der Börse erworben oder durch geeignete Investmentbankpartner kostengünstig und schnell aufgelegt werden. Egal, ob starr in der Ausgestaltung oder ganz flexibel managebar. Scheinbar für jeden ist hier etwas dabei. Neben Form und Farbe muss natürlich auch das eigentliche Produkt in der Ausgestaltung ins Portfolio passen. Sowohl in der Wahl des entsprechenden Mantels, ob Zertifikat, ETF, ETC als Option, Future oder gar SWAP basiert. Aber natürlich auch in der Verfügbarkeit, Fungibilität, der zugehörigen Kosten des Zielmarkts oder nicht zuletzt in der zur Verfügung stehenden Kapazität, um die Entwicklung der unterliegenden Investitionen einschätzen zu können. Schließlich stehen den eventuell positiven Diversifikationseigenschaften von etwas exotischeren Subanlageklassen der bereits vorher beschriebene Aufwand in der Analyse dieser Märkte und die genaue Kenntnis der Funktionsweisen der Produkte gegenüber. Ob aktuell naheliegende Themen wie Investitionen in inflationsindexierte Bonds, regulatorisch interessante Nachranganleihen oder die heiß diskutierten Kryptowährungen, Rohstoff-Futures, SPACs oder eventuell auch Nachhaltigkeitsthemen wie CO₂ Zertifikate. All diese Themen und natürlich viele weitere (hier nicht genannte) sollten mit der nötigen Demut vor der eigenen Prognosefähigkeit, dem zu erwartenden Aufwand in Bezug auf Kom-

petenz und Abwicklung sowie der entsprechenden Wahrscheinlichkeit von sich ändernden regulatorischen Rahmenbedingungen betrachtet werden.

Nehmen wir beispielsweise die SPACs (special purpose acquisition companies). Eine Subassetklasse, die in den letzten drei Jahren eine in der medialen Wahrnehmung beeindruckende Berg- und Talfahrt genommen hat. Unabhängig von den zwischenzeitlichen Übertreibungen, die der Zugang einer breiteren Anlegerschär zu dieser Nische nach sich zog, dürfte diese Anlageform aus unserer Sicht, vor dem Hintergrund des aktuell herausfordernden Kapitalmarktumfelds von noch mehr Investoren als Diversifikation im Portfolio genutzt werden, da die niedrige Korrelation zum breiten Aktienmarkt und das attraktive Chance-Risiko-Verhältnis das Portfolio positiv beeinflussen. In der Deutsche Oppenheim bewirtschaften wir diese besondere Anlageform bereits seit vielen Jahren in einem speziellen Konzept mit nachweislichem Erfolg und haben das erforderliche Know-how und das Netzwerk, um einen auch den entsprechenden Mehrwert für Kundenportfolios zu generieren.

Insofern darf man sich vor vermeintlich neuen Investmentthemen nicht verschließen und sollte stets neugierig sein, was sich da Neues entwickelt. Am Ende steht aber vor jeder Transaktion immer die Analyse, was davon beherrschbar, investierbar und sowohl in Chance/Risiko als auch in der Erklärbarkeit des Portfolios sinnvoll umsetzbar ist.

Stefan Freytag und Frank Oliver Leipholtz

DEUTSCHE OPPENHEIM Family Office

Deutsche Oppenheim Family Office AG
Keferloh 1a, D-85630 Grasbrunn
Tel.: +49 (0) 89 / 45 69 16 0
info@deutsche-oppenheim.de
www.deutsche-oppenheim.de



DJE Kapital AG:

Vermögensaufbau voller Leidenschaft

*»Kursbestimmungsfaktoren am Aktienmarkt unter besonderer Berücksichtigung monetärer Determinanten«.
Als Dr. Jens Ehrhardt 1974 seine Promotion unter diesem nicht ganz leicht verdaulichen Titel vorlegte, war dies zugleich die Gründungsstunde der Dr. Jens Ehrhardt Vermögensverwaltung.*

Was man heute als wagemutiges Start-up bezeichnen würde, wurde zur Blaupause für werthaltiges Wirtschaften. Die Zahlen sprechen für sich: DJE verwaltet derzeit mit rund 170 Mitarbeitern circa 17,4 Milliarden Euro für private und institutionelle Kunden im In- und Ausland. Privatkunden bietet DJE die individuelle Vermögensverwaltung ab 500.000 Euro, die Online-Vermögensverwaltung Solidvest ab 10.000 Euro sowie rund 25 Publikumsfonds an.

Was ist das Erfolgsgeheimnis? Kurz gesagt: Wissen, Wille und Weitsicht. Und ein Gespür für die passende Lösung zur richtigen Zeit. So hat Dr. Jens Ehrhardt bereits 1987 mit dem FFM-Fonds den ersten aktiv gesteuerten Multi-Asset-Fonds Deutschlands anbieten können. Der Fonds basiert auf der gleichnamigen Marktanalyse-Methode (fundamental, markttechnisch, monetär), die 1974 den akademischen Grundstein legte für DJE, und ist seit 35 Jahren ohne Führungswechsel eine tragende Säule für die Depots vieler Anleger.

Es ging von Beginn an um mehr als Fonds und Märkte – Dr. Jens Ehrhardt wollte möglichst viele Menschen an seinem guten Händchen für Geldanlage teilhaben lassen. Daher folgten im Verlauf der Jahre weitere DJE-Niederlassungen in Zürich, Köln und Frankfurt. Mit persönlicher Betreuung vor Ort und Vermögenskonzepten in ausgewogener Balance zwischen Rendite und Risiko.

Alles eine Frage gründlicher Analyse

Grundsätzlich gilt: Gelungene Geldanlage beginnt mit Detailarbeit. »Wir analysieren die Kapitalmärkte anhand volkswirtschaftlicher Indikatoren und

beschäftigen uns mit dem jeweiligen Zinsumfeld und der Notenbankpolitik«, erklärt Dr. Jens Ehrhardt. »Darüber hinaus berücksichtigen wir die Stimmungslage der Investoren. Auf Basis unserer Analysen steuern wir aktiv die Vermögensverwaltung mit dem Anspruch, die Portfolios vorausschauend auszurichten.« Entscheidungen fallen auf Basis der Marktlage, eigener Erfahrung – und stets unabhängig.

Stichwort: Unabhängigkeit. DJE ist von Beginn an inhabergeführt, ein klassisches Familienunternehmen. Das heißt:

- DJE ist wirtschaftlich unabhängig von Dritten.
- DJE steht für Verantwortung. Mitarbeiter können schnell entscheiden und konsequent umsetzen.
- Entscheidungen werden frei von externen Einflüssen, Konzern- oder Indexvorgaben getroffen und sind stets vollkommen auf Kundeninteressen ausgerichtet.



Zentrale Pullach

Pullacher Str. 24, D-82049 Pullach

Tel.: +49(0)89/790 45 35 55

Niederlassung Frankfurt a. M.

Metzlerstr. 39, D-60594 Frankfurt a. M.

Tel.: +49(0)69/660 59 36 90

Niederlassung Köln

Spichernstr. 44, D-50670 Köln

Tel.: +49(0)221/914 09 27 0

vermoegensverwaltung@dje.de

www.dje.de/vv

»Sie können darauf vertrauen, dass wir uns ein eigenes Bild machen. Die Basis bildet das hauseigene Research. Alle Anlageentscheidungen beruhen auf unabhängigen Analysen und Gesprächen mit Verantwortlichen in den jeweiligen Unternehmen«, so der stellvertretende Vorstandsvorsitzende und Sohn des Gründers Dr. Jan Ehrhardt, seit 2003 bei DJE tätig. DJE investiert nur in Unternehmen, von deren Qualität man sich selbst überzeugt hat.

Krisen kann nicht jeder

Auch bei Börsenabschwüngen, etwa 2008, 2011, 2018 oder am Tiefpunkt der Coronakrise 2020, hat DJE Weitsicht und Ruhe bewiesen – und frühzeitig den Aktienanteil in Kundenport-

folios deutlich reduziert. »Für unsere Kunden agieren wir wertorientiert. Wir investieren in substanzstarke Unternehmen, die unser hauseigenes Research durchleuchtet. Diese Unternehmen zeichnen sich durch ihre Wettbewerbsposition, ihre Managementqualität und ihre soliden Bilanzkennzahlen aus«, erklärt Dr. Jan Ehrhardt, ein überaus passionierter Fondsmanager, wie die Flaggschiff-Fonds DJE – Zins & Dividende und DJE – Dividende & Substanz eindrucksvoll beweisen (siehe Kasten).

Dass sich beide Fonds insbesondere in herausfordernden Phasen bewähren, erklärt Dr. Jan Ehrhardt mit Teamgeist und Leistungsbewusstsein. Das sei auch biografisch geprägt. So habe er zu Beginn der zwölften Klasse den Schuldirektor gefragt, wie ein »Einser-Abitur« zu schaffen sei. Antwort: Man müsse nicht immer herausragend – aber konstant gut sein. »Ich denke, so ist es auch bei Fonds. Die Leistung stimmt, wenn das ganze Team eng und richtig gut zusammenarbeitet. Also haben die Fonds ihre vergleichsweise gute Entwicklung ganz stark dem tollen Job zu verdanken, den unser Team über die vergangenen Jahre hinweg gemacht hat.«

Geldanlage braucht Experten – auch digital

Das »D« in DJE steht auch für Digitalisierung. Neben der klassischen individuellen Vermögensverwaltung gibt es eben auch



*Thorsten Schrieber,
Mitglied des Vorstands der DJE Kapital AG*

Solidvest: der digitale Zugang zur umfassenden DJE-Expertise. Bei Solidvest, 2017 auf Initiative von Dr. Jan Ehrhardt entstanden, kommen Anleger bereits ab einer verhältnismäßig niedrigen Eintrittsschwelle (ab 10.000 Euro Einmalanlage beziehungsweise Sparplan ab 100 Euro) in den Genuss einer professionellen Vermögensverwaltung.

Die synergetische Verzahnung von individueller mit digitaler Vermögensverwaltung bezeichnen Branchenkenner als generationenübergreifendes Best-Practice-Beispiel. Dies spiegelt sich nicht nur im signifikanten Neukundenanstieg, sondern in der wachsenden Durchdringung bei Bestandskunden wider.

Der Onboarding- und Anlageprozess bei Solidvest ist so digital wie unkompliziert: Je nach Risikobereitschaft und Anlagehorizont stellen Kunden bequem und übersichtlich online ihr Portfolio zusammen – Aktien und Anleihen werden nach persönlichem Gusto gewichtet.

Strategische Ausrichtung und Titelselektion übernehmen die erfahrenen DJE-Experten. »Spätestens hier schließt sich der Kreis. Mit Solidvest profitieren unsere Kunden von den Vorzügen der digitalen Welt sowie von den umfassenden Kapitalmarkterfahrungen von DJE«, so Dr. Jan Ehrhardt.

Thorsten Schrieber

Dividenden-Spezialisten mit Krisen-Know-how

Der globale Aktienfonds DJE – Dividende & Substanz ist ein Grundpfeiler der DJE-Strategien. Der Fonds besticht durch eine im Vergleich zu weltweiten Aktien überdurchschnittlich hohe Dividendenrendite. Außerdem achtet das Fondsmanagement auf Aktienrückkäufe, durch die sich die auf dem Markt verbleibenden Aktien verteuern. Vorteil: Das berücksichtigt auch Branchen, die ihre Anleger eher durch Aktienrückkäufe am Erfolg des Unternehmens teilhaben lassen, zum Beispiel große Technologiekonzerne. Stichwort: Substanz. Ist diese bei Unternehmen ausreichend erkennbar, etwa über Eigenkapitalrendite, freien Cashflow und Verschuldungsgrad, gibt das zusätzliche Stabilität – besonders in volatilen Zeiten.

Der Mischfonds DJE – Zins & Dividende zeichnet sich aus durch Ausgewogenheit und Flexibilität. Der Fonds steht für die aktive Steuerung der Aktien- und Anleihenquoten, möglichst wenig Schwankungen – und für einen kühlen Kopf

auch in heißen Marktphasen. Gründe genug für die viermalige Auszeichnung mit dem deutschen und österreichischen Fondspreis (1). Der Aktienanteil beträgt maximal 50 Prozent. Sein Anlageziel ist eine vom Marktgeschehen möglichst unabhängige, beständige und positive Wertentwicklung. Hinzu kommen Anleihen von Emittenten mit hoher Bonität. Mögliche Kursgewinne steigern dieses Ergebnis. Die Erträge können auch als Kurspuffer dienen, wenn die Aktienmärkte schlechter laufen.

Risiken: Die Erträge aus Zinsen und Dividenden sind nicht garantiert. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Anleihen unterliegen bei steigenden Zinsen Preisrisiken sowie außerdem Länderrisiken und den Bonitäts- und Liquiditätsrisiken ihrer Emittenten. Bei nicht auf Euro lautenden Wertpapieren besteht ein Währungsrisiko für Euro-Anleger.

(1) Quelle: Fonds professionell, Auszeichnungen 2018 bis 2021. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.

Die DZ PRIVATBANK nimmt Fahrt auf und baut ihr Leistungsangebot am oberen Ende aus: optimiertes Advisory-Angebot, schlagkräftige Verbundstrukturen und digitale Kundenservices

DZ PRIVATBANK S.A.:

Nicht alles ist neu – aber vieles ist besser

Die DZ PRIVATBANK gilt im Geschäftsfeld Private Banking sowohl durch ihren Ruf als auch durch ihr exzellentes Netzwerk in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe als eine der ersten Adressen im Private Banking. Insbesondere ihr Leistungsversprechen für den Privatanleger ist nachhaltig erfolgreich und wird von Elite Report seit vielen Jahren mit der höchsten Auszeichnung »Summa cum laude« gewürdigt. Der länderübergreifende Vertrieb mit deutschen Niederlassungen und den Standorten in Luxemburg und Zürich steht unter der Gesamtverantwortung von Arasch Charifi. Elite Report sprach mit ihm über den Ausbau des Leistungsspektrums und aktuelle Entwicklungen des Geschäfts.



Elite Report extra: Herr Charifi, die DZ PRIVATBANK ist erneut in der Spitzengruppe der Elite der Vermögensverwalter vertreten, woran würden Sie den Erfolg festmachen?

Arasch Charifi: Wer langfristig erfolgreich sein will, der braucht zunächst über viele Jahre hinweg Beständigkeit. Die DZ PRIVATBANK bietet ihren Kunden ein solides Geschäftsmodell und ein breites Leistungsspektrum in einem stabilen, partnerschaftlichen Umfeld mit hoch engagierten Mitarbeitern. Wir verfolgen seit Jahren eine konsequente Wachstumsstrategie und sind mit unseren regionalen Genossenschaftsbanken hoch vernetzt, bis hin zur digitalen Implementierung unserer Investmentlösungen. Diese Verlässlichkeit schätzen unsere Kunden.

Elite Report extra: Sie verantworten nun im zweiten Jahr das Private-Banking-Geschäft der DZ PRIVATBANK, welche Impulse haben Sie persönlich in dieser Zeit eingebracht?

Arasch Charifi: Wir haben im Geschäft mit unseren Direktkunden und im Wealth Management zwei wesentliche Stellschrauben identifiziert. Erstens: Wir passen unser Leistungsangebot »am oberen Ende« an. Das heißt, wir optimieren das Geschäft mit Kunden, deren liquides Volumen jenseits der fünf Millionen liegt. Hier geht es vor allem darum, Ausschreibungen und Pitches zu gewinnen.

Dabei müssen nicht selten mehrere Entscheidungsträger überzeugt und umfangreiche Aufgabenkataloge abgearbeitet werden. Die passenden Lösungen hierfür haben wir schon länger im Portfolio. Jetzt geht es darum, die internen Prozesse besser auf diese Kundengruppe auszurichten und dann auf den Punkt abzustimmen. Und zweitens: Wir wollen das vorhandene Potenzial in allen Bereichen noch stärker als bisher ausschöpfen. Oder anders ausgedrückt: Wir wollen unsere Erfolge skalieren. Für beide Ziele haben wir im vergangenen Jahr die Weichen gestellt und können auch schon erste Früchte ernten. Unser verwaltetes Kundenvermögen stieg auf mehr als 23 Milliarden Euro Assets under Management. Das ist ein Zuwachs

von über drei Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr, alleine in der Vermögensverwaltung wurden 2021 Nettomittelzuflüsse in Höhe von circa zwei Milliarden Euro erreicht.

Elite Report extra: Was haben Sie hierfür konkret verändert?

Arasch Charifi: Ein gutes Beispiel ist die Optimierung unseres Advisory-Angebots. Wir adressieren hiermit Kunden, die perspektivisch mindestens eine Million Euro in einem Beratungsdepot anlegen wollen. Im ersten Schritt konnten wir im August 2021 mit Michael Neff einen versierten Fachmann als neuen Leiter für unser Advisory Management gewinnen und haben mit ihm ein neues Team aufgebaut. Damit einhergehend haben wir unsere Services optimiert und beispielsweise eine Anlageberatung im Team-Ansatz eingeführt. Bei dieser sogenannten dualen Betreuung steht neben dem Berater Wealth Management als erstem Ansprechpartner des Kunden noch ein Wertpapierspezialist zur Seite, der das Portfolio regelmäßig an die aktuellen Marktgegebenheiten anpassen kann. Im höchsten Servicelevel kann zusätzlich eine aktive Ansprache des Kunden erfolgen, um über Marktchancen zu informieren. Je nach Kundenwunsch können die Advisory-Kunden auch Derivate, wie Optionen oder Futures, mit uns han-



Hauptsitz der DZ PRIVATBANK in Luxemburg

deln. Hinter allem steht zusätzlich ein standortübergreifendes Team aus Spezialisten und ein eigenes Handelsdesk. Durch unsere internationale Ausrichtung profitieren Kunden auch in Sachen Vermögensdiversifikation, denn wir bieten diese Wertpapierdepots an allen unseren Standorten in Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz an.

Elite Report extra: Das klingt aufschlussreich. Gibt es auch im Geschäft mit den zuvor angesprochenen »großen Mandanten« solche Fortschritte?

Arasch Charifi: Ja, die gibt es, denn wir haben nicht nur unsere Advisory-Prozesse optimiert. An anderen Stellen haben wir ebenso viele Schrauben gedreht. Nicht alles ist neu – aber vieles ist besser. Insbesondere die Zusammenarbeit mit unseren genossenschaftlichen Partnern ist noch mal auf eine neue Stufe gehoben worden, beispielsweise für Pitches im institutionellen Umfeld, die über das Firmenkundengeschäft der DZ BANK oder auch mit vielen Volksbanken Raiffeisenbanken zusammen angebahnt werden. Wichtig hierfür ist die Vertrauensfindung im genossenschaftlichen Verbund als entscheidendes Kriterium. Sie müssen nämlich auch den Partnern in der eigenen Gruppe beweisen, dass sie das Geschäft beherrschen und alle davon profitieren können. Erst wenn das eine oder andere Pilotprojekt erfolgreich über die Bühne gebracht wurde, fließen neue Anfragen ein. Das Ergebnis spricht sich dann herum und der Zustrom verstetigt sich. Und hier haben wir in den letzten beiden Jahren viele Türen aufgemacht und durch erfolgreiches Handeln überzeugt. Gerade im genossenschaftlichen Verbund wollen wir weitere Chancen nutzen. Mit dem KompetenzCenter Nachfolge (www.sogehtnachfolge.de) gibt es beispielsweise seit Kurzem eine gemeinsame Initiative der DZ BANK, der Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner und der DZ PRIVATBANK, die sich intensiv dem Thema Unternehmensnachfolge widmet.

Elite Report extra: Was dürfen Ihre Kunden für die Zukunft von der DZ PRIVATBANK erwarten, können Sie uns einen kleinen Ausblick geben?



Arasch Charifi,
Leiter Private Wealth Management,
DZ PRIVATBANK S.A.

Arasch Charifi: Erlauben Sie mir zuvor noch einen Abzweig zum Thema Digitalisierung und Kundenservices. Auch hier hat sich bei der DZ PRIVATBANK in den letzten zwei Jahren viel getan. Unser Private Banking ist schon lange nicht mehr kulturell in der klassischen »Tepichetage« stehen geblieben, sondern kommt längst modern und digital beim Kunden an.

So haben wir etwa seit gut einem Jahr ein intuitiv und optisch mehr als ansprechendes Online-Finanzportal freigeschaltet, bei dem sich überall und jederzeit ein detaillierter Vermögensstatus abrufen oder eine Portfoliodokumentation einsehen lässt. Als einer der wenigen Anbieter können wir sogar eine Kontributionsanalyse anbieten, bei der unsere Kunden ihr Depot dahingehend analysieren können, welche Wertbeiträge von welchem Teil des Portfolios (Anlageklasse, Branche, Währung etc.) kommen. Wobei das nur der Anfang ist. Unter der Vision »vom Online-Banking zur Erlebniswelt« wollen wir auf dieser Plattform sukzessive weitere nützliche Informationen und Services aufschalten. Mit einer Online-Immobilienbewertung fangen wir an, weitere integrierte Tools folgen – insbesondere für illiquide Assets.

Ein weiterer Baustein in unserem Service ist vor allem für Neukunden interessant. Wir können im Rahmen eines individuellen Anlagekonzepts für die bessere Risikobewertung inzwischen ein Back-Testing eines Musterportfolios anbieten.

Dabei lässt sich ein solches Portfolio bis zu 15 Jahre rückwirkend betrachten, unter Beachtung aller in dieser Zeit aufgetretenen Krisenszenarien.

Elite Report extra: Nun aber der Ausblick für das Geschäft, was erwarten Sie von 2022?

Arasch Charifi: Die sehr positive Entwicklung im Private Banking wird sich mit hoher Dynamik fortsetzen. Wir planen weiter mit substanziellen Zuwächsen, allein in den ersten zwei Monaten des laufenden Jahres kamen bereits 540 Millionen Euro an Nettomittelzuflüssen in der klassischen Vermögensverwaltung hinzu. Ansonsten steht weiterhin die zielorientierte Ansprache von Unternehmen beziehungsweise Gesellschaftern für das bedarfsgerechte Lösungsangebot im Private Banking im Mittelpunkt. Auch für unsere Zielgruppe der Stiftungen, der wir uns traditionell besonders verpflichtet fühlen, haben wir eine neue nachhaltige Vermögensverwaltung im Angebot, von der wir uns gute Zahlen versprechen. Diese bietet eine intelligente Portfoliostruktur mit mehr Spielraum und Flexibilität bei der Asset Allokation.

Insgesamt wollen wir mit dem Rückenwind aller eingeleiteten Maßnahmen auf allen Vertriebswegen weiterwachsen, offen für neue Entwicklungen bleiben und zielsicher den Bedarf unserer Kunden treffen.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

 DZ PRIVATBANK

DZ PRIVATBANK S.A.
Niederlassung Frankfurt
Platz der Republik 6
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 92 883 551
www.dz-privatbank.com
www.sogehtnachfolge.de

Standorte:
Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg,
Hannover, Luxemburg,
München, Nürnberg, Stuttgart, Zürich

Gerade in unsicheren Zeiten wiegt die Verantwortung der Vermögensverwalter für die ihnen anvertrauten Kundenvermögen schwer. Wie wird DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH, ein seit über 25 Jahre erfolgreich agierendes Haus, dieser Verantwortung gerecht? Ein Gespräch mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Robert Malterer.

DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH: **Vermögensanlage in unsicheren Zeiten**

Elite Report extra: Wie agieren Sie in diesen unsicheren Zeiten?

Robert Malterer: Gerade die letzten Monate waren geprägt von Corona, Inflationsängsten und natürlich dem Ukraine-Konflikt. Gemeinsam haben diese unterschiedlichen Risikofaktoren, dass sie in der jeweiligen Wucht nicht vorhersehbar waren. Deshalb unterlassen wir als langjähriger Value-Investor Zukunftsprognosen, sondern fokussieren uns auf die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Gegenwart, die Beeinflussung auf den Geschäftsverlauf unserer Zielunternehmen und damit auf deren Werthaltigkeit. Darauf aufbauend steuern wir die Gewichtungen der Aktien, Renten und Liquidität unserer Kundenvermögen.

Elite Report extra: Was bedeutet dies konkret?

Robert Malterer: Lassen Sie mich diesen komplexen Sachverhalt an den nachfolgenden zwei Beispielen vereinfacht in wenigen Worten vorstellen:

Die steigenden Inflationszahlen und die damit verbundenen Ängste vor Zinserhöhungen hatten bereits zu deutlichen Korrekturen an den Aktienmärkten, insbesondere bei den Technologiewerten, geführt. Allerdings höhlen Inflationsraten von erwartet fünf Prozent auch den realen Wert von Sparbüchern, Kontoguthaben oder Anleihen aus, sofern die Zinsen nicht deutlich steigen würden. Aktien bieten aus unserer Sicht einen weit aus besseren Inflationsschutz, sofern es den Unternehmen gelingt, ihre Gewinne trotz höheren Kosten zu steigern.

Bereits Corona und nun auch der Russland-Ukraine-Konflikt haben uns deut-



Robert Malterer,
geschäftsführender Gesellschafter,
DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH

lich die Nachteile der Globalisierung vor Augen geführt. Lieferketten, aber auch Technologien und Branchen wie soziale Netzwerke, Onlinehandel, Energieversorgung und andere werden sich in Zukunft tendenziell regionalisieren und somit die globalen Unternehmen redundant werden lassen.

Wichtig ist hierbei neben den Value-Kriterien auch die Resilienz unserer Zielunternehmen, also auch die Fähigkeit auf Probleme und Veränderungen mit Anpassung zu reagieren. So nutzten zum Beispiel einige deutsche Autobauer ihre Flexibilität in Produktion und Vertrieb und verbauten die knappen Chips vor allem in Premium-Modellen mit höheren Umsatzrenditen. Trotz steigender Rohstoffkosten, Lieferverzögerungen und Engpässen bei Chips konnten sie deshalb im vergangenen Jahr einen Rekordgewinn erzielen.

Elite Report extra: Wie setzen Sie dies in Ihren Aktienengagements um?

Robert Malterer: Im Schwerpunkt über unsere Kernkompetenz, dem Value-Inves-

ting. Gerade in diesen turbulenten Zeiten gilt es, Investitionsentscheidungen hierbei objektiv auf Basis fundamentaler Daten, wie zum Beispiel Buchwert-, KGV-, EBIT-Betrachtungen, und einer soliden Bilanz zu treffen. Werthaltigkeit und Beständigkeit, kein schnelles Spekulieren, sind entscheidend für den langfristigen Erfolg der VALUE-Strategie. Ergänzend zu dieser Strategie erfolgen Investments in Zukunftsthemen und Edelmetalle mit einem langfristigen Investitionshorizont.

Elite Report extra: Wie gehen Ihre Kunden mit Vermögensschwankungen um und wie vermitteln Sie diese?

Robert Malterer: Als individueller Vermögensverwalter sind wir kein »Massenprodukt«. Gerade in schwierigen Zeiten haben wir zu unseren Kunden regelmäßig persönlichen Kontakt. Wir kennen die individuellen Bedürfnisse und insbesondere deren persönliche Risikotoleranz. Dementsprechend steuern wir individuell das Portfoliorisiko des Kunden.

Elite Report extra: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Malterer!



DAS WERTEHAUS
Vermögensverwaltung GmbH
Landsberger Str. 478
D-81241 München
Tel.: +49(0)89/54 80 197-0
privatkunden@das-wertehaus.de
www.das-wertehaus.de

GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung – ein Familienunternehmen: Krisenresistente Vermögensverwaltung



Historisches Rathaus von Krumbach



Claudia, Andreas und Armin Glogger (von links)

Die Generation unserer Eltern wurde von der Hoffnung getragen, dass es ihren Kindern in der Zukunft einmal besser gehen werde. Unsere Generation steht wiederum vor der Herausforderung, alles dafür zu tun, um den geschaffenen Wohlstand für uns und unsere Kinder zu erhalten und vor den zunehmenden Risiken zu schützen. Eine Aufgabe, die Vernunft, Verstand und Weitsicht erfordert.

Vermögensschutzkonzept

Die Liste der Risiken für Vermögen ist lang, viel zu lang, um sich nicht darauf einstellen zu müssen. Um nur einige aufzuzählen: Verwahrtgelt oder Negativzinsen, Inflation, ausufernde Staatsverschuldung, Panik, Terror, Brexit, Handelskonflikte, wachsender Sozialismus, Enteignung, Pandemie etc ...

Ebene 1: Interne Schutzmaßnahmen für den Kapitalerhalt

Das oberste Ziel ist hierbei eindeutig und klar definiert. Sicherung des langfristigen realen Substanzwerterhalts der Vermögenswerte durch:

INVESTMENT-PROZESS
High-Level-Qualitätsauswahl
der Vermögensanlage

EFFIZIENZ
Senkung von Kosten
und Steuern

RISIKO-MANAGEMENT
Steuerung von Markt- und
Anlagerisiken

AUTHENTIZITÄT
Deckungsgleiche
Investitionen

Die vollständige Authentizität der deckungsgleichen Investitionen ist unser wichtigster Qualitäts-Check. Ist eine Aktie oder Anlage nicht gut genug für eine eigene Investition, kann die Anlage auch nicht gut genug für unsere Mandanten sein. Nur das Beste ist gerade gut genug! Neben diesem ersten Qualitätssiegel verbindet sich damit auch gleich das zweite. Alle Anlagen, in die wir selbst investiert sind, überwachen wir naturgemäß intensiver als Anlagen, die wir nicht besitzen.

Ein höheres Maß an Sicherheit ist unseres Erachtens nicht möglich.

Ebene 2: Externe Schutzmaßnahmen für den Kapitalerhalt

Die zweite Ebene dient dem langfristigen Substanzwerterhalt des Vermögens und beinhaltet folgende externe Risikoarten:

- Schutz vor politischen Risiken
- Schutz vor persönlichen und zivilrechtlichen Risiken.

Fazit: Vermögen verpflichtet. Ein erfolgreiches Vermögensschutzkonzept gibt es. Wer sein Vermögen erfolgreich bewirtschaften und vor externen Risiken schützen will, muss sich diesen Herausforderungen stellen und die entsprechenden Strukturen schaffen. Wir helfen Ihnen als Familienunternehmen gerne dabei.

»Vermögen verwalten ist für uns Berufung und Passion!«

Ihre Familie Glogger



GLOGGER & PARTNER
VERMÖGENSVERWALTUNG

Historisches Rathaus – Marktplatz 1
D-86381 Krumbach
Tel. +49(0)8282 / 880 99-0

Ihr Ansprechpartner: Andreas Glogger

Niederlassungen in: München, Stuttgart, Heilbronn-Franken
info@vermoegensverwaltung-europa.com
www.vermoegensverwaltung-europa.com



André Kostolany



Gottfried Heller

Happy Birthday FIDUKA:

Seit 50 Jahren Weitblick und Vernunft für Ihr Vermögen!

Zukunft braucht Herkunft

FIDUKA kümmert sich seit 1971 um die sinnvolle und erfolgreiche Anlage von Kundenvermögen mit Weitblick und Vernunft. FIDUKA ist damit eine der ältesten und traditionsreichsten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen im deutschsprachigen Raum.

Mit ihrer langjährigen Vortrags- und Beratungstätigkeit gründeten der Börsenaltmeister André Kostolany und Gottfried Heller die FIDUKA. Primäres Ziel war es, den Kunden die Möglichkeit zu geben, von der positiven Entwicklung der Weltwirtschaft durch eine individuelle FIDUKA-Vermögensverwaltung zu profitieren und die Kaufkraft der Kundenvermögen über Generationen zu erhalten und zu mehren.

50 Jahre internationale Erfahrung

Schon in den Anfangsjahren war der Fokus von André Kostolany und Gottfried Heller international: Es galt, mit Weitblick und Vernunft die Chancen im zusammenwachsenden Europa, in Amerika und zunehmend auch in Asien und den Schwellenländern für die Kunden nutzbar zu machen. Auch heute kommt unseren Kunden die internationale Erfahrung unseres Portfolio-Management-Teams mit Marco Herrmann an der Spitze durch international ausgewogene Kapitalanlagen zugute.

Nachhaltigkeit für ein gutes Gefühl bei der Geldanlage

Auch vor 50 Jahren waren politische und wirtschaftliche Herausforderungen zu meistern und damit bei einer weitblickenden Anlage von Vermögen zu berücksichtigen. Schon damals lag der Fokus auf soliden Aktien, Anleihen und Fonds. Heute findet dieser Fokus seine Fortsetzung in einer deutlichen Orientierung an der Nachhaltigkeit der internationalen Anlagen, also den »ESG-Kriterien«: Der Blick richtet sich auf Umweltverträglichkeit, soziale Aspekte und gute Unternehmensführung – und berücksichtigt primär die individuellen Wünsche unserer Kunden.

Transparenz wird noch wichtiger

Beim Rückblick auf 50 erfolgreiche Jahre als Vermögensverwalter sieht man, dass uns viele Familien bereits in der dritten Generation vertrauen. Transparenz ist ein wichtiger Faktor für das Kundenvertrauen, und die war schon unseren Gründervätern wichtig. Heute ist FIDUKA Vorreiter in der Branche: Transparente Depotstrukturen, transparente Abrechnungen, transparente Preise und last, but not least die geschilderte transparente Nachhaltigkeitsorientierung.

Eine vielfältige Kundenstruktur

Seit 50 Jahren sind wir für unsere privaten Kunden und ihre Familien stets

ein verlässlicher Partner. Gleichzeitig haben wir durch langjährige erfolgreiche Arbeit zahlreiche institutionelle Kunden gewonnen. Dazu zählen Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung, Stiftungen, Kammern, Verbände, Vereine und zahlreiche Institutionen des dritten Sektors, also kirchliche Gemeinschaften und gemeinnützige Sozialunternehmen. Alle Kunden eint der Wunsch, das liquide Vermögen in seiner Kaufkraft langfristig zu erhalten und zu mehren, Chancen zu nutzen und Risiken zu begrenzen oder ihnen aus dem Weg zu gehen.

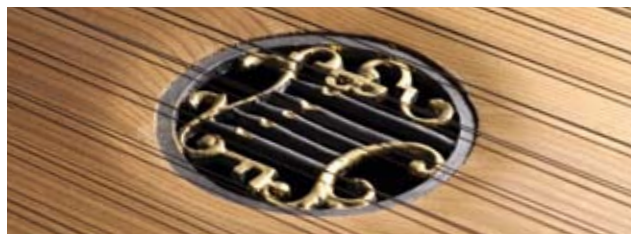
Anonym und unpersönlich gibt's woanders

FIDUKA ist seit 50 Jahren eine Manufaktur anspruchsvoller Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen. Das bedeutet, dass wir ab dem ersten Kontakt ein gemeinsames Verständnis für die Anliegen unserer Kunden entwickeln und in regelmäßigen Gesprächen immer wieder unsere Übereinstimmung abgleichen. Jede Vermögensverwaltung wird individuell für unsere Kunden gestaltet. Dabei legt FIDUKA größten Wert auf eine persönliche und kontinuierliche Betreuung!

Wie wird FIDUKA von außen gesehen?

Zahlreiche nationale und internationale Auszeichnungen dokumentieren unsere langjährig überdurchschnittlich erfolgreiche Arbeit in der Vermögensverwaltung und im Fondsmanagement. □

Gegründet 1971 und maßgeblich geprägt von André Kostolany und Gottfried Heller, verfügt FIDUKA über 50 Jahre Erfahrung und Erfolg bei der Anlage von Kundenvermögen und ist eine der ältesten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen in Deutschland. Wir begleiten unsere Kunden bei der Vermögensverwaltung persönlich, diskret und unabhängig – an jedem Ort im deutschsprachigen Raum.



Geld anlegen, wie es Kostolany gemacht hätte!

Elite Report extra: Herr Herrmann, Herr Knapp, Sie führen eine der traditionsreichsten Vermögensverwaltungen im deutschsprachigen Raum. Was bedeutet das Erbe von André Kostolany und Gottfried Heller für Sie in Ihrer täglichen Arbeit?

Marco Herrmann: Es ist uns Ansporn und Verpflichtung gleichermaßen! Einerseits geht es darum, zukünftige Entwicklungen an den Märkten konsequent, aber auch mit Gelassenheit und Augenmaß bereits heute aufzunehmen. Andererseits war es unseren prominenten Gründern immer wichtig, das Vermögen der Kunden verlässlich und verantwortungsbewusst durch die manchmal stürmischen Zeiten hindurch zu betreuen. Das ist und bleibt unsere dauerhafte Verpflichtung jetzt und zukünftig!

Elite Report extra: Sie gelten als ein Vermögensverwalter, der sehr individuell auf Kunden eingeht. Was genau bedeutet das?

Thomas Knapp: Erstens ist es ganz klar – wir müssen jeden Interessenten persönlich kennengelernt haben, bevor er Kunde wird! Ganz unabhängig davon, wo er seinen Wohn- oder Geschäftssitz hat. Ausnahmslos alle Mitarbeiter sind im Kundenkontakt. Zweitens bieten wir jedem Kunden die freie Wahl bei der Portfoliostrukturierung – weltweit! Es gibt keine Schubladen, in die er seinen Anlagewunsch und seine Anlagerichtlinien einzwängen muss. Drittens sind individuelle Aufstockungen, Entnahmen und Strategie-Änderungen jederzeit möglich. Und viertens bieten wir jedem Kunden die Möglichkeit, zusätzlich zu unserer ohnehin grundsätzlichen Nachhaltigkeitsausrichtung noch seine individuellen Anlagerichtlinien einzubringen. In Zusammenarbeit mit dem Analysehaus ISS ESG entsteht so für den Kunden seine nachhaltigkeitsgeprägte Wunsch-Vermögensverwaltung.

Elite Report extra: Eine FIDUKA-Vermögensverwaltung gilt als transparent, offen und rentabel. Was ist damit gemeint?

Marco Herrmann: Wir legen das Geld unserer Kunden ausschließlich in transparenten und kostengünstigen Produkten an. Auch bei uns in der FIDUKA gibt es also quasi ein Rein-



Marco Herrmann



Thomas Knapp

heitsgebot: Nur namhafte nationale und internationale Aktien, ausgewählte Fonds und solide festverzinsliche Wertpapiere kommen – gut strukturiert und gut diversifiziert – in die Depots! So können unsere Kunden auch bei stärkerer Marktbe-
wegung gut schlafen. Als un-
abhängiger Vermögensver-

walter sind wir zudem nicht an Bankvorgaben gebunden, sondern wir entscheiden gemäß unserer eigenen Analysen.

Elite Report extra: Der Wettbewerb ist seit Ihrer Gründung ja deutlich schärfer geworden. Andererseits haben sich auch die Kundenwünsche stärker fokussiert. Mit welchen Vorstellungen kommen die Kunden heute auf Sie zu?

Thomas Knapp: Die Kunden, die zu uns kommen, suchen unsere bankenunabhängige Anlage-Expertise, die wir seit nunmehr 50 Jahren aufgebaut haben. FIDUKA stand in diesen Jahrzehnten nie für kurzlebige Moden an den Kapitalmärkten. Daher suchen unsere Kunden tatsächlich »Weitblick und Vernunft«, wie es unser »Claim« zum Ausdruck bringt. Ob der Privatier, der Unternehmer, der gemeinnützige Verband oder die Stiftung als neuer Kunde zu uns kommen: Es eint sie der Wunsch, in unsicheren Zeiten einen erfahrenen Partner an der Seite zu haben, dessen Zielrichtung auch durch unser Preismodell unterstützt wird: Wir haben nur dann wirklich Erfolg, wenn auch unsere Kunden bei der Vermögensverwaltung erfolgreich sind.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!



FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
Kaufingerstraße 12, D-80331 München
Tel.: +49(0)89/29 19 07-0
info@fiduka.com | www.fiduka.com



Frankfurter Bankgesellschaft: **Generationenübergreifende Vermögenssicherung**

Ein Interview mit Holger Mai, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe, und mit Udo Kröger, Mitglied des Vorstandes der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG, über den Schutz von Unternehmerfamilien.



*Udo Kröger,
Mitglied des Vorstandes der Frankfurter
Bankgesellschaft (Deutschland) AG*

Elite Report extra: Viele Vermögensverwalter werben derzeit offensiv mit Nachhaltigkeitsversprechen – Sie sind da deutlich zurückhaltender. Spielen Umwelt, Soziales und Co. für Ihre Kundinnen und Kunden keine große Rolle?

Holger Mai: Doch, das Thema ist unseren Kundinnen und Kunden sehr wichtig! Ein Großteil unserer Kundinnen und Kunden kommt aus dem deutschen Mittelstand. Und dort ist Nachhaltigkeit schon seit Generationen ein Garant für wirtschaftlichen Erfolg und Beständigkeit. Hinzu kommt: Angesichts der politischen und aufsichtsrechtlichen Ziele für die Realwirtschaft und das Bankensystem kommen Vermögende gar nicht umhin, sich mit dem Thema intensiv zu beschäftigen. Denn die prosperierenden Unternehmen der Zukunft, in die wir eben auch in unserer Vermögensverwal-

tung investieren, richten sich nachhaltig aus – freiwillig oder zwangsweise. Unternehmen, die nicht in diese Zielrichtung einlenken können oder wollen, werden sich deutlich schlechter an den Kapitalmärkten entwickeln – und das ist weder in unserem Sinne als Vermögensverwalter noch im Sinne der Kundinnen und Kunden, die eine gute Rendite auf das Vermögen erwarten.

Udo Kröger: Wir folgen branchenweit anerkannten Standards, nutzen umfangreiche ESG-Researchdaten als Entscheidungsgrundlage und setzen auch individuelle Konzepte in den Mandaten um. Und was das Werben mit Nachhaltigkeitsversprechen betrifft: Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, dass wir bei unseren Vermögensverwaltungsstrategien auf verantwortungsvolles Handeln achten. Unsere Energie setzen wir lieber dafür ein, uns in dieser Hinsicht stetig weiterzuentwickeln, und nicht, um lauter zu trommeln als andere. Wir sind überzeugt: Auch unsere Kundinnen und Kunden schätzen das, was Sie in Ihrer Bewertung unseres Hauses als »ehrliches Handwerk« bezeichnet haben.

Elite Report extra: Sie sprachen von Verantwortung. Was bedeutet das im Kontext Ihrer Arbeit?

Holger Mai: Das hat zwei Seiten: Zum einen begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden dabei, nachhaltige Verantwortung zu übernehmen. Ein Vermögen ist schließlich selten reiner Selbstzweck,



*Holger Mai,
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe*

sondern soll in der Regel dazu dienen, sich selbst oder nahestehende Menschen abzusichern und gemäß unserer Anlagestrategie Vermögen zu bewahren. Unsere Arbeit soll dieses Ziel unterstützen. Ganz offensichtlich ist dieser Zusammenhang zwischen Vermögen und Verantwortung unter anderem bei gemeinnützigen Stiftungen, für die wir oftmals für die Vermögensverwaltungsmandatiert sind. Hier hängt die Erfüllung des Stiftungszwecks ganz konkret vom Anlageerfolg ab. Hinzu kommt die Dimension der gesellschaftlichen Verantwortung, womit wir wieder bei unserem Commitment zu Nachhaltigkeit in den Vermögensverwaltungsstrategien wären. Die zweite Seite sind wir selbst als Frankfurter Bankgesellschaft: Ein guter Partner sind wir nur dann, wenn wir konsistent und glaubwürdig han-

deln, ehrliches Interesse für die Anliegen unserer Kundschaft an den Tag legen und uns der Auswirkungen unseres Handelns auf Umwelt und Gesellschaft stets bewusst sind.

Elite Report extra: Ehrliches Handwerk und feste Werte klingen gut, aber mal ehrlich: Welchen Mehrwert bieten Sie der Kundschaft, wenn doch die eigentliche Geldanlage mittlerweile weitgehend automatisiert werden kann – Stichwort Robo-Advisors?

Udo Kröger: Der rein technische Teil der Geldanlage – Positionen nach vorgegebenen Regeln kaufen und verkaufen oder automatisches Rebalancing eines Depots – ist nur ein kleiner Teil unserer Arbeit. Eine automatisierte Vermögensverwaltung per Robo-Advisor kann durchaus eine bequeme und auch geeignete Lösung sein, wenn sich ein Vermögen zum Beispiel noch im Aufbau befindet oder auch wenn für die komplette Summe identische Voraussetzungen anwendbar sind. Aber größere bestehende Vermögen wie jene, um die wir uns kümmern, haben in der Regel auch schon eine gewisse Komplexität erreicht. Beispielsweise können die Anforderungen an die Verfügbarkeit für einzelne Tranchen ganz unterschiedlich sein. Auch Immobilien und andere weniger liquide Vermögensbestandteile sollten in eine gesamthafte Betrachtung einbezogen werden. Das kann nur individuelle Beratung leisten, und dafür braucht es menschliches Einfühlungsvermögen in die jeweiligen Bedürfnisse und Prioritäten des Gegenübers.

Holger Mai: Und ganz besonders komplex werden Vermögensfragen natürlich

bei Unternehmern: Ein großer Teil unserer Kundschaft war unternehmerisch aktiv oder ist es noch. Hier spielen unter anderem familiäre Beziehungen eine große Rolle, betriebliches und privates Vermögen unterliegen ganz unterschiedlichen Voraussetzungen – und doch ist alles Teil des Gesamtvermögens. Dann braucht es oft nicht nur klassisches Wealth Management, sondern auch strategische Begleitung, wie sie etwa unser Family Office leistet. Sonst können Themen wie die Regelung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge zu großen Problemen führen. Die Frankfurter Bankgesellschaft steht dafür, nur »Maßanzüge« mit und für ihre Kundinnen und Kunden anzufertigen.

Elite Report extra: Was können Unternehmerfamilien denn tun, um ihr Vermögen generationenübergreifend zu sichern – und welche Unterstützung kann ihnen dabei helfen?

Holger Mai: Ich sprach bereits die familiären Beziehungen an, und tatsächlich kann man die Bedeutung dieser emotionalen Komponente gar nicht hoch genug einschätzen: Wie entscheidet man beispielsweise, welches von mehreren Kindern welche Rolle einnehmen soll, wenn Unternehmen und Vermögen übertragen werden? Selbst wenn dabei rein rationale Kriterien angelegt werden – etwa die höchste berufliche Qualifikation –, schwingen viele Emotionen und Beziehungsfragen mit. Idealerweise sorgen Unternehmerfamilien für diese Themen vor, lange bevor die Frage der Nachfolge akut wird, und zwar in einem offenen Dialog auf Augenhöhe. Eine niederge-

schriebene Familienverfassung, auf die sich alle einigen, kann die »Spielregeln« festlegen, nach denen wichtige Entscheidungen für das Familienvermögen getroffen werden. Professionelle und einfühlsame Begleitung, wie etwa durch unser erfahrenes Multi-Family-Office, kann helfen, eine solche Familienverfassung zu entwickeln, Konfliktpotenziale zu erkennen und Lösungen zu finden.

Udo Kröger: Wenn diese Basis geschaffen ist, geht es im nächsten Schritt darum, die rechtlichen und steuerlichen Voraussetzungen zu schaffen, damit der gemeinsame Plan auch aufgehen kann. Beides erfordert natürlich viel Vertrauen in die gewählten Dienstleister, denn in diesem Prozess müssen alle Karten auf den Tisch gelegt und auch unangenehme Themen angesprochen werden, etwa Testamente und Eheverträge. Aber der Aufwand – auch der emotionale – lohnt sich, denn er kann teure Fehler in der Nachfolgesituation verhindern, die schlimmstenfalls die Existenz des Unternehmens und die Vermögenssubstanz gefährden. Im Übrigen kann die Erkenntnis aus dieser beratenden Begleitung auch lauten, dass die nächste Generation eben nicht die notwendigen unternehmerischen Gene oder Leidenschaften hat! Dann ist es besser, die operative Verantwortung im Familienunternehmen abzugeben, um das Vermögen zu bewahren. Auch dabei können wir über unsere Tochtergesellschaft IMAP M&A Consultants AG in Mannheim qualifizierte Begleitung anbieten.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen!

Frankfurter Bankgesellschaft

P R I V A T B A N K | Zürich | Frankfurt

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Börsenstrasse 16

CH-8001 Zürich

Tel.: +41 (0) 44 / 265 44 44

privatebanking@frankfurter-bankgesellschaft.com

Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG

Junghofstraße 26

D-60311 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 / 15 68 60

service@frankfurter-bankgesellschaft.de



Fürst Fugger Privatbank AG:

Erfolg bestätigt unseren Anspruch

»Tradition ist eine Laterne, der Dumme hält sich an ihr fest, dem Klugen leuchtet sie den Weg.«

Es war kein geringerer als Georg Bernhard Shaw, der mit diesen Worten Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft vereinte. Auch wir bekennen uns zu unserer Geschichte und unserem traditionsreichen Namen der Familie Fugger. Doch Erfolge aus der Vergangenheit sind kein Garant für die Zukunft unseres Hauses; sich allein nur auf die Tradition zu berufen, reicht nicht aus. Ohne den Mut, das Morgen zu wagen, wird Überkommenes schnell vergänglich. Und so können wir wieder mit Stolz auf ein sehr gutes Jahresergebnis 2021 zurückblicken – und damit erneut auf den besten Jahresabschluss zum 12. Mal in Folge. Dies ist für uns keine Selbstverständlichkeit.

Der Anspruch einer Privatbank darf eben nicht bei Selbstverständlichkeiten enden, er muss weit darüber hinausgehen. Größe allein ist kein eigener Wert. Es sind die Zuverlässigkeit, die Qualität und die Kontinuität über Jahrzehnte, mit

denen unser Haus gewachsen ist. So konnten wir 2021 die Assets under Control von rund sechs Milliarden Euro 2020 auf über sieben Milliarden Euro erhöhen. Ein Baustein hierfür waren natürlich die steigenden Börsen weltweit, aber – und dies erfreut uns umso mehr – den größten Anteil an diesem Wachstum haben viele neue Kunden, die wir für unser Haus und somit für unsere Vermögensverwaltung gewinnen konnten. Allein unsere Vermögensverwaltung mit ihren fünf klassischen Strategien ist um mehr als 400 neue Mandate gewachsen.

Unser Anspruch als Privatbank, – und das ist nicht nur eine Bezeichnung – bedeutet explizites Bekenntnis zu Eigentum, zur sozialen Marktwirtschaft und zu unternehmerischer Freiheit in sozialer, ökologischer und kultureller Verantwortung. Mit einer Bilanzsumme von über 600 Millionen Euro und 145 Mitarbeitern zählen wir uns zu den kleinen, aber feinen Häusern in der Privatbankenlandschaft. Groß sind wir allerdings, und dies verkünden wir mit Stolz, wenn wir unsere Eigenkapitalrendite von rund 30 Prozent (vor Steuern) kommuni-

zieren dürfen. Die Größe eines Unternehmens, die Höhe des in ihm arbeitenden Kapitals sind jedoch allein nicht ausschlaggebend. Sie schaffen lediglich Grundlagen, den gesetzlichen Anforderungen und Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft entsprechen zu können. Trotz unserer Erfolge in den letzten Jahren bleiben wir am Boden und gehen mit dem »Gewonnenen« sorgsam in die Zukunft. Unser Verwaltungsaufwand soll weiterhin in einem soliden Verhältnis zu unseren operativen Erträgen stehen. Auch hier können wir uns mit einer Cost-Income-Ratio von 58 Prozent zu den Besten der Branche zählen, der Bankendurchschnitt liegt etwa bei 80 Prozent.

Ausschlaggebend für uns ist die ganzheitliche Betreuung unserer Kunden im Rahmen einer Vermögensverwaltung, die sich über viele Jahre oder Jahrzehnte erstrecken soll. Ganzheitlich bedeutet auf der einen Seite das klassische Handwerk des Portfoliomanagements, also die gesamte Bandbreite an Investitionen, die mit den Kunden im Rahmen ihrer vereinbarten Anlagekriterien abgesprochen wird, auf der anderen Seite aber auch die soziale Kompetenz und Intelligenz des Beraters – neben all seinen fachlichen Qualifizierungen. Das individuelle Einfühlungsvermögen und die Lebenserfahrung des Beraters helfen den Kunden. Beratung und Betreuung ist dabei immer von einer vertrauensvollen Zusammenarbeit abhängig. Wie sonst können Wünsche, Ziele, persönliche Wertevorstellungen und Pläne miteinander verknüpft werden? Soziale Intelligenz ist also die Gabe oder Fähigkeit, den Kunden zu verstehen, um ihm passgenau Lösungen aufzeigen zu können. Erst dann nimmt der Auftrag der Vermögensverwaltung konkrete Gestalt an und kann konzeptionell umgesetzt werden.

Der berufliche Erfolg eines Vermögensverwalters und sein Selbstverständnis hängen von der Wertschätzung seiner zufriedenen Kunden ab. Es zeigt sich in der langjährigen Berufspraxis, dass nicht nur fachliches Können, sondern auch die soziale Kompetenz von elementarer Bedeutung ist. Das hat viel mit der Tüchtigkeit und dem Charakter des Einzelnen zu tun. Das gesunde Einfühlungsvermögen ist das Fundament einer gedeihlichen Zusammenarbeit und Kundenbeziehung. Auch hier können wir in unserer jährlichen



*Uwe Fischer, Leiter der Niederlassung München,
Fürst Fugger Privatbank AG*

Kundenbefragung eine ohnehin sehr hohe und immer noch besser werdende Kundenzufriedenheit gegenüber unserem Haus und den einzelnen Betreuern feststellen. Die verschiedenen Auszeichnungen, wie die des Elite Report, zeigen uns, dass wir unserem eigenen Anspruch gegenüber unseren Kunden gerecht werden. Wir freuen uns auf Ihren Besuch an den Standorten Augsburg, Köln, Mannheim, München, Nürnberg und Stuttgart.

Uwe Fischer



Fürst Fugger Privatbank

AUGSBURG

Maximilianstraße 38, D-86150 Augsburg
Tel.: +49(0)821/32 01-999

KÖLN

Apostelnstraße 1-3, D-50667 Köln
Tel.: +49(0)221/206 544-20

MANNHEIM

Friedrichsplatz 17, D-68165 Mannheim
Tel.: +49(0)621/430 905-0

MÜNCHEN

Kardinal-Faulhaber-Straße 14a, D-80333 München
Tel.: +49(0)89/290 729-0

NÜRNBERG

Rathenauplatz 2, D-90489 Nürnberg
Tel.: +49(0)911/521 25-0

STUTTGART

Theodor-Heuss-Straße 9, D-70174 Stuttgart
Tel.: +49(0)711/870 359-0

info@fuggerbank.de | www.fuggerbank.de



Philip Terwey, Walter Sommer und Dirk Sommer, Geschäftsführende Gesellschafter, Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH

Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät (GS&P): **Unsere Vermögensverwaltung im Portrait**

Die Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH (GS&P) wurde 1986 in Düsseldorf gegründet und verwaltet Wertpapiervermögen für private und institutionelle Anleger. Mit dieser nunmehr 36-jährigen Historie gehört das Haus zu den ältesten und renommiertesten bankenunabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland.

Im Laufe dieser vielen Jahre hat sich das Konzept von GS&P bewährt und das Profil geschärft. Die Mitarbeiter verstehen ihre Mandanten und Vermögensinhaber. Die Erfolge belegen es: Im Rahmen des Elite Report 2022 wurden die Rheinländer zum neunten Mal in Folge mit der Bestnote »summa cum laude« ausgezeichnet und zählen damit seit Jahren zur »Elite der Vermögensverwalter«.

Mit ihrer Dienstleistung wendet sich Grossbötzl, Schmitz & Partner an Anleger, die außerhalb des Bankensystems eine ausschließlich honorarbasierte und individuelle Vermögensverwaltung ohne Interessenkonflikte suchen. Vor allem Unternehmer aus dem Mittelstand, Freiberufler, Erben und vermögende Senioren wissen um die Qualität dieses Hauses und die Vorzüge, ihr Vermögen professionell und unabhängig von ihrer jeweiligen Stammbankverbindung verwalten zu lassen. Der Erfolg der Mandan-

ten ist auch der Erfolg des Hauses. Die Interessen sind somit gleichgeschaltet. Die Erarbeitung von individuellen Lösungsansätzen mit engem Bezug zur persönlichen Lebenssituation des Mandanten steht im Vordergrund. GS&P sieht sich als Partner des Mandanten und weiß sehr genau, dass nur ein rundum zufriedener Kunde eine vertrauensvolle und langjährige Zusammenarbeit zulässt.

Die Betreuungskultur ist geprägt von dem tiefen Verständnis, dass es sich bei dem zur Verwaltung anvertrauten Vermögen um eine Lebensleistung des Mandanten handelt, die es stets zu respektieren gilt. Chancen müssen unter Vermeidung unnötiger Risiken genutzt werden. So sind der langfristige Erhalt und die Mehrung dieser Lebensleistung – auch für folgende Generationen – möglich.

Ganz bewusst konzentriert sich GS&P in der Vermögensverwaltung auf die traditionellen und transparenten Anlageformen Aktien, Renten und Liquidität. Komplexe Anlagestrukturen oder intransparente Produkte, wie geschlossene Beteiligungen jeglicher Art, werden konsequent gemieden.

Überdies öffnet GS&P seinen Mandanten bei Bedarf ein Netzwerk an kundigen

Ansprechpartnern, um Lösungen für komplexe vermögensrelevante Fragen zu bieten. Dazu gehören Family-Office-Dienstleistungen ebenso wie die Klärung notarieller oder steuerlicher Sachverhalte, wie zum Beispiel die Testamentsvollstreckung. Somit ist eine fundierte und umfassende Beratung in jeglichen finanziellen Angelegenheiten über einen koordinierenden, zentralen Ansprechpartner stets gewährleistet.

So wird bei den Düsseldorfern auf strukturierte und arbeitsteilige Prozesse größter Wert gelegt. Die jederzeitige Ansprechbarkeit der Mitarbeiter ermöglicht eine unmittelbare Umsetzung der gemeinsam erarbeiteten, persönlichen Anlageziele eines jeden Mandanten und fördert ein tiefes Vertrauensverhältnis als einen wesentlichen Bestandteil der Unternehmensphilosophie. □



Grossbötzl, Schmitz & Partner
Vermögensverwaltersozietät GmbH
Königsallee 60 G
D-40212 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 136 99 0
info@gsp-d.com | www.gsp-d.com

Können wir nur gewinnen, wenn jemand anderes verliert?

Was für ein entmutigender Gedanke, vor dem sich im Übrigen viele Ökonomen fürchten.



Nach der klassischen Wachstumstheorie vergrößert sich die Wirtschaftsleistung durch einen stärkeren Einsatz der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Land. Zudem gilt, je mehr Kapital oder Arbeit eingesetzt wird, desto kleiner wird die Leistung jeder zusätzlichen Einheit. Ein einfaches Beispiel: Kauft man eine Maschine für zehn Arbeiter in einer Fabrik, ist der Leistungsgewinn deutlich größer als beim Kauf einer zweiten Maschine. Höhere Investitionen, mehr Arbeit und die Erschließung von Land, sprich Rohstoffressourcen, sorgen für das Wachstum und den Gewinn einer Volkswirtschaft. Die vorhandene Technologie gibt vor, wie effektiv die Faktoren kombiniert werden können. Investitionen in Form einer Weiterentwicklung der Produktionstechniken können durch eine effektivere Kombination der Faktoren für Wachstum sorgen. Dies gilt auch, wenn nicht mehr Kapital, Arbeit oder Land zu Verfügung stehen.



*Walter Sommer,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Grossbötzl, Schmitz & Partner
Vermögensverwalterssozietät*

Seit der industriellen Revolution brachten Erfindungen stets großes Wachstum. Und der Wohlstand großer Teile der Gesellschaft erreichte durch die Verbreitung neuer Technologien ungeahnte Höhen. Mitte des 18. Jahrhunderts fand diese ihren Anfang. Erst kam die verbesserte Dampfmaschine des britischen Ingenieurs James Watt. Zu Anfang wurde sie im Bergbau eingesetzt, es folgte die Mechanisierung der Textilindustrie und die revolutionäre Lokomotive. Diese Innovationen waren die Wegbereiter einer ganzen Flut von neuen Erfindungen und eines neuen Zeitalters der Wissenschaft und des Ingenieurwesens. 1885 baute Carl Benz das erste Automobil. In der Chemie wies Justus Liebig 1840 nach, dass Stickstoff, Phosphate und Kalium das Wachstum von Pflanzen beschleunigen.

Es ist nicht ganz eindeutig, was den dynamischen Erfindungsschub und die rasante Verbreitung der Innovationen ermöglichte. War es die Aufklärung, die der freien Entfaltung des menschlichen Verständnisses mehr Bedeutung einräumte? War es das kapitalistische System in Großbritannien, das freie Gelder schnell in Profit versprechende Projekte umleiten konnte? Oder war es der zufällige Genius einzelner Personen? All das spielt wohl zusammen. Was unumstößlich scheint: Im 18. Jahrhundert hat die Menschheit unumgänglich den Weg des Fortschrittes eingeschlagen. Computer werden immer schneller, Software immer intelligenter. Das Internet ermöglicht eine pfeilschnelle Kommunikation und Zusammenarbeit über größte Distanzen. Der Fortschritt in der Gentechnologie

verspricht eine neue grüne Revolution. Das Potenzial der Biotechnologie scheint schier unerschöpflich. All dies verspricht auch für die Zukunft hohe Produktivitätszuwächse.

Laut dem US-Ökonomen und Produktivitätsforscher Robert Gordon hat der technische Fortschritt und die damit verbundenen Produktivitätszuwächse allerdings seinen Zenit überschritten. Die Zeiten des kräftigen Wachstums sind für die führenden Industrieländer schlicht vorbei. Die bahnbrechenden großen Würfe der drei vorangegangenen Industrierevolutionen lassen sich nicht mehr wiederholen, eigentlich seien sie

gar ein »Ausrutscher« in der menschgemachten Geschichte. Das wirklich Tragische daran sei, dass dieser Fortschritt nicht gleich auf der Welt verteilt ist. Wir haben Ungleichgewichte geschaffen und gefördert, haben viele dabei zurückgelassen und vergessen. Wir haben Wohlstand gewonnen, weil andere verloren haben. Die Washington Post nannte ihn den deprimierendsten Ökonomen des Landes. Er selbst hat einmal über sich gesagt, er wäre hochofregt, wenn er sich irre. Wir sind davon überzeugt, dass die Wirtschaft vor einem neuen Verständnis steht, das das Wachstum nicht mehr als eine rein ökonomische Kategorie begreift, sondern als Kombination von gesellschaftlichen, ökologischen und menschlichen Aspekten. Eine Perspektive, die Wachstum weder glorifiziert noch problematisiert, sondern als Lösung versteht, um unser geschlossenes System, das unsere Erde nun mal ist, resilienter und nachhaltiger zu machen. Eine Globalisierung nach traditioneller Denkart ist überholt und nicht mehr haltbar, denn zu groß ist die Gefahr zukünftiger transnationaler Konflikte.

Das alles durchdringende Markt-Konkurrenz-Rendite-Prinzip, befeuert durch die spekulativen Teile der Finanzmärkte mit ihren irrationalen Auswüchsen, steht dieser Perspektive bisweilen entgegen. Dies ändert allerdings nichts an dem Umstand, dass wir an einem Wohlstand aller interessiert sein müssen, um diese Ungleichgewichte abzubauen. Es ist schlicht ein Gebot der Fairness. Gelingt uns dies unter der Einbindung innovativer Zukunftstechnologien, können wir nachhaltig und sozial verantwortungsvoll wachsen. Klingt ein wenig wie eine andere Welt. Das erste Weltsozialforum tagte Anfang 2001 im Porto Alegre. Dort sprach auch die indische Schriftstellerin und Aktivistin Arundhati Roy: »Eine andere Welt ist nicht nur möglich. Sie ist im Entstehen. An einem stillen Tag höre ich sie atmen.«

Walter Sommer

Ein Gespräch mit Frank Krause, Unternehmensbereichsleiter des Private Banking der Hamburger Sparkasse (Haspa), über die Herausforderungen in der Vermögensverwaltung und die Bedeutung von strategischen Neuausrichtungen in der Branche.

Haspa Hamburger Sparkasse AG:
Mit 360°-Beratung
aktiv und vertrauensvoll am Kunden

Elite Report extra: Herr Krause, die Vermögensverwaltung der Hamburger Sparkasse ist seit Jahren sehr erfolgreich. Wie begründen Sie Ihren Erfolg?

Frank Krause: Zwei wichtige Gründe für diesen Erfolg sind unsere große Kundennähe und unser ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein. Unsere Vermögensmanager stehen unseren Kunden direkt als Ansprechpartner zur Verfügung – sowohl für die Vorstellung unserer Arbeitsweise und die Erarbeitung einer passenden Anlagestrategie als auch für Fragen zum Marktgeschehen und die Umsetzung in den Kundenportfolios. Verantwortungsbewusstsein ist für uns ein sehr wichtiger Wert, da wir Respekt für das Lebenswerk unserer Kunden haben. Wir verstehen daher die Erwartung, die uns anvertrauten Gelder zu erhalten und zu mehren. Anlagechancen sollten somit immer unter behutsamer Abwägung mit den Risiken ergriffen werden.

Elite Report extra: Sie haben das Haspa Private Banking neu ausgerichtet. Wie sieht diese strategische Neuausrichtung genau aus?

Frank Krause: Von Beginn an war unser Verständnis, dass unsere Kerndienstleistung – die Kapitalanlage in Form der Vermögensverwaltung und Vermögensberatung – ergänzt werden muss um weitere Dienstleistungen, die wir bisher unter dem Begriff »Ganzheitlichkeit« zusammengefasst haben. Dieser Grundgedanke bleibt bestehen und prägt auch zu-



künftig unser Selbstverständnis. Allerdings haben wir zwei ganz wesentliche Änderungen vorgenommen. Zum einen wurden unsere Angebote in den Leistungsfeldern Generationen- und Stiftungsmanagement, Immobilienmanagement, Zukunftssicherung und Risikoabsicherung deutlich ausgeweitet und – noch bedeutsamer für unsere Kunden – stärker vernetzt. Die Schnittmengen aus den unterschiedlichen Themenbereichen systematisch offenzulegen und Lösungen auf dieser Grundlage anzubieten, diesen Ansatz nennen wir 360°-Beratung. Zum anderen haben wir uns noch stärker auf die Vielfalt der Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet. Ein Familienunternehmer etwa blickt auf die Kapitalanlage aus einer anderen Perspektive als ein vermögender Privatter. Der Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens wiederum hat andere Themen als der Erbe eines größeren Vermögens. Und den jüngeren, sehr einkommensstarken Kunden beschäftigen andere Fragen als den klassischen Immobilieninvestor. Passgenaue, individuelle Lösungen können am besten in Teams entwickelt werden, die eine Fokussierung auf eben genau diese Kundengruppen haben. Unsere neue Organisationsstruktur spiegelt diesen Gedanken der Spezialisierung wider.

Elite Report extra: Inwieweit betrifft die strategische Neuausrichtung auch Ihr traditionelles Kerngeschäft der Vermögensanlage?



Frank Krause ist Unternehmensbereichsleiter des Haspa Private Banking und verantwortet die Vermögensverwaltung

Frank Krause: Das Private Banking der Haspa ist seit Bestehen 2002 jedes Jahr gewachsen. Das gilt für die Zahl der Kunden und die verwalteten Vermögen. Aktuell betreuen wir mit 150 Beschäftigten rund 10,5 Milliarden Euro. Die Neuausrichtung beinhaltet die Einführung einer mandatierten individuellen Vermögensberatung (IVB) parallel zur Vermögensverwaltung. Somit wollen wir die Wachstumsdynamik auf diesem Feld beibehalten und ausbauen, was sich auch in einem weiteren Personalaufbau niederschlägt.

Elite Report extra: Was zeichnet Ihren Anlageprozess genau aus?

Frank Krause: Wir verfolgen einen disziplinierten und stringenten Anlageprozess mit dem Ziel, Kapitalmarktentwicklungen zu antizipieren, anstatt zu reagieren. Fundament unseres Prozesses ist die volkswirtschaftliche Analyse. Diese ergänzen wir um die Bewertungsanalyse von Kapitalanlagen, die Beurteilung der technischen Marktverfassung und die Betrachtung der Anlegerstimmung, um zu einem umfassenden Finanzmarktbild zu kommen. Aus den vier Bestandteilen entwickeln wir auch unsere lang-, mittel- und kurzfristigen Kapitalmarktszenarios. Wir bedienen uns dreier Analysezeiträume, da Strategie und Taktik für sich allein genommen nicht ausreichend sind. Wer nur die Strategie im Blick hat, riskiert, dass die erste Kapitalmarktkrise das Vermögen so schmälert, dass das langfristige Vermögensziel nicht mehr

erreichbar ist. Wer nur taktiert, verpasst mittel- und langfristige Kapitalmarktrends, die den Vermögensaufbau erst ermöglichen.

Elite Report extra: Wie sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden auch in turbulenten Marktphasen gelassen bleiben können?

Frank Krause: Vermögensverwaltung ist bei uns keine Stangenware, sondern auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnitten. So besprechen unsere Kunden mit ihrem persönlichen Vermögensmanager ihre Anlageziele und -bedürfnisse sowie die Rahmenbedingungen ihrer Vermögensanlage. Der Vermögensmanager setzt die mit dem Kunden abgestimmte individuelle Anlagestrategie dann im Kundenportfolio um. Er hat hierbei auch immer die möglichen Reaktionen des Kunden auf das Markteschehen im Blick, denn wenn Börsenindizes stark korrigieren, treten Emotionen wie Angst vermehrt auf. Kunden sind dann versucht, die Anlagen, leider oft zum schlechtesten Zeitpunkt, zu liquidieren. Unser Ziel ist es, Kundenportfolios so robust zu bauen, dass unsere Anleger auch in größeren Marktkorrekturen ruhig schlafen können und nicht im ungünstigsten Moment die Reißlinie ziehen.

Elite Report extra: Was glauben Sie, wo Sie in zehn Jahren stehen werden?

Frank Krause: Zehn Jahre sind natürlich ein langer Zeithorizont. Aber die Frage, wie sich die Dinge langfristig ent-

wickeln, ist für unsere Kunden sehr bedeutsam. Sie suchen einen Partner, der langfristig denkt und ihnen – häufig auch Generationen übergreifend – über einen langen Zeitraum als Begleiter zur Verfügung steht. Unsere aktive Investmentstrategie, die auf einem holistischen, stringenten und disziplinierten Analyseprozess beruht, zielt darauf ab, für unsere Kunden nachhaltig Vermögenswerte zu schaffen. Eine zentrale Frage wird dabei sein, wie wir die Digitalisierung noch stärker zum Nutzen unserer Kunden in Form von Online-Angeboten und -Services ausarbeiten und in die Beratung integrieren. Dabei möchten wir die persönliche Beziehung zu unseren Kunden nicht aus dem Blick verlieren. Zusammenfassend kann ich sagen, dass wir vom heutigen Standpunkt aus mit sehr viel Zuversicht auf die kommenden Jahre blicken.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!

 **Haspa**
Private Banking

Hamburger Sparkasse AG
Private Banking
Adolphsplatz 3, 20457 Hamburg
Tel.: +49(0)40/3579 32 32
haspa@haspa.de | www.haspa.de/id



Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG: **Ein Zuhause für Vermögen**

Gemeinsam mehr vermögen

Seit ihrer Gründung im Jahr 1796 hat sich bei der Privatbank, die heute unter dem Namen Hauck Aufhäuser Lampe firmiert, viel verändert. Wachstum ist hier das erste Stichwort – organisch und – unter anderem durch den Zukauf der luxemburgischen Gesellschaften von Sal. Oppenheim im Jahr 2017 – auch anorganisch. Schließlich bleibt der größte Meilenstein jedoch ganz klar der Zusammenschluss zwischen Hauck & Aufhäuser und Bankhaus Lampe Anfang dieses Jahres. Seit dem 1. Januar 2022 gehen die Bankhäuser ihren Weg gemeinsam weiter, und zwar größer und präsenter denn je – mit mehr Kompetenz, Standorten, Dienstleistungen und Produkten. Dies kombiniert die Bank mit einem offenen Mindset für Produktentwicklungen und dem Einsatz moderner Technologie wie etwa Künstlicher Intelligenz in allen Geschäftsbereichen. Das zweite Stichwort ist also sicherlich Innovation.

Alles rund um das Vermögen

So hat sich das Produktangebot über die Jahre deutlich verbreitet, sodass heute private und institutionelle Anleger sowie Unternehmen für ihre individuellen Vermögensthemen bei Hauck Aufhäuser Lampe ein Zuhause finden. Das Angebotspektrum der Bank umfasst heute neben dem klassischen Private & Corporate Banking auch weitere Dienstleistungen wie Asset-Management, Asset-Servicing und Investmentbanking. So ist neben dem klassischen Privatkundengeschäft auch das Fondsgeschäft in den letzten 50 Jahren zu einem weiteren Aushängeschild der Bank geworden. Seit rund zehn Jahren komplettiert ein dezidiertes Investmentbanking-Team in Hamburg das Angebotsspektrum rund um sämtliche Vermögensfragen für private, unternehmerische und institutionelle Investoren. Dabei hat sich die Bank in den vergangenen Jahren darauf kon-



*Thomas Kleffmann,
Leiter Kundenmanagement,
Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG*

zentriert, diese Geschäftsfelder systematisch und kontinuierlich auszubauen. Besonders im Private & Corporate Banking war es wichtig, den veränderten Kundenwünschen Rechnung zu tragen. So besticht das Privatkundengeschäft, neben einem traditionell hohen Maß an Kundenorientierung, heute insbesondere durch Innovation, Aktualität und Komfort sowie ausgewiesene Investmentexpertise, die über die lange Historie beider Banken gewachsen ist.

Vermögenslösungen für Familien und Unternehmen

Im klassischen Private Banking werden Kundinnen und Kunden nach ihren Zielen und Bedürfnissen im Rahmen eines holistischen Beratungsansatzes in den Dimensionen Vermögen, Familie und Unternehmen beraten. Im ersten Schritt erfolgt dabei eine Vermögensstrukturanalyse, bei der ebenfalls Anlagekategorien, wie zum Beispiel liquide oder illiquide Assetklassen, sowie ESG-Kriterien thematisiert werden. Auf dieser Basis wird ein persönlicher Anlagevorschlag für eine strategische und langfristige Ausrichtung des Vermögens erstellt. Anschließend übernimmt Hauck Aufhäuser Lampe die Zusammenstellung und das Management des Portfolios und damit die strategische Asset Allocation – natürlich in enger Abstimmung mit den Kundinnen und Kunden. Darüber hinaus profitieren sie ebenfalls von eigens für deren spezielle Bedürfnisse und Ziele entwickelten Lösungen, wie etwa im Bereich Private Markets über die Tochtergesellschaft Kapital 1852. Jene, die zwar auf die Expertise des Bankhauses zurückgreifen, jedoch gerne selbst in der Umsetzung entscheiden möchten, können auf die Anlageberatung des Bankhauses zählen. Und auch in puncto Finanzierungsfragen bietet Hauck Aufhäuser Lampe den passenden Ansprechpartner mit Blick auf Immobilienfinanzie-

rungen, Unternehmerkredite sowie Finanzierungslösungen für Unternehmen und Unternehmer, vermögensverwaltende Gesellschaften und Family Offices.

Über alle Generationen und Unternehmensphasen hinweg

Doch häufig reichen die Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden weit über klassische Vermögenslösungen hinaus, denn in großen Teilen berät das Bankhaus Familien und Unternehmen über Generationen hinweg. Das umfasst auch Themen wie Finanz- und Liquiditätsplanung, Nachfolge- und Stiftungsberatung oder Kreditberatung. Dies beinhaltet in vielen Fällen auch die Gründung und das Management einer Stiftung. Denn die Nachhaltigkeit und damit Sinnhaftigkeit einer Investition spielt eine zunehmend bedeutende Rolle über alle Kundengruppen und Altersklassen hinweg. Oliver Plaack, Mitglied des Vorstands für Private und Corporate Banking bei Hauck Aufhäuser Lampe bestätigt weiterhin: »Traditionell ist für viele unserer Kundinnen und Kunden eine nachhaltige Ausrichtung ihrer Anlagen besonders relevant. Für uns ist das daher keine regulatorisch oder politisch geforderte Entwicklung, sondern ein Selbstverständnis, welches für uns und unsere Kundinnen und Kunden schon seit vielen Jahren in die Entscheidungen zur Ausrichtung der Vermögensanlagen eingeflossen sind.«

Bei Bedarf auch digital und intelligent

Diese nachhaltige Herangehensweise gilt ebenfalls für die hauseigene digitale Vermögensverwaltung Zeedin, mit der das Bankhaus 2018 das Geschäftsmodell hybrid aufgestellt hat. Das digitale Erlebnis wird hierbei an verschiedenen Stellen des Anlageprozesses durch den persönlichen Kontakt ergänzt. Die persönliche Beratung ist stets nur einen Klick entfernt – ob über Chat, Videocall oder nach der Pandemie auch wieder persönlich. Weiterhin stehen die gleichen Portfoliomanagerinnen und -manager, die auch alle anderen Privatkundinnen und -kunden betreuen, hinter den Produkten. Insgesamt kann dabei aus drei Produktkategorien gewählt werden: einer fondsgebundenen, einer einzeltitelbasierten und einer streng ethisch-nachhaltigen Vermögensverwaltung, wobei auch die ersten beiden

Carmerstraße 13
D-10623 Berlin
Tel.: +49(0)541 / 580 537-0

Alter Markt 3
D-33602 Bielefeld
Tel.: +49(0)521 / 582-0

Heinrich-Brüning Straße 16
D-53113 Bonn
Tel.: +49(0)228 / 850 262-12

Steinstraße 1-3
D-40212 Düsseldorf
Tel.: +49(0)211 / 301 236-6006

Schwannstraße 10
D-40476 Düsseldorf
Tel.: +49(0)211 / 301 236-0

Kaiserstraße 24
D-60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69 / 21 61-0

Freiherr-vom-Stein Straße 65
D-60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69 / 97 11 90

Ballindamm 11
D-20095 Hamburg
Tel.: +49(0)40 / 450 63 42-0

Neuer Wall 72
D-20354 Hamburg
Tel.: +49(0)40 / 450 63 420

Konrad-Adenauer-Ufer 67
D-50668 Köln
Tel.: +49(0)221 / 139 319-700

Lenbachplatz 4
D-80333 München
Tel.: +49(0)89 / 2393-1

Brienner Straße 9
D-80333 München
Tel.: +49(0)89 / 290 35 600

Domplatz 41
D-48143 Münster
Tel.: +49(0)251 / 418 33-0

Schloßstraße 28/30
D-49074 Osnabrück
Tel.: +49(0)541 / 580 537-0

Büchsenstraße 28
D-70174 Stuttgart
Tel.: +49(0)711 / 933 008-0

info@hal-privatbank.com
www.hal-privatbank.com

Produktvarianten entlang der ESG-Kriterien von MSCI anlegen. Während die ersten beiden Varianten standardisierte ESG-Kriterien berücksichtigen, besticht die ethisch-nachhaltige Anlagestrategie durch eine noch genauere Einzeltitel-selektion, welche durch einen unabhängigen Partner durchgeführt wird. Darüber hinaus wählen die Kundinnen und Kunden aus Kriterien wie Sicherheitsbedürfnis, Sparzweck und Investitionsschwerpunkten ihre Präferenzen aus. Hieraus ergeben sich innerhalb der genannten Produktkategorien mehr als 100 individuelle Anlagestrategien. Der Einstieg ist hierbei im Rahmen der fondsgebundenen Produktvariante ab 25.000 Euro möglich.

Das Leistungsversprechen von Hauck Aufhäuser Lampe

Die aufgeführten Themen fasst das Bankhaus in einem klaren Nutzerversprechen zusammen, welches sowohl die traditionellen als auch die modernen Aspekte des Privatkundengeschäfts vereint: Zuhause für Vermögen oder konkreter das Zuhause für sämtliche Vermögensfragen – ob als Privatkunde, Unternehmen oder institutioneller Investor. »Das heißt für uns, dass wir einen Raum bieten, um offen und vertrauensvoll auch mal Probleme zu diskutieren«, ergänzt Oliver Plaack. Diese Haltung spiegelt sich ebenfalls in der Wahrnehmung bei den Kundinnen und Kunden und damit einhergehend in der Kundenzufriedenheit wider, wie unter anderem die Auszeichnung »summa cum laude«-prämierter Vermögensverwalter des Elite Report 2022 unterstreicht. Ein Erfolg, auf dem sich das Bankhaus aber nicht ausruht, sondern aktiv den deutschen Privatbankenmarkt prägen möchte. Und das alles auf Basis jahrelanger Erfahrungen und einer klaren Zukunftsorientierung – für den Erfolg der eigenen Kundinnen und Kunden.

Thomas Kleffmann



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH:

Dienstleistungen leben vom individuellen Engagement

Elite Report extra hat bei Huber, Reuss & Kollegen hineingeschaut und ist vom Innenleben angetan.

Große Umbrüche, Unsicherheiten ... Vermögensverwalter stehen vor großen Herausforderungen. In einem Markt, der sich ohnehin stark verändert, hat die Covid-19-Krise den Wettbewerbsdruck noch weiter verschärft. Zunehmende Konkurrenz durch digitale Anbieter, strengere Regulierungsvorschriften und gesetzliche Rahmenbedingungen, veränderte Kundenerwartungen und die Notwendigkeit, im eigenen Haus die Prozesse digitaler zu gestalten, zählen zu den größten Aufgabenstellungen und Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld. Gleichzeitig gibt es, unterstützt durch die Alternativlosigkeit von Aktien und das Auftreten von längeren Trendphasen, immer wieder Stimmen, die nur zu passiven Investments raten. Für individuell agierende Vermögensverwalter mit einem aktiven Managementansatz bedeutet dies, dass sie den Mehrwert eines aktiven Ansatzes deutlich herausstellen und diesen ihren Kunden unter Beweis stellen müssen.

Wie also sieht die Zukunft eines klassischen Vermögensverwalters aus? Was muss dieser leisten, um in diesem kompetitiven Umfeld nicht nur zu bestehen, sondern weiterzuwachsen und vielleicht sogar zu profitieren?

Zur überzeugenden Qualität eines individuell agierenden Vermögensverwalters gehört – neben seiner langjährigen Kapitalmarkterfahrung und der vom Kunden vorausgesetzten fachlichen Expertise – Empathie, soziale Kompetenz und umfassende Aufmerksamkeit. Das sucht der Kunde. Darüber hinaus sollte eine Vermögensverwaltung in der Lage sein, sich auf die wirklich individuellen Vorstellungen und Bedürfnisse jedes einzelnen Mandanten einzustellen und über den Tellerrand hinauszuschauen.

Einem reinen Online-Anbieter, Fintec oder Robo-Advisor genannt, sind hier Grenzen gesetzt, auch wenn diese gerne etwas anderes versprechen. Fakt ist: Eine vollautomatisierte Online-Vermögensverwaltung via Internet ist nur möglich, wenn die Kunden auf Antworten in Bezug auf ihre individuellen Präferenzen und Wünsche verzichten müssen.



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

Echte Individualität kann dagegen nur mit einem aktiven Investmentansatz gelebt werden – sei es, dass der Fokus auf nachhaltigen Investments oder einer Style-Richtung wie Growth oder Value liegt, sei es der Ausschluss von bestimmten Unternehmen/Aktien oder Emittenten (was bei einer indexbasierten beziehungsweise passiven Anlagestrategie nicht möglich ist) oder der Wunsch, in alternative Assets wie zum Beispiel Kryptowährungen zu investieren. »Es gibt nicht den einen Kunden«, sagt Christian Fischl, Geschäftsführer bei Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung in München. »Jeder Mensch ist so individuell wie sein Fingerabdruck und deshalb hat auch jeder eine andere Anforderung an seine Kapitalanlage.« Deshalb werde

bei Huber, Reuss & Kollegen auch nicht mit standardisierten Musterdepots und Strategien gearbeitet. »Jedes Portfolio wird individuell aufgebaut und zusammengestellt, sodass die ganz persönlichen Bedürfnisse bestmöglich abgebildet werden.«

Dass dabei nicht Willkür entstehen darf, versteht sich von selbst. So ist bei Huber, Reuss & Kollegen ein Investmentteam aus ausgebildeten Analysten und erfahrenen Fondsmanagern für die Auswahl des Anlageuniversums verantwortlich. Aus diesen sorgfältig recherchierten und analysierten Werten stellen die Portfoliomanager (Kundenberater), gemäß den individuellen Vorgaben ihrer Mandanten, die Portfolios zusammen. Die anschließende permanente Überwachung der eingesetzten Titel und Produkte ist ein weiterer erheblicher Vorteil einer aktiven Vermögensverwaltung gegenüber einer passiven Anlagestrategie. Denn werden einzelne Aktien, Fonds oder Anleihen nicht mehr für gut befunden, werden diese konsequent aus den Kundenportfolios herausgenommen. Durch dieses aktive Managen der Kundendepots ist auch beim Risikomanagement ein Höchstmaß an Individualität garantiert.

Passive Produkte können zwar durchaus ihre Berechtigung haben. Sie sind kostengünstig, ideal für Sparpläne (und somit für den Vermögensaufbau) sowie das richtige Instrument, um einen definierten Markt oder Index abzubilden. Sie sind aber ungeeignet, um die rein monetär nur schwer zu quantifizierbaren und individuellen Aspekte der Vermögensverwaltung abzubilden. Viele Mandanten haben weder die Zeit oder das Interesse noch verfügen sie über das notwendige Know-how, sich mit ihrer Kapi-

talanlage dauerhaft selbstständig und permanent zu befassen. Gerade in unruhigen Marktphasen, wie wir sie aktuell erleben, profitieren sie von der Arbeit eines professionellen Vermögensverwalters. Ihr Vermögen wird fortlaufend geprüft und auf mögliche Risiken abgeklopft. Technische Back-ups und Vertretungslösungen unter den einzelnen Portfoliomanagern sorgen zudem dafür, dass die individuellen Vermögen rund um die Uhr überwacht werden. Ein aktives professionelles Management, welches strategisch denkt und fachlich versiert vorgeht, lässt sich zudem nicht von Emotionen leiten und bietet dem Kunden hier einen weiteren Mehrwert. Unter dem Strich können Mandanten also ruhiger schlafen in dem Wissen, dass ihr Kapital in professionellen und verantwortungsvollen Händen liegt.

Dennoch muss auch ein individueller, aktiver Vermögensverwalter stets über die jeweilige Ist-Situation hinausblicken und die Veränderungen frühzeitig wahrnehmen. So bietet die neue digitale Welt auch Chancen und es ist notwendig, die eigenen Prozesse immer wieder zu hinterfragen. Erfolgreiche Vermögensverwalter werden sich zukünftig dadurch hervorheben, indem sie neue Technologien einsetzen, um ihren Kunden differenzierte und personalisierte Services

anzubieten. Dies erhöht nicht nur die innerbetriebliche Effizienz, sondern führt vor allem zu einem verbesserten Kundenerlebnis. Beispielsweise wollen sich viele Vermögensträger von der Last der Administration und dem Controlling befreien. Deshalb wird ein konsolidiertes, umfassendes Vermögensreporting eine zunehmend größere Bedeutung einnehmen. Mit solch einem digitalen Angebot kann der Mandant zu jeder Zeit und an jedem Ort einen Überblick über sein gesamtes Vermögen erhalten. »Wir wollen einen Kunden nicht digital überfordern, aber mit Fingerspitzengefühl dazu animieren, der digitalen Transformation gerade im Reporting offen gegenüberzustehen. Jedoch sollte dabei nicht übersehen werden, der älteren Generation hilfreich zur Seite zu stehen. Denn sie dürfen nicht mit neuen Systemen überfordert werden«, davon ist Christian Fischl überzeugt. Das persönliche Gespräch ist eben durch nichts zu ersetzen.

Es ist nicht damit getan, ein versierter Kapitalmarktspezialist zu sein, denn dies sollte der Kunde ohnehin voraussetzen können. Den echten Mehrwert erkennt der Kunde erst an den Dienstleistungen, die über das klassische Portfoliomanagement hinaus angeboten werden, und an einem empathischen, kompetenten An-

sprechpartner, der ihn vor allem nicht enttäuschen darf. Die angebotenen Dienstleistungen dürfen niemals den Hintergrund eines Produktverkaufs haben und müssen dem Mandanten einen Mehrwert bringen. Dieser entscheidet dann, was er in Anspruch nehmen möchte und was nicht. Somit sollten bei einer Vermögensverwaltung, die auch in Zukunft bestehen will, immer die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden im Vordergrund stehen und ein holistischer Ansatz in der Betreuung der Mandanten verfolgt werden. Im Idealfall wird der Vermögensverwalter zum vertrauensvollen Partner, der mit allen Fragen rund um das Vermögen und die Finanzen betraut wird. Diese Hingabe ist es, die diesem Vermögensverwalter weiter eine gute Zukunft sichert. □

HUBER, REUSS & KOLLEGEN
Vermögensverwaltung



Huber, Reuss & Kollegen
Vermögensverwaltung GmbH
Steinsdorfstraße 13
D-80538 München
Tel.: +49 (0) 89 / 21 66 86 0
info@hrkvv.de | www.hrvkvv.de





HypoVereinsbank Unicredit:
**Diversifikation
 ohne risikofreudige Wetten**

*Wir haben uns an gute Ergebnisse gewöhnt. Doch die Gefahren nehmen zu.
 Zurzeit sind die Vermögensverwalter sehr stark gefordert. Die Kunden suchen Orientierung.*



Elite Report extra: Herr Dr. Gisdakis, die Inflation – und nicht nur sie – verunsichert die Vermögenden. Welche Wege bietet Ihr strategisches Konzept, um die Entwertungsfahren fürs Privatvermögen zu bannen?

Dr. Philip Gisdakis: Die Lage ist in der Tat nicht ganz einfach. Zu der ohnehin schon hohen Preissteigerung im Zuge der wirtschaftlichen Erholung nach der akuten Phase der Pandemie gesellen sich nun weitere Faktoren, wie zum Beispiel die geopolitischen Risiken. Dabei ist es wichtig, die Faktoren zielgenau zu identifizieren. Und diese unterscheiden sich zum Teil zwischen den USA und Europa. Neben den Inflationstreibern Energiekosten und Lieferkettenengpässen, welche weltweit wirken, machen sich in den USA

*Dr. Philip Gisdakis,
 Chefanlagestrategie
 Wealth Management & Private Banking,
 HypoVereinsbank*

bereits preistreibende Einflussfaktoren im Arbeitsmarkt bemerkbar. Kurz gesagt: Jenseits des Atlantiks droht eine Lohn-Preis-Spirale. Hinzu kommt, dass die wirtschaftliche Dynamik in den USA robuster erscheint als in Europa. Es ist deswegen nachvollziehbar, dass die US-Geldpolitik deutlich energischer reagieren muss als beispielsweise die EZB. Nichtsdestotrotz befinden sich die Zen-

tralbanken dies- und jenseits des Atlantiks in einer diffizilen Situation. Einerseits liegen die Inflationsraten jenseits tolerablen Niveaus. Andererseits können die Zentralbanken mit ihren Mitteln wenig gegen die Ursachen des Energiepreisanstiegs und der Lieferkettenprobleme ausrichten. Und die geopolitischen Risiken dämpfen die wirtschaftliche Erholung

der Post-Pandemiephase empfindlich. Treten die Zentralbanken zu stark auf die Bremse, riskieren sie eine spürbare Rezession. Gegen dieses Spannungsfeld der Risiken gibt es kein Allheilmittel. Hier hilft nur ein robustes Portfolio mit einer guten strategischen Diversifikation über verschiedene Assetklassen und Regionen. Renditebringer wie Aktien gehören hier ebenso dazu wie die sicheren Häfen bei Anleihen, Währungen und Gold.

Elite Report extra: Inwiefern müssen Ihre Kunden jetzt umdenken, zum Beispiel bei der Bemessung der Aktienquote? Oder wo müssen Sie Mut zu Investitionen machen, um sich positive Zukunftschancen zu sichern?

Dr. Philip Gisdakis: Zeiten hoher Unsicherheit bergen ja nicht nur das Risiko von hohen Preisschwankungen, sondern bedeuten ja auch eine geringe Visibilität für Wirtschaft und Unternehmen. Anleger sollten hier genauso wie Unternehmen auf Sicht fahren, also im Zweifel dem Risikomanagement den Vorrang geben. Angesichts hoher Inflation und niedriger, aber steigender Renditen kann man nicht auf Aktien verzichten, auch wenn die Preise hier stärker schwanken. Ohne Risiko keine Rendite. Und in Zeiten hoher Inflation bedeutet niedrige Rendite einen realen Kaufkraftverlust. Andererseits sollte man in Zeiten größerer Unsicherheit aber auch nicht unbedingt risikofreudige Wetten eingehen. Diversifikation und robuste Geschäftsmodelle von Firmen mit soliden Bilanzen sind hier besonders gefragt.

Elite Report extra: Neben dem verständlichen Wunsch nach einer guten Performance fordern die Kunden die Vermögensverwalter auch zum Thema soziale Verantwortung heraus. Wie stark spielt die Vorsorgestrukturierung in Ihrem Hause – also der flankierende Schutz der Kunden – eine Rolle?

Dr. Philip Gisdakis: Nachhaltigkeit ist ein umfassendes Thema. An den Finanzmärkten wird es derzeit oft auf Ökologie und Klimaschutz reduziert. Beides sind sehr wichtige Fragen und gerade das Thema erneuerbare Energien hat im Kontext von Energiesicherheit eine strategische Relevanz. Aber auch soziale und wirtschaftliche Nachhaltigkeit sollten nicht zu kurz kommen. Und alles sollte eingebunden werden in die individuelle Situation der Anleger beziehungsweise derer Familien. Hier stellen sich häufig komplexe Aufgabenstellungen, die aus den unterschiedlichen Generationenperspektiven gelöst werden müssen. Eine individuelle Vermögensverwaltung, die nachhaltige Überlegungen in die Strategie einfließen lässt, kann die generationsübergreifenden Aufgaben sehr gut integrieren. Dabei ist auch wichtig, dass nachhaltige Strategien sich oftmals langfristig auszahlen, da langfristige Überlegungen in die Anlagestrategie einfließen.

Elite Report extra: Wenn man sich vorsichtigerweise auf eine Durststrecke einstellt ... Welche sinnmachenden Strategien können Sie anbieten?

Dr. Philip Gisdakis: Wir bevorzugen langfristig orientierte Anlagestrategien mit einem sinnvollen Aktienanteil, um auch bei den aktuell hohen Inflationsraten eine reale Wertsteige-

rung bieten zu können. Dabei sollten die Aktienanteile selbst aber qualitativ hochwertig aufgebaut werden, um nicht zu hohen Schwankungen zu unterliegen. Wir bieten diese Strategien in einer klassischen Variante an und in einer Variante, bei der die nachhaltigen Überlegungen noch einmal verstärkt berücksichtigt werden. In allen Portfolios berücksichtigen wir auch Gold als einen wichtigen Stabilitätsanker.



Elite Report extra: Wenn schon die Märkte schwächeln ... Wann kehrt aus Ihrer Sicht hier wieder eine Wachstumsdynamik zurück?

Dr. Philip Gisdakis: Wenn der Nebel der Unsicherheiten sich einmal lichten sollte, kommen große Aufgaben auf die europäische Wirtschaft und Gesellschaft zu, nämlich Investitionen in eine neue europäische Sicherheitsarchitektur und in langfristige Energiesicherheit. In der Pandemie waren kurzfristig Verzicht und soziale Distanz notwendig, um die Krise zu kontrollieren. Mittelfristig waren aber Innovationen (Impfstoffe und Medikamente) die Lösung. Analoges gilt auch jetzt angesichts der geopolitischen Risiken. Eine Antwort auf die strategischen Herausforderungen sind technische Innovationen und Investitionen. Beides bringt Wachstum und Zukunftsfähigkeit für die europäische Wirtschaft. Und davon werden mittelfristig auch die Kapitalmärkte profitieren.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

 **HypoVereinsbank**
Member of  **UniCredit**

HypoVereinsbank
Private Banking & Wealth Management
Kardinal-Faulhaber-Straße 12
D-80333 München
Tel.: +49(0)89/378-235 47
philip.gisdakis@unicredit.de
www.hvb.de/privatebanking

Hypo Vorarlberg: »Achtsames und vorausschauendes Handeln«

Die Hypo Vorarlberg mit Hauptsitz in Bregenz am Bodensee hat eine bereits 125-jährige Erfolgsgeschichte vorzuweisen. Als unternehmerische Bank bietet sie Unternehmens- und Privatkunden bestmögliche Beratung kombiniert mit ausgezeichneten Finanzprodukten. Die Bank ist solide aufgestellt und erfolgreich, das zeigt nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre, sondern auch die ausgezeichnete Ratingbewertung. Mit einem A+ Rating von Standard & Poor's und einem A3 Rating von Moody's liegt die Hypo Vorarlberg unter den bestgerateten Banken Österreichs – das gibt Anlegern zusätzliche Sicherheit. Per Ende 2021 betrugen die gesamten Gelder von Firmen- und Privatkunden rund 13,5 Milliarden Euro – eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Das hohe Volumen der Kundengelder ist für Vorstand Wilfried Amann eine Bestätigung: »Das zeigt, dass die Kundinnen und Kunden uns vertrauen und ihr Vermögen in guten Händen wissen.«



Wilfried Amann, Vorstand, und Karl-Heinz Strube,
Leiter Asset-Management, Hypo Vorarlberg

Achtsam Wirtschaften

Der Nachhaltigkeit hat sich die Bank schon früh verschrieben. »Als achtsame Regionalbank ist das Thema in unserer DNA angelegt und nicht erst in den letzten Jahren ein wichtiges Thema geworden«, so Wilfried Amann. Diese Ausrichtung kommt der Hypo Vorarlberg auch bei der günstigeren Refinanzierung mittels Green Bonds zugute. 2017 war die Hypo Vorarlberg die erste österreichische Bank, die eine solche grüne Anleihe begeben hat, 2020 folgte ein Green Bond in Schweizer Franken. Seit 2016 ist zudem der gesamte Hypo Vorarlberg-Konzern gemäß den Kriterien des Klimaneutralitätsbündnisses 2025, heute unter dem Namen »turn to zero« bekannt, klimaneutral, das heißt, nicht vermeidbare Treibhausgasemissionen werden jährlich durch Investitionen in globale Nachhaltigkeitsprojekte kompensiert. Von ISS ESG, einer der führenden Nachhaltigkeits-Ratingagenturen, ist die Hypo Vorarlberg im Primebereich geratet.

Hohe Nachfrage

Das gesteigerte Nachhaltigkeitsbewusstsein auf Investorenseite führt dazu, dass Anlegerinnen und Anleger immer stärker

darán interessiert sind, ihre Investments hinsichtlich Nachhaltigkeit zu bewerten.

In der Vermögensverwaltung berücksichtigt die Hypo Vorarlberg bei der Titelselektion Nachhaltigkeitsrisiken und dieser Bereich wird kontinuierlich ausgebaut. Inzwischen sind alle im Angebot befindlichen Produkte des hauseigenen Asset-Managements nachhaltig im Sinne des Artikels 8 der EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert. Alle Hypo Vorarlberg-Fonds und Vermögensverwaltungs-AIFs (AIF = Alternativer Investmentfonds) dürfen das yourSRI-Transparenzsiegel (SRI = Socially Responsible Investment) führen. Es wird von FE FundInfo in Liechtenstein, einem führenden Fondsdaten- und Technologieunternehmen, vergeben. Das SRI-Transparenzsiegel darf für jeweils ein Jahr geführt werden und wurde für alle Fonds der Hypo Vorarlberg am 30. September 2021 verliehen.

Weiter auf Kurs

Die Vermögensverwaltung der Hypo Vorarlberg blickt auf eine 30-jährige Historie zurück. Das Management der Kundengelder übernehmen dabei erfahrene Spezialisten. »Das Thema Nachhaltigkeit und die Dynamik im Bereich Digitalisierung stellt Anleger und die Asset-Management-Branche auf den Kopf«, so Karl-Heinz Strube, Leiter Asset-Management bei der Hypo Vorarlberg. »Wir haben die notwendige Veränderung erkannt und bewegen uns bereits seit 2019 in einem anhaltenden Veränderungsprozess, der sich dieses Jahr noch intensiver mit den Themen rund um Nachhaltigkeit in eine nächste Stufe weiterentwickelt.« Durch einen seit 2019 neu ausgerichteten und modernen Management- und Investmentprozess können die Finanzexperten der Hypo Vorarlberg künftig noch flexibler auf Kundenanfragen und Marktgegebenheiten reagieren. So lassen sich auch komplexe Themen rund um die neuen EU-Vorgaben einfach und in einer Art integrieren, sodass sie auch einen spürbaren Mehrwert für die Kundinnen und Kunden bieten.

»Wer langfristig denkt, muss für neue Entwicklungen gerüstet sein und den Dingen offen gegenüberstehen. Nur so sind wir in der Lage, langfristig die beste Leistung für unsere Kundinnen und Kunden zu erzielen«, so Karl-Heinz Strube. □



Hypo Vorarlberg
Hypo-Passage 1, A-6900 Bregenz
Tel.: +43 (0) 50 / 414-1000

Weitere Private Banking Center:
Riezlern (Kleinwalsertal), Lech am Arlberg, Wien und St. Gallen (CH)

info@hypovbg.at | www.hypovbg.at

INVIOS GmbH:

Menschen machen Märkte

Individuelles Vermögensmanagement, erfolgreiche Investmentfonds
und gezielte Finanzbildung unter einem Dach.



Elite Report extra: Herr Kreuz, Sie gründeten vor dreieinhalb Jahren die INVIOS GmbH und sind dieses Jahr von uns mit dem Sonderpreis ausgezeichnet worden. Zuvor waren Sie über zwei Jahrzehnte bei großen Banken tätig. Was hat Sie bewogen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen?

Nikolas Kreuz: Großbanken sind in den vergangenen Jahren immer mehr zu Vertriebsmaschinen mutiert. Ich wollte wieder zurück zu einer persönlichen, individuellen Beratung, die sich zu Recht so nennen darf. Außerdem habe ich mir zum Ziel gemacht, Menschen zu mehr Finanzwissen zu verhelfen. Unser Haus möchte dazu beitragen, dass es mehr mündige private Investoren gibt. Deshalb halten wir seit Gründung eine Vielzahl an Vorträgen und veranstalten Seminare, in denen wir den Menschen erklären, wie Anlagestrategien funktionieren. Ein weiteres Ziel war es, die klassische Vermögensverwaltungsdienstleistung zu demokratisieren und für jeden zugänglich zu machen. Hierfür wurden Multi-Asset-Fonds aufgelegt, in die meine jahrzehntelange Erfahrung einfließt und die keinen Vertriebsvorgaben unterliegen, sondern ausschließlich auf den Anlageerfolg unserer Kunden ausgerichtet sind. Eine echte Alternative zur Bank beginnt immer ohne die Interessen einer Bank. Diese Idee haben wir im Januar 2019 umgesetzt.

Elite Report extra: Können Sie uns mehr über Ihre Strategie verraten?

Nikolas Kreuz: Wir streben, über alle Marktphasen hinweg ohne große Wertschwankungen, eine stetige Wertentwicklung an. Jede Anlageentscheidung ist geprägt von einem hohen Risikobewusstsein für das anvertraute Vermögen. Wir nutzen für unsere aktive Investmentstrategie gezielt den sogenannten Kern-Satelliten-Ansatz. Auf Basis des Pareto-Prinzips besteht der Kern aus einem kostengünstigen ETF-/ETC-Anlageuniversum und folgt damit konsequent dem Prinzip

des ehrbaren Kaufmanns. Die aktive Satellitenauswahl soll dann Zusatzrenditen erwirtschaften. Was uns dabei besonders auszeichnet, ist, dass wir gezielt wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Behavioral-Finance-Forschung anwenden.



Nikolas Kreuz,
Geschäftsführender Gesellschafter,
INVIOS GmbH

Elite Report extra: Was bedeutet das in der Praxis?

Nikolas Kreuz: Die Entwicklung der Börsenkurse wird extrem von Meinungen und Emotionen beeinflusst. Angst und Gier sind starke Treiber des Geschehens am Kapitalmarkt. Übertreibungen in die eine oder andere Richtung sind deshalb keine Ausnahme, sondern eher die Regel. Die Folge sind stetige Marktineffizienzen und -anomalien, die sich mit hoher Wahrscheinlichkeit wieder korrigieren werden. Mithilfe der Neurofinanz können wir das gezielt für unsere Kunden nutzen. Diese innovative Weiterentwicklung des klassischen Multi-Asset-Gedankens in Kombination mit optimiertem Timing auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse soll Renditen verstetigen und Risiken reduzieren. Seit Auflage unserer Basisstrategie wurde trotz COVID- und Ukraine-Krise durchschnittlich pro Jahr eine zweistellige Nettorendite bei einer einstelligen Volatilität erzielt.

Elite Report extra: Der Börsenhandel wird heutzutage von ausgefeilten Handelssystemen dominiert. Funktioniert die Analyse von menschlichem Handeln in diesen Zeiten noch?

Nikolas Kreuz: Ja. Erstens wird die Software für die Handelssysteme von Menschen entwickelt. Zweitens läuft es in der Praxis so, dass die Maschinen in außergewöhnlichen Situationen zu Fehlinterpretationen neigen. Die Verantwortlichen wissen um diese Problematik und greifen öfters ein, wenn die Situation es erfordert. Ergo, wir haben es doch wieder nur mit menschlichem Fehlverhalten, wie beispielsweise dem Affekt, zu tun. Emotionen wirken immer stärker als der Verstand.

Elite Report extra: Sie betreuen Ihre Kunden ganzheitlich. Inwieweit wenden Sie Ihren Neurofinanz-Ansatz hierbei an?

Nikolas Kreuz: An erster Stelle steht der Kundenwunsch. Wenn wir spezielle Expertisen bezüglich Finanzplanung, Family-Office-Dienstleistungen beziehungsweise Know-how zur Gründung von Stiftungs- oder Familiengesellschaften benötigen, dann greifen wir auf unser exzellentes Partnernetzwerk zurück. Getreu dem Motto: Wer ein Glas Milch kaufen möchte, benötigt keine Milchkuh im Garten. Effektivität geht vor Effizienz – und bei der Priorisierung hilft die Neurofinanz wieder.

Elite Report extra: Herr Kreuz, vielen Dank für das Gespräch!

INVIOS

INVIOS GmbH

Institut für Vermögenssicherung
& Asset Management

Hohe Bleichen 8, 20354 Hamburg

Tel.: +49(0)40/55 55 36 363

kontakt@invios.de | www.invios.de

»Fragen Sie nicht nach dem Preis, den Sie für ein Unternehmen zahlen, sondern nach dem Wert, den Sie für Ihr Geld bekommen«, so ein Zitat von Warren Buffett, dem König des Value Investments. Mit dieser Strategie wurde er zum erfolgreichsten Investor aller Zeiten und zum Vorbild für langfristig denkende Anleger. Auch für uns als Vermögensverwalter.



KSW Vermögensverwaltung AG:

Aktien für die Ewigkeit

Warren Buffett hat nahezu sein gesamtes Vermögen mit langfristigen Aktienengagements aufgebaut und ist heute einer der reichsten Menschen der Welt. Die Theorie des Value Investments wurde bis heute von vielen Investoren erfolgreich umgesetzt und von Forschern empirisch belegt. Der Urvater dieses Anlagestils war Benjamin Graham. Er definierte als erster Ökonom in den 1930er Jahren den Unterschied zwischen einer Investition und einer Spekulation. Graham belegte, dass die Börsenpreise von Unternehmen stark von der menschlichen Psychologie geprägt sind und der Mensch dazu neigt, in Boomphasen extrem hohe Bewertungen zu verursachen. In der akademischen Welt herrscht mittlerweile Einigkeit, dass Value-Aktien langfristig die höchsten Renditen bei vergleichsweise geringen Schwankungen einbringen.

Substanz schlägt Wachstum langfristig

Die Mehrzahl der Aktienanleger ist auf Kursgewinne fokussiert, die vor allem bei Wachstumsunternehmen überdurchschnittlich hoch ausfallen können. Diese Strategie kann sicherlich erfolgreich sein. Wer Aktien jedoch langfristig hält, profitiert nicht nur von Kurszuwächsen, sondern zusätzlich von den regelmäßigen Ausschüttungen der Unternehmen. Dabei kommt es nicht auf eine maximale Dividendenrendite an, vielmehr steht die Kontinuität der Ausschüttungen im Vordergrund. Auf der Jagd nach schnellen Gewinnen überschätzen sich viele private Investoren, die glauben, den Markt irgendwie schlagen zu können. Das verleitet dann oft zu überstürzten Transaktionen, die obendrein noch über Gebühren die Rendite schmälern. Manche Kurzfrist-Anleger reagieren in schwierigen Börsenzeiten sehr emotional und ziehen dann völlig frustriert zu denkbar niedrigen Kursen die Reißleine. Das sind aber auf lange Sicht gesehen definitiv falsche Verhaltensmuster.

Jahrhundertportfolio setzt erfolgreich auf Kontinuität

Die Erkenntnisse der Wissenschaft haben uns als Vermögensverwalter schon vor 20 Jahren ermuntert, ein Weltportfolio zu konstruieren, welches ausschließlich aus Unternehmen besteht, die seit über 100 Jahren an den globalen Märkten erfolgreich sind. Dieses Jahrhundertportfolio setzt sich durch-

schnittlich aus 30 bis 35 Werten zusammen. Das Depot ist transparent und die enthaltenen Titel sind den meisten Anlegern bekannt.

Bei der Selektion der Unternehmen nutzen wir einen klar definierten Filter, der sich aus Komponenten wie Dividendenkontinuität, Eigenkapitalquote, Cashflow, Bewertung des Unternehmens, Marktkapitalisierung und dem Geschäftsmodell zusammensetzt. Das von uns entwickelte Portfolio erzielte per 31.12.2021 über die vergangenen zehn Jahre eine Rendite in Höhe von 7,76 Prozent pro Jahr. Unnötige Transaktionen finden nicht statt, das Portfolio wird lediglich zweimal im Jahr angepasst.



Wolfgang Köbler, Vorstand der KSW Vermögensverwaltung AG

Kurzfristig sind auch in dieser Form der Aktienanlage die Renditen volatil. Das liegt an Gewinnschwankungen, Zinsentwicklungen, Markttunsicherheiten und an psychologischen Faktoren wie Angst und Gier. Solche vorübergehenden Marktschwankungen sind jedoch völlig irrelevant im Vergleich zur langfristigen Aufwärtsbewegung der Aktienmärkte. Wer bereit ist, über lange Zeiträume zu investieren, kommt an dieser Form der Kapitalanlage nicht vorbei.

Wolfgang Köbler



Nordostpark 43, D-90411 Nürnberg

Tel.: +49(0)911 / 21 773-0

info@ksw-vermoegen.de | www.ksw-vermoegen.de

Die bankenunabhängige KSW Vermögensverwaltung AG wurde 1997 in Nürnberg gegründet und betreut Privatpersonen, Stiftungen und institutionelle Investoren. Die KSW beschäftigt 20 Mitarbeiter. Das verwaltete Vermögen der rund 900 Mandanten beläuft sich auf circa 1,1 Milliarden Euro. Eine individuelle Vermögensverwaltung wird ab 250.000 Euro angeboten.

LUNIS Vermögensmanagement AG: **Die Private-Equity-Branche braucht mehr Frauen**



In der Finanzbranche gibt es nach wie vor erheblich Spielraum, wenn es um den Frauenanteil in Unternehmen geht. Diese Situation zieht sich durch alle Ebenen, doch vor allem in Führungspositionen sind Mitarbeiterinnen stark unterrepräsentiert. Laut aktueller Analyse Gender Equality Global Report & Ranking, 2022 Edition von Equileap, der insgesamt rund 4.000 börsennotierte Unternehmen weltweit zugrunde liegen, beträgt der Anteil von Mitarbeiterinnen circa 37 Prozent. In Führungspositionen ist dieser Anteil – wie erwartet – noch geringer: Nur 26 Prozent sind überhaupt im Vorstandsbereich vertreten. Und nur fünf Prozent der Unternehmen haben eine Vorstandsvorsitzende in ihren Reihen.

Wie sieht es konkret in der Private-Equity-Branche aus? Der Anteil der weiblichen Beschäftigten beträgt derzeit knapp 21 Prozent. Lediglich neun Prozent der Vorstandsvorsitzenden und nur acht Prozent der Vorstandsmitglieder sind Frauen. Wirft man einen Blick auf die Bereiche, in denen Mitarbeiterinnen tätig sind, findet sich eine fast ausgeglichene Geschlechterverteilung (circa 47 Prozent) in den Abteilungen Investor Relations und Marketing, gefolgt von den Bereichen Finance und Accounting (circa 36 Prozent). Frauen in Führungspositionen sind am häufigsten in der Position des CFO (Finanzvorstand) anzutreffen.

Dabei ist hinlänglich bekannt, dass sich für Unternehmen viele Vorteile aus einer ausgeglichenen Geschlechterverteilung ergeben. Gemischtgeschlechtliche Teams erzielen in der Regel bessere Ergebnisse als reine Männer- oder Frauentteams. Eine Studie der French Business School HEC

Paris hat ergeben, dass Teams, in denen mindestens eine Frau tätig ist, einen deutlichen Renditevorsprung gegenüber reinen Männerteams erwirtschaften konnten. Auch auf der Risikoseite können Unternehmen von einem höheren Frauenanteil profitieren, da die durchschnittliche Verlustquote bei gemischtgeschlechtlichen Teams geringer ist.



*Thomas Frey,
Leiter Produkte,
LUNIS Vermögensmanagement AG*

Deshalb versuchen Private-Equity-Gesellschaften inzwischen gezielt, den Mitarbeiterinnenanteil zu erhöhen. Während in der Vergangenheit Positionen oft mit Bewerbern aus dem Bereich des Investmentbanking besetzt wurden, in dem der Anteil der männlichen Beschäftigten traditionell sehr hoch ist, werden gleiche Positionen zunehmend mit geeigneten Personen aus anderen Bereichen besetzt. Gleichzeitig berücksichtigen Private-Equity-Gesellschaften verstärkt Aspekte der Vereinbarkeit von Familie, Beruf und individueller Lebenssituation, die für Frauen wie Männer gleichermaßen eine wichtige Rolle spielen. Der frühzeitige Kontakt zu potenziellen Bewerberinnen durch Praktika beziehungsweise während des Studiums ist ebenfalls ein viel-

versprechender Ansatzpunkt, denn zu Beginn der beruflichen Karriere ist die Geschlechterverteilung noch recht ausgeglichen.

Es gibt Programme, die sich die gezielte Förderung von Frauen bis in die Führungsebenen hinein zum Ziel gesetzt haben. »Level 20« beispielsweise will den Anteil weiblicher Führungskräfte im Bereich Private Equity auf 20 Prozent erhöhen. In diesen Mentoring-Programmen für Investmentmanagerinnen begleiten erfolgreiche Frauen aus der Private-Equity-Branche weibliche Nachwuchskräfte auf ihrem Karriereweg. Auch wenn Initiativen wie diese sehr begrüßenswert sind, sollten sie mittelfristig nicht mehr nötig sein.

Für Unternehmen – egal, ob in Private-Equity- oder anderen Bereichen –, die den Willen haben, den Anteil ihrer weiblichen Mitarbeiterinnen und Führungskräfte zu erhöhen, sind also zahlreiche Ansatzpunkte vorhanden. Nur so kann zukünftig das damit verbundene Potenzial für die Private-Equity-Branche voll entfaltet werden. Auch viele institutionelle Investoren achten inzwischen bei ihrer Investitionsentscheidung auf den Anteil von Frauen in den Managementteams der Fonds.

Thomas Frey

LUNIS 
VERMÖGENSMANAGEMENT

LUNIS FRANKFURT
Friedrichstraße 31
D-60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 667 738 35-0
pe@lunis.de | www.lunis.de

LGT Bank AG: *Am Kunden orientiert*

Hinter einem großen Vermögen verbirgt sich meist eine lange Entstehungsgeschichte. So unterschiedlich der Ursprung sein mag, so individuell sind auch die Anforderungen an dessen Erhalt und Verwaltung. Wer diesen gerecht werden will, muss genau verstehen, was dem Vermögensinhaber am wichtigsten ist. In einem Gespräch erläutern Roland Schubert, Verwaltungsrat, und Dr. Florian Dürselen, Head Private Banking der LGT Bank, worauf es dabei ankommt.

Elite Report extra: Herr Schubert, Herr Dr. Dürselen, welche sind denn die Hauptsorgen Ihrer vermögenden Kundschaft?

Roland Schubert: Diese Sorgen unterscheiden sich je nach Lebenssituation. Aber es gibt eine große Gemeinsamkeit: Wer sich ein Vermögen erarbeitet oder vielleicht über einen langen Zeitraum hinweg erwirtschaftet hat, möchte es erhalten und vermehren – und letztlich seinen Nachkommen geordnet übertragen.

Florian Dürselen: Sobald man die Person mit ihren Bedürfnissen, Wünschen und Zielen betrachtet, werden große Unterschiede offensichtlich. Eine Start-up-Gründerin, die ihr Unternehmen erfolgreich an die Börse gebracht hat, betrachtet Geld anders als der CEO eines internationalen Dienstleisters oder der Patron eines Industrieunternehmens in der dritten Generation.

Elite Report extra: Wie wirkt sich das auf Ihre Arbeit aus?

Roland Schubert: Wir fokussieren uns ganz auf die Bedürfnisse des Kunden. Wenn wir seine persönliche Situation und Ziele gesamtheitlich genau verstanden haben, erarbeiten wir eine maßgeschneiderte Lösung. Grundlage dafür ist insbesondere eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunde und Berater. Nur so können wir mit ihm auf Augenhöhe in einen offenen Dialog treten, seine Bedürfnisse erkennen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen. Erfahrung sowie Kontinuität der handelnden Personen spielen dabei eine zentrale Rolle.



*Dr. Florian Dürselen,
Head Private Banking der LGT Bank*

»Langfristig erfolgreich wird nur sein, wer zu den traditionellen finanziellen Aspekten auch ökologische und soziale Faktoren sowie solche zur Unternehmensführung in die Anlageentscheidung integriert.«

Florian Dürselen: Um auf den Kunden zugeschnittene Lösungen bieten zu können, ist ein umfassendes Spektrum an Leistungen und Kompetenzen erforderlich, das wir als moderne Privatbank bieten müssen. Für eine am Kunden ausgerichtete

Vermögensverwaltung bedeutet dies, beispielsweise auf unterschiedliche Vermögensverwaltungsstrategien, Anlagestile und auch Risikoprofile zurückgreifen zu können. Unser Mandatespektrum reicht von klassischen Benchmark-Mandaten über Growth-Mandate bis hin zu High-Dividend- beziehungsweise High-Conviction-Strategien und weiteren themenspezifischen Mandaten. Je nach Strategie und Präferenz des Kunden können zusätzlich noch alternative Investments beigemischt werden oder Spezifikationen hinsichtlich Vermögensallokation, Sektoren oder einzelner Instrumente vorgenommen werden.

Elite Report extra: Wie wichtig sind für Sie Diversifikation und Nachhaltigkeit?

Florian Dürselen: Die risikooptimierte Diversifikation ist ein zentraler Bestandteil der erfolgreichen Vermögensentwicklung. Zu dieser gehört für uns seit vielen Jahren auch der Fokus auf Investitionen mit hoher Nachhaltigkeitsqualität. Langfristig erfolgreich wird nur sein, wer zusätzlich zu den traditionellen finanziellen Aspekten ökologische und soziale Faktoren sowie solche zur Unternehmensführung (sogenannte ESG-Kriterien) in die Anlageentscheidung integriert. Basierend auf dem eigens entwickelten »LGT ESG Cockpit« können wir Unternehmen und Länder hinsichtlich ihrer



ESG-Kriterien bewerten und Aktien, Anleihen, Fonds und ETFs ein LGT-eigenes Nachhaltigkeitsrating zuweisen.

Roland Schubert: Das »LGT Nachhaltigkeitsrating« informiert unsere Kunden transparent darüber, wie nachhaltig ihr Anlageportfolio ist. Es erlaubt ihnen, die verschiedenen Anlageinstrumente zu vergleichen und eigene Anlagen ihren Vorstellungen entsprechend nachhaltig auszurichten. Damit werden wir dem steigenden Bedürfnis von Kunden gerecht, die neben einer langfristigen finanziellen Wertschöpfung auch positive Auswirkungen für Mensch und Umwelt in ihrer Anlagestrategie berücksichtigen möchten.



Roland Schubert,
Verwaltungsrat der LGT Bank

*»Verantwortungsvolles und langfristig
ausgerichtetes Denken und Handeln ist fest
in unserer Unternehmenskultur verankert.«*

Elite Report extra: Wie stellen Sie eigentlich sicher, dass Sie Ihre hohen Qualitätsversprechen auch einlösen?

Roland Schubert: Nicht zuletzt fühlen wir mit unserer Studie, dem Private-Banking-Report, regelmäßig den Puls der Anleger. Dadurch erfahren wir früh, in welche Richtung sich die Bedürfnisse der Vermögenden entwickeln. Die Erkenntnisse unterstützen uns bei der Weiterentwicklung unseres Produktangebots genauso wie bei technischen Neuerungen, etwa der Digitalisierung von Dienstleistungen.

Elite Report extra: Herr Schubert, Herr Dr. Dürselen, wir danken Ihnen für das Gespräch!

LGT Bank AG
Herrengasse 12
FL-9490 Vaduz
Tel.: +423 235 11 22
info@lgt.com



LGT ist eine führende internationale Private Banking und Asset Management Gruppe, die sich seit über 90 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 31.12.2021 verwaltete die LGT Vermögenswerte von CHF 285.8 Milliarden (USD 313.7 Milliarden) für vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger. Die LGT beschäftigt über 4100 Mitarbeitende an mehr als 20 Standorten in Europa, Asien, Amerika und dem Mittleren Osten.

www.lgt.com



Maerki Baumann & Co. AG Privatbank:

Entscheidend für eine Privatbank ist nicht ihre Größe, sondern ihre Agilität, Verlässlichkeit und Sicherheit

Das Jahr 2021 war erneut geprägt von der Pandemiebewältigung, die für unsere Gesellschaft und Wirtschaft in vielerlei Hinsicht eine Herausforderung darstellte. Blickt man auf die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte, war es ein überraschend gutes Jahr: Viele Aktienmärkte entwickelten sich mit Avancen von plus 20 Prozent historisch klar überdurchschnittlich. Dahinter stand unter anderem die expansive Geldpolitik der Zentralbanken, angeführt von der US-Notenbank Fed. Obwohl das Negativzinsumfeld nach wie vor eine große Herausforderung darstellte, profitierte die Private-Banking-Branche von den höheren verwalteten Vermögen sowie den anhaltend starken Wertschriftenumsätzen. Das Jahr 2022 hat noch turbulenter begonnen, und alle stehen unter dem Eindruck der tragischen kriegerischen Ereignisse in der Ukraine. Maerki Baumann geht zwar von weiterem Wachstum der Weltwirtschaft aus, erwartet aber eine erhöhte, von ökonomischen und geopolitischen Entwicklungen geprägte Unsicherheit – eine Situation, mit der die Privatbank dank ihrer anlagepolitischen Ausrichtung und ihrem »Defensive Growth«-Ansatz gut umzugehen weiss.

Maerki Baumann verzeichnete jüngst eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung mit substanziellem Wachstum: Die verwalteten Kundenvermögen haben per Ende 2021 die symbolträchtige Schwelle



**Dr. Stephan A. Zwahlen,
Chief Executive Officer,
Maerki Baumann & Co. AG**

von zehn Milliarden Schweizer Franken erstmals überschritten, und das Geschäftsergebnis konnte gegenüber 2020 mit 7,7 Millionen Schweizer Franken verdoppelt werden. Die über Jahre vollzogene, konsequent am Kundennutzen ausgerichtete Weiterentwicklung des Zürcher Familienunternehmens war dafür entscheidend. So war Maerki Baumann stets bestrebt, Bewährtes mit Neuem zu verbinden. Gerade die Coronapandemie hat die Robustheit des Geschäftsmodells unter Beweis gestellt: Der hybride Betreuungsansatz manifestiert sich in der engagierten, kundenorientierten Arbeit der erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberater, aber auch in modernen digitalen Anwendungen wie etwa der E-Banking-Lösung oder der Mobile-Banking-App.

Hohe Unabhängigkeit und Stabilität

Die Konstanz im Aktionariat der Familie Syz und der langfristige unternehmerische Horizont bilden das Fundament für die hohe Unabhängigkeit und Stabilität in der Geschäftstätigkeit, die gerade in der heutigen Zeit zur Seltenheit geworden ist. Zusammen mit der großen Motivation der Mitarbeitenden sind dies ideale Rahmenbedingungen, um die Dienstleistungen ganz im Interesse der Kundschaft zu erbringen. Eine besondere Form der Anerkennung war im Berichtsjahr, dass Maerki Baumann erstmals ein Emittentenrating erlangte, und zwar mit der sehr guten Ausprägung »A-«. Zudem wurde das innovative Bankhaus – neben der Auszeichnung durch den Elite Report – auch vom renommierten Wirtschaftsmagazin »Bilanz« wiederholt zur besten Schweizer Privatbank erkoren. Als schönste Bestätigung für ihre Arbeit erachtet Maerki Baumann aber das starke Wachstum in ihren Kernmärkten Schweiz und Deutschland, welche der Marktstrategie entsprechend über 90 Prozent der betreuten Vermögen ausmachen.

Bereits im Jahr 2018 hat Maerki Baumann als eine der ersten Schweizer Privatbanken eine eigene Kryptostrategie erarbeitet. Qualifizierende Kundinnen und Kunden können heute die gängigen Kryptowährungen bei Maerki Baumann rund um die Uhr handeln und sicher verwahren, Beratungsleistungen beziehen,

die neben traditionellen Anlageklassen auch digitale Vermögenswerte berücksichtigen, oder ein diversifiziertes Kryptoportfollio verwalten lassen. Für deutsche Kunden werden die Anlagen im Kryptobereich aufgrund regulatorischer Anforderungen bislang über Finanzinstrumente von erstklassigen Drittanbietern getätigt. Auch mit ihrem Angebot für Geschäftskunden, welche sich die Blockchain-Technologie beziehungsweise Kryptoanwendungen zunutze machen, konnte sich die Privatbank in einer lukrativen Marktnische positionieren.

Ausblick

Die Erzielung einer finanziellen Rendite sowie eines positiven Einflusses auf die Umwelt und Gesellschaft lassen sich nach der Überzeugung von Maerki Baumann gut vereinen. Aus diesem Grund unterzeichnete die Bank die »UN Principles for Responsible Investment«. Auch unterstützt das Familienunternehmen die Handlungsprioritäten der Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken, bei denen mehr Transparenz, klimabezogene Stresstests und konkrete Emissionsreduktionen der Unternehmen im Fokus stehen. Im Private Banking soll deshalb künftig der Nachhaltigkeit noch größeres Gewicht beigemessen werden.



Des Weiteren werden die Anlagemöglichkeiten erweitert, indem qualifizierende Kundinnen und Kunden Zugang zu attraktiven Private-Equity-Investitionen des Zuger Unternehmens Partners Group erhalten.

Maerki Baumann strahlt viel Zuversicht aus, dass sie für die anstehenden Herausforderungen bestens gerüstet ist. Lange galt die Erlangung einer kritischen Unternehmensgröße als wichtiger Erfolgsfaktor für eine Privatbank. Mit der Gründung der InCore Bank und der damit verbundenen Auslagerung von Standardprozessen an die erste Transaktionsbank der Schweiz wurden schon vor fünfzehn Jahren die Weichen gestellt, um die Unabhängigkeit im Kerngeschäft zu wahren. Heute steht im Private Banking mehr das Geschäftsmodell als die Unternehmensgröße im Vordergrund. Bei der Digitalisierung des Bankgeschäfts geht es vor allem um Agilität und Geschwindigkeit. Etablierte, flexible Institute wie Maerki Baumann, die über ein hohes Maß an Stabilität und Verlässlichkeit verfügen, sind dabei klar im Vorteil. Entlang seines Leitbilds »Vertrauen hat Zukunft« wird das Zürcher Traditionshaus den eingeschlagenen Weg weiterverfolgen – im Interesse seiner Kundinnen und Kunden.

Dr. Stephan A. Zwahlen



Der Sitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich

Die Privatbank Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich wurde 1932 gegründet. Sie konzentriert sich seit Generationen auf ihre Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung sowie in der Betreuung unabhängiger Vermögensverwalter. Das Traditionshaus differenziert sich als nicht-börsennotiertes Familienunternehmen. Die auf Unabhängigkeit, Sicherheit und Transparenz ausgerichtete Anlagephilosophie

zeigt sich etwa in der sehr soliden Eigenkapitalbasis sowie im verständlichen Reporting. Mit ihrem innovativen modularen Anlageansatz und ihren umfassenden Kryptodienstleistungen unterstreicht die Privatbank ihren Anspruch, Bewährtes mit Neuem zu verbinden. Maerki Baumann verwaltet derzeit über zehn Milliarden Schweizer Franken an Kundenvermögen, vorwiegend aus der Schweiz und Deutschland.



MAERKI BAUMANN & CO. AG

PRIVATBANK

Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank

Dreikönigstrasse 6, CH-8002 Zürich

Tel. +41 (0) 44 / 286 25 25

info@maerki-baumann.ch | www.maerki-baumann.ch

MERKUR PRIVATBANK:

Die individuelle Vermögensberatung hat bei uns einen besonderen Stellenwert

Dr. Marcus Lingel, persönlich haftender Gesellschafter der MERKUR PRIVATBANK und Vorsitzender der Geschäftsleitung, über maßgeschneiderten Service und die Absicherung gegen Inflationsrisiken.



*Dr. Marcus Lingel,
persönlich haftender Gesellschafter
und Vorsitzender der Geschäftsleitung
der MERKUR PRIVATBANK*

Die Inflationsrate erreicht derzeit Werte, wie wir sie seit fast 30 Jahren nicht mehr gesehen haben. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Die Coronakrise stellt weiterhin eine große Herausforderung für die Weltwirtschaft dar und der Krieg in der Ukraine verstärkt den Druck auf Lieferketten und Rohstoffpreise. Unser erklärtes Ziel ist es, unseren Kunden auch in schwierigen Zeiten durch eine vertrauensvolle und persönliche Beratung zur Seite zu stehen, sie bestmöglich zu beraten und die besten Lösungen am Markt für sie zu finden.

Aktien statt Edelmetalle

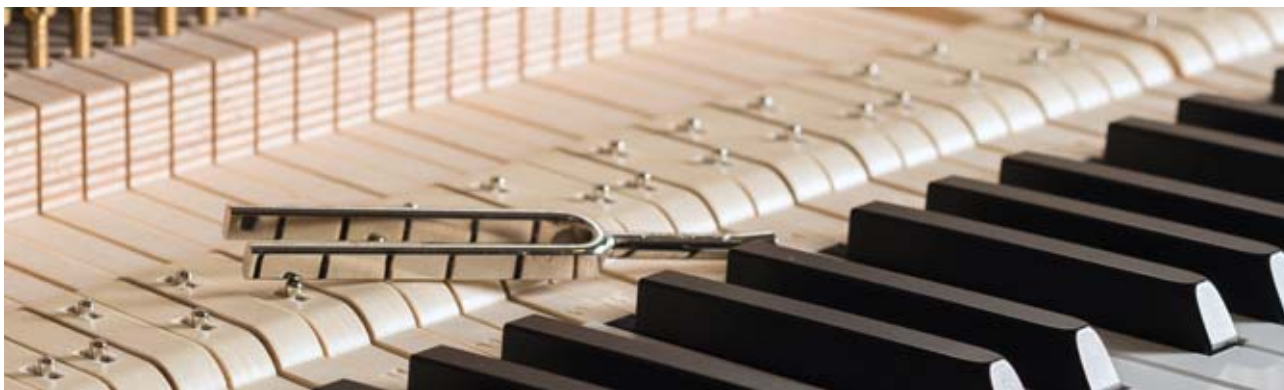
Inflation verringert die Kaufkraft des Geldvermögens. Grundsätzlich betrifft das alle Anlageformen, also Guthaben auf Tages- und Festgeldkonten ebenso wie festverzinsliche Anleihen. Ein Problem für Anleger ist Inflation überall dort, wo monetäre Erträge im Voraus festgelegt sind und sich nicht an das Preisniveau anpassen. Vor allem seit Ende des Jahres 2019

sehen wir, dass viele Menschen versuchen, ihr aufgebautes Vermögen mit dem Erwerb von Edelmetallen abzusichern. Durch Minuszinsen, Inflation und die andauernde Coronakrise sind viele verunsichert. In der Vermögensverwaltung der MERKUR PRIVATBANK schlagen wir dennoch einen anderen Weg ein, um unseren Kunden eine bestmögliche Absicherung zu gewährleisten. Beispielsweise ist der Goldpreis nicht nur großen Schwankungen unterworfen, Gold liefert Anlegern auch keine regelmäßigen Erträge. In der Vermögensverwaltung setzen wir daher weiter verstärkt auf Sachwerte wie Immobilien oder Aktien von Unternehmen, die in der Lage sind, Preissteigerungen zu kompensieren oder sogar von ihnen zu profitieren. Das gelingt Unternehmen mit einer entsprechenden Preissetzungsmacht – das heißt, mit der Fähigkeit, Preiserhöhungen durchzusetzen, ohne den Absatz spürbar zu reduzieren. Unternehmen, die dazu in der Lage sind, können sogar zu echten Inflationsgewinnern werden.

Kryptowährungen spielen eine untergeordnete Rolle

Auch Kryptowährungen sind ein viel diskutiertes Thema, wenn es um die Absicherung von Anlegern geht. Allem voran steht der Bitcoin, die älteste und wichtigste Kryptowährung, die regelmäßig Schlagzeilen macht, wenn sie ein neues Rekordhoch erreicht. Ein regelmäßiger Ertrag lässt sich – ähnlich wie mit einer Investition in Edelmetalle – aber auch damit nicht erzielen. Kryptowährungen zahlen keine Dividende. Vielmehr spekulieren Anleger, die Kryptowährungen kaufen, ganz gezielt darauf, durch steigende Kurse eine entsprechende Rendite zu generieren. Weil Kryptowährungen extremen Kursschwankungen unterliegen, spielen sie in den von uns verwalteten Portfolios keine große Rolle.





Nachhaltigkeit ist mehr als ein Trendthema

Für die MERKUR PRIVATBANK ist Nachhaltigkeit alles andere als bloß ein Trend. In der Vermögensverwaltung ist es für uns eine Selbstverständlichkeit, neben dem individuellen Ausschüttungsbedarf sowie speziellen Markt- und Strategiepräferenzen auch die Wertvorstellungen unserer Kunden unter ethischen und nachhaltigen Aspekten zu berücksichtigen.

Nachhaltigkeitsfaktoren in der Vermögensanlage kommt heute eine wachsende Bedeutung zu, um Anlagerisiken, wie sie durch Umweltskandale, Bilanzbetrug oder Verstöße gegen die Menschenrechte entstehen können, zu minimieren und damit einhergehende Kursverluste zu vermeiden.

Die Zeiten, in denen eine nachhaltige Geldanlage vor allem als Wohltätigkeitsinvestment betrachtet wurde, sind längst vorbei. Für uns ist das keine Überraschung. Denn als inhabergeführtes und zugleich börsennotiertes Unternehmen schließen sich wirtschaftlicher Erfolg, ethische Prinzipien und Nachhaltigkeit nicht aus. Schon seit Langem setzen wir uns deshalb nicht nur finanziell, sondern vor allem auch persönlich für nachhaltige soziale und kulturelle Projekte ein. Dabei ist uns als Familienunternehmen die Förderung des gesellschaftlichen Zusammenhalts und hier besonders die Unterstützung junger Menschen immer ein besonderes Anliegen.

Individuelle Beratung mit ehrlicher Risikoeinschätzung

Für die meisten unserer Kunden ist der langfristige Vermögenserhalt das zentrale Kriterium für die Entscheidung, uns mit der Verwaltung ihres Vermögens zu beauftragen. Daher hat das Risikomanagement bei der MERKUR PRIVATBANK einen entsprechend hohen Stellenwert. Eine vertrauensvolle persönliche Beratung mit einer ehrlichen Risikoeinschätzung, ohne Interessenkonflikte, steht für uns im Fokus. Unsere Berater und Vermögensverwalter nehmen sich Zeit für eine eingehende Analyse und Bewertung der persönlichen Lebens- und Vermögenssituation unserer Kunden. Auf dieser Grundlage entwickeln sie eine maßgeschneiderte Anlagestrategie, die die individuellen Wünsche, Voraussetzungen und Lebenswege jedes einzelnen Kunden berücksichtigt. Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden spüren, wenn wir persönlich Verantwortung übernehmen und ihr Anliegen zu unserem eigenen machen.

Deshalb und um sicherzustellen, dass unsere Kunden Anlageentscheidungen jederzeit nachvollziehen und begreifen können, haben sie bei der MERKUR PRIVATBANK direkten Zugang zu unseren Vermögensverwaltern. Mit diesem Ansatz einer unabhängigen und individuellen Vermögensverwaltung, frei von Interessenkonflikten, sehen wir auch in Zukunft noch viel Potenzial im Markt und blicken optimistisch und mit Vorfreude in die Zukunft.

Dr. Marcus Lingel



MERKUR PRIVATBANK
 Bayerstraße 33, D-80335 München
 Tel.: +49 (0) 89 / 599 98 0
info@merkur-privatbank.de | www.merkur-privatbank.de

Die MERKUR PRIVATBANK KGaA mit Sitz in München ist die einzige deutsche Bank, die gleichzeitig inhabergeführt und börsennotiert ist. Dr. Marcus Lingel führt die 1959 gegründete Bank seit 2005 in zweiter Generation und trägt damit – ganz der mittelständischen Tradition folgend – die unternehmerische Verantwortung. Im Geschäftsjahr 2021 ist das von der MERKUR PRIVATBANK betreute Vermögen um 436,5 Millionen Euro auf rund drei Milliarden Euro angewachsen.

»In Europa wird es zu unseren Lebzeiten keinen bewaffneten Konflikt mehr geben!«, »Inflation ist ein Relikt aus der Vergangenheit!«, »Die Leitzinsen werden ihre Vorkrisenniveaus nie wieder erreichen!«, »Technologieaktien sind die Gewinner von morgen!« Diese und viele andere gängige Narrative beeinflussten in den vergangenen Jahren ganz wesentlich das Wirtschafts- und Börsengeschehen.

Metzler Private Banking:

Börsennarrative: Wo schlummern die Gefahren?

Unternehmen, Konsumenten und Investoren müssen Annahmen über die Zukunft treffen, um Kauf- und Investitionsentscheidungen abwägen zu können. Sie greifen mit Vorliebe auf diejenigen Informationen zurück, die sie zuletzt erhalten haben. Sie gewichten diese höher als ältere Informationen (Rezenzeffekt). In der Praxis bedeutet das oftmals, dass der vorherrschende Zustand einfach in die Zukunft fortgeschrieben wird: Sinken also etwa seit einigen Jahren die Inflationsraten, tendiert die Mehrheit der Marktteilnehmer dazu, auch in Zukunft von sinkenden Inflationsraten auszugehen. Sobald dann eine kritische Masse ihr Handeln nach der gleichen Prämisse – zum Beispiel Disinflation – ausrichtet, entsteht ein starkes gesellschaftliches Narrativ, das mithin zu einer Art selbsterfüllenden Prophezeiung werden kann, wenn sich immer mehr Akteure derselben Einschätzung anschließen. Spätestens seit dem neuen Buch »Narrative Economics« von Nobelpreisträger Robert Shiller ist offenkundig, dass der Einfluss gesellschaftlicher Narrative von Ökonomen lange unterschätzt wurde.

Und auch Börsenanleger sollten bei diesem Thema hellhörig werden. Aus dem oftmals sehr eindimensionalen gesellschaftlichen Konsens bezüglich zukünftiger Entwicklungen können nämlich große Gefahren für Vermögen resultieren. Dabei gilt: Je stärker sich die Anlagepolitik nach vorherrschenden Meinungen ausrichtet, desto unausgewogener wird in der Regel die Vermögensallokation – und damit steigt die Gefahr, irgendwann auf dem falschen Fuß erwischt zu werden. Da starke Narrative naturgemäß mit sehr langfristigen Trends einhergehen, kommt dies glücklicherweise nicht allzu oft vor. Das Jahr 2022 dürfte in diesem Kontext jedoch die



Carolin Schulze Palstring,
Leiterin Kapitalmarktanalyse,
Metzler Private Banking

leidliche Ausnahme bilden. Aus vielerlei Gründen steht es im Verdacht, eine Zeitenwende in Politik und Wirtschaft einzuläuten. Die geopolitischen Spannungen mit Russland führen nicht nur zu einem Umdenken in der westlichen Bündnis-, Außen- und Sicherheitspolitik. Auch die Energiewende muss infolge der jüngsten Entwicklungen forciert und neu konzipiert werden. Lange währende Trends, etwa die nachlassende Inflation, die Globalisierung und stetig sinkende Zinsen, stehen plötzlich auf dem Prüfstand und sorgen für eine veränderte Attraktivität von Anlageklassen sowie unerwartete Favoritenwechsel am Aktienmarkt. Besonders schwierig sind derartige Paradigmenwechsel für Investoren in Indexfonds, die wesentlich oder unwissentlich einem Trendfolgemodell aufsitzen.

Hierzu ein Beispiel: Mit einer Investition in einen börsengehandelten Indexfonds (ETF), der den bekannten Index MSCI World nachbildet, kaufen Investoren mitnichten ein diversifiziertes Portfolio aus weltweiten Aktien. Im Gegenteil: Der MSCI World Index besteht zu knapp 70 Prozent aus US-amerikanischen Aktien und zu fast einem Viertel aus Techno-

logie-Titeln. Wenn sich die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen schlagartig ändern, haben ETF-Investoren oftmals Klumpenrisiken in ihrem Aktienportfolio. Umschichtungen bei der Länder- und Sektorgewichtung durch aktives Eingreifen innerhalb der Indexfonds sind jedoch nicht möglich.

Aus den jüngsten Entwicklungen lässt sich für Anleger vor allem eines ableiten: Demut vor Zukunftsprognosen. Investoren sind gut beraten, sich zunächst auf strategischer Ebene gegenüber den elementaren Risiken für den Vermögenserhalt zu wappnen – und zwar unabhängig von deren subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten. Die jahrhundertlange Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass die größten Vermögensgefahren von Inflation, Deflation und politischen Umwälzungen ausgehen. Durch eine angemessene strategische Aufteilung des Vermögens auf Substanzwerte, wie etwa Aktien, und Nominalwerte, beispielsweise Anleihen, ist ein Teil des Vermögens stets geschützt, wenn es zu Verwerfungen bei der Verbraucherpreisentwicklung kommt. Eine regionale Diversifikation reduziert zudem die Anfälligkeit des Vermögens gegenüber politischen Risiken. Erst im zweiten Schritt sollten dann Zukunftserwartungen im Rahmen der taktischen Anlagepolitik eine zentrale Rolle spielen.

Carolin Schulze Palstring

METZLER
Private Banking

Bankhaus Metzler
Untermainanlage 1,
60329 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69/21 04 46 58
private-banking-ffm@metzler.com
www.metzler.com



Gerd Kommer Invest GmbH:

Vermögensschutz im Fokus

Zwei Fragen an Dr. Gerd Kommer von der Gerd Kommer Invest GmbH.

Elite Report extra: Herr Dr. Kommer, die Inflation – und nicht nur sie – verunsichert stark die Vermögenden, also Ihre Kunden. Was ist aus Ihrer Sicht angeraten?

Dr. Gerd Kommer: Anleger, die ihr Depot vor Inflation und vor steigenden Zinsen schützen wollen, sollten zunächst einmal Anleihen mit einer Duration oberhalb, sagen wir, von zwei Jahren, vermeiden, weil diese in einem Kontext steigender Inflation und steigender Nominalzinsen nachteilig sind. Auch Direktinvestments in Wohnimmobilien im DACH-Raum kann man vor diesem Hintergrund skeptisch sehen: Einerseits, weil diese Assetklasse heute außerordentlich hoch bewertet ist, und zum anderen, weil sie nach aller Erfahrung empfindlich auf steigende Zinsen reagiert.



Dr. Gerd Kommer,
Geschäftsführer,
Gerd Kommer Invest GmbH

Wer sich langfristigen Inflationsschutz in sein Depot holen möchte, ist vermutlich mit keiner anderen Assetklasse besser bedient als mit Aktien, idealerweise in Gestalt eines global diversifizierten Aktienportfolios ohne Einzelwertrisiko. Wer kurzfristigen Inflationsschutz sucht, kommt an kurzlaufenden High-Quality-Anleihen ohne Wechselkursrisiko – im Jargon Geldmarktanlagen – nicht vorbei. Dass diese Assetklasse seit einiger Zeit und auch aktuell eine negative Realrendite erzeugt, ist kein grundsätzliches Argument gegen sie, da es hier primär um Liquidität und Vermögensschutz geht. Wer Inflationsschutz für eine spezifische mehrjährige Laufzeit sucht, kann sich diesen über inflationsgeschützte Anleihen ins Depot holen.

Elite Report extra: Wie setzen Sie das, was Sie soeben skizziert haben, für Ihre Mandanten um?

Dr. Gerd Kommer: Wir nutzen produktseitig fast ausschließlich Indexfonds – entweder klassische Indexfonds oder börsen-gehandelte Indexfonds, also ETFs. Das hilft uns, die Kosten für unsere Mandanten weit unter das in der Vermögensverwalterbranche typische Niveau zu senken. Zweitens bauen wir Kun-

denportfolios nach rein wissenschaftlichen Gesichtspunkten, exakt so, wie es ein Uni-Professor in einer Vorlesung über Asset-Management empfehlen würde. Ganz ohne kindische Kurs- oder Marktprognosen, ohne fortwährendes »Rein-in-die-Kartoffeln-raus-aus-den-Kartoffeln« und ohne Wetten auf Einzelwerte. Wenn unsere Kunden wollen, bauen wir ihnen auch ein Smart-Beta-Portfolio, also eines, in dem sogenannte Faktorprämien genutzt werden, beispielsweise die Value-Prämie oder die Quality-Prämie. Drittens sind wir bei der Vermeidung schädlicher Interessenkonflikte vermutlich weiter gegangen als irgend-einer unserer gut 500 Vermögensverwaltungswettbewerber in Deutschland und natürlich weiter als alle Banken. Banken sind ja leider geradezu ein Synonym für Interessenkonflikte. Viertens kombinieren wir unsere Vermögensverwaltung mit umfassender, ganzheitlicher Finanzberatung, die alle, wirklich alle Vermögenswerte unserer Mandantenfamilien mit einschließt.

Elite Report extra: Vielen Dank, Herr Dr. Kommer!



Zwei der sehr erfolgreichen Bücher von Dr. Gerd Kommer:
»Souverän Vermögen schützen« mit Prof. Dr. Dr. Olaf Gierhake
und »Souverän investieren vor und im Ruhestand«,
beide erschienen im campus Verlag

GERD KOMMER INVEST

Gerd Kommer Invest GmbH
Sendlinger Straße 41, D-80331 München
Tel.: + 49 (0) 89 / 1250 112 310
mail@gerd-kommer-invest.de | www.gerd-kommer-invest.de

Bereits seit Jahren lässt sich mit der Geldanlage in festverzinsliche Wertpapiere keine auskömmliche Rendite erzielen. Bedingt durch die anhaltende Niedrigzinspolitik der Notenbanken gehen immer mehr Geldinstitute dazu über, Strafzinsen für private Kundeneinlagen zu berechnen. Im Frühjahr des vergangenen Jahres gab es zwar erste Anzeichen dafür, dass die Europäische Zentralbank

in Inflationsbedingt Änderungen an ihrer Geldpolitik vornehmen und die Leitzinsen anheben könnte. Der Krieg in der Ukraine hat jedoch nicht nur den Preisanstieg beschleunigt, sondern auch das Wirtschaftswachstum gebremst. Die Notenbanken stehen vor dem Zielkonflikt von Inflationsbekämpfung und Wirtschaftsstabilisierung. Die Zinswende hat an Dynamik verloren.

NORD/LB Norddeutsche Landesbank:

Verwarentgelt oder aktives Management mit festverzinslichen Wertpapieren



Jens Zimmermann,
Leiter Asset- und Portfoliomanagement, NORD/LB

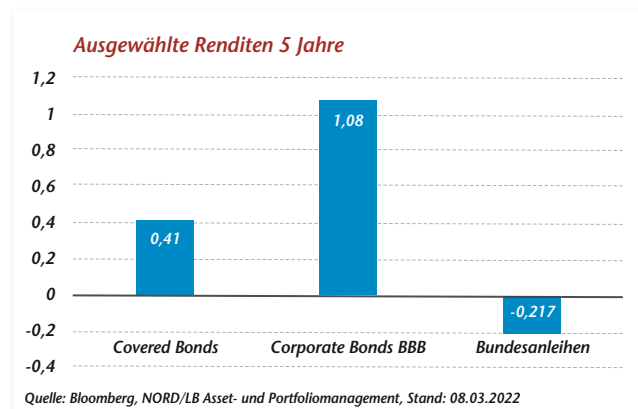
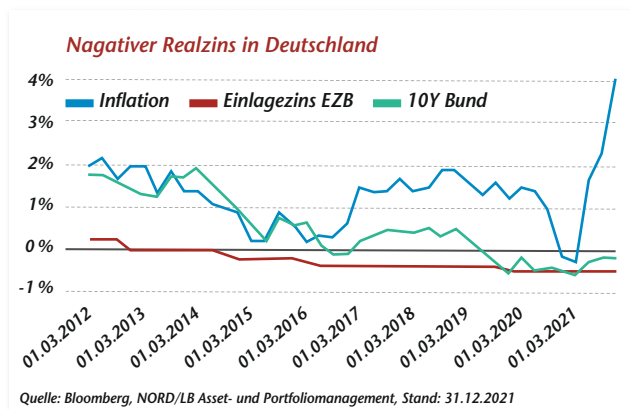
Aktives Management am Anleihemarkt

Vor diesem Hintergrund sind die Herausforderungen einer Anlage in festverzinsliche Wertpapiere in den letzten Jahren enorm gestiegen. Die Idee, Vermögen in Form von Liquidität

zu parken und mit dem Investitionszeitpunkt auf ein höheres Zinsniveau zu warten, wird durch Negativzinsen für Kontoguthaben konterkariert. Zieht man zudem die Inflationsrate in Betracht, wird schnell deutlich, dass es schwierig ist, mit verzinslichen Anlageformen eine positive Realrendite zu erzielen. Der Realzins (Ergebnis aus Nominalzins abzüglich Inflationsrate) ist seit Jahren negativ und befindet sich derzeit auf einem Mehrjahrestiefstand.

Während vor 20 Jahren das Zinsniveau positive Realrenditen ermöglichte und eine mit wenig Aufwand verbundene »Buy and Hold«-Strategie (»Kaufen und Halten«) durchaus zu guten Ergebnissen geführt hat, ist dies im fortwährenden Niedrigzinsumfeld, gepaart mit den beschriebenen Inflationsrisiken, nicht mehr möglich.

Gerade bei Anleihen guter Bonität wie Bundesanleihen und Pfandbriefen (Covered Bonds) sind negative Renditen auch bei längeren Laufzeiten seit Jahren die Regel.





Selbst bei einer Anlage in Anleihen geringer Schuldnerbonität, wie zum Beispiel in Papiere aus dem Hochzinsbereich, in den Emerging Markets oder in Nachranganleihen wird es schwierig, nach Abzug der Inflationsrate eine positive Rendite zu erwirtschaften. Lediglich die Anlage in Hochrisiko-Währungen bietet derzeit eine ausreichend hohe Verzinsung. Vor dieser Möglichkeit schrecken jedoch viele Investoren angesichts des hohen Risikos zurück.

Eine auskömmliche Rendite im Sinne einer positiven Realrendite bei vertretbarem Risiko lässt sich daher nur als Gesamtperformance eines Anleiheportfolios verstehen und ist nur durch aktives Portfoliomanagement erzielbar.

Die Lösung liegt somit im aktiven Management und der ständigen Überwachung von Laufzeiten-, Bonitäts- und Emittentenrisiken. Durch die aktive Selektion einzelner Anleihe-segmente wie Unternehmensanleihen (Corporate Bonds), der Emittenten und der einzelnen Gattungen kann ein Mehrwert generiert werden. Basierend auf der Zins- und Emissionskurve eines Emittenten können günstige Anleihen identifiziert und allokiert werden. Dabei ist die ständige Überprüfung der Positionierung sehr wichtig. In diesem Zusammenhang sollten teuer gewordene Papiere diszipliniert verkauft werden.

Die Analyse der Fundamentaldaten der Emittenten ist dabei entscheidend für den Erfolg. Durch mögliche Rating-Verbesserungen können Kursgewinne entstehen. Auch die Einbeziehung von Nachhaltigkeitskriterien wird dabei immer wichtiger. Zusatzerträge sind auch über eine Zeichnung attraktiver Neuemissionen möglich.

Eine weitere Stellschraube zur aktiven Positionierung kann der Einsatz von Derivaten sein. Mögliche Ausweitungen der Risikoaufschläge bei Unternehmensanleihen können dabei

über Credit Default Swaps (Kreditausfallversicherungen) sowie Zinssteigerungen über Zinsswaps (Tausch von Zahlungsströmen) oder Futures (Steuerung der Zinssensitivität auf Portfolioebene) abgesichert werden. Über diese Instrumente ist eine effiziente und kostengünstige Steuerung möglich.

Gerade im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld ist ein aktives Risikomanagement unerlässlich. Bei einer sich abzeichnenden Bonitätsverschlechterung sollten Anleihen konsequent verkauft werden. Ebenso ist die Beobachtung der Notenbankaktivitäten sehr wichtig. Ausgehend vom aktuell niedrigen Zinsniveau sind Zinssteigerungen aufgrund veränderter Marktbedingungen oder einer Änderung der Kommunikationspolitik der Notenbanken jederzeit möglich. Hier gilt es, Kursverluste durch aktives Zinsmanagement zu vermeiden.

Aktives Portfoliomanagement im Rentensegment bietet schlussendlich zahlreiche Stellschrauben, die komplex miteinander verzahnt sind. Wenn diese fein adjustiert und aufeinander abgestimmt sind und ständig überwacht werden, lassen sich auch im aktuellen Marktumfeld mit Anleihen solide Renditen erzielen.

Jens Zimmermann

NORD / LB

NORD/LB

Norddeutsche Landesbank
Domshof 26, D-28195 Bremen
Tel.: +49 (0) 421 / 332 2996
jens.zimmermann@nordlb.de
www.nordlb.de



Der Hauptsitz von ODDO BHF befindet sich im Westend von Frankfurt am Main

ODDO BHF:

Private Wealth Management für komplexe Vermögen

Das Private Wealth Management von ODDO BHF bietet umfassende finanzielle Lösungen für vermögende Privatkunden, Unternehmerfamilien, Family Offices und Stiftungen. Zur Einzigartigkeit der Vermögen und Kundenanforderungen passt die individuelle und ganzheitliche Beratung. Neben der Vermögensverwaltung erstreckt sich das Angebot auf Family-Office-Dienstleistungen, Finanzierungslösungen, Stiftungs- und Nachfolgekonzernkonzepte sowie das Management von Liquiditäts- und Währungsanlagen. Zwei Tochtergesellschaften in der Schweiz ermöglichen Anlagen außerhalb des europäischen Währungsraumes.

ODDO BHF gehört zu den führenden Vermögensverwaltungen im deutschsprachigen Raum. Mit aktiven Investitionsentscheidungen, die schnell, konsequent und nahe am Markt sind, verfolgt das Haus den Anspruch, Vermögen zu sichern und gleichzeitig eine angemessene Rendite zu erzielen. Preise und Bestnoten von unabhängigen Testinstituten, wie dem Elite Report, belegen jedes Jahr aufs Neue die herausragende Qualität dieser Leistungen.

Ein Mandat bei ODDO BHF gibt unseren Kunden die Gewissheit, dass ihr Vermögen professionell und nach ihren Wünschen und ihrer Risikopräferenz angelegt wird. Durch performanceabhängige Elemente haben unsere Kunden die Möglichkeit, individuelle Gebühren mit dem Bankhaus zu vereinbaren.

Für sehr große Privatvermögen verfügt unser Family Office über effiziente Steuerungsinstrumente, die eine unternehmerische Führung des Vermögens erlauben. Für Anlagevermögen ab 25 Millionen Euro bietet es auch Privatkunden das gesamte Dienstleistungsspektrum institutioneller

Anleger, begleitet seine Kunden bei Steuer-, Rechts- und Erbschaftsfragen, unterstützt sie bei der Auswahl externer Berater, organisiert das Management der Vermögenswerte und liefert das dazugehörige Reporting.

ODDO BHF-Gruppe

Seit 2016 gehört die familiengeführte Privatbank zur französischen Oddo-Gruppe. Philippe Oddo steht als persönlich haftender Privatbankier an der Spitze des Hauses. Die Oddo-Gruppe befindet sich überwiegend in Familienbesitz, rund ein Drittel des Gesellschaftskapitals halten die Mitarbeiter.

ODDO BHF ist ein Brückenschlag zwischen den beiden wichtigsten kontinentalen Volkswirtschaften. Mit der starken Bindung an den Mittelstand beider Länder macht ODDO BHF französischen Kunden den deutschen Markt zugänglich und eröffnet deutschen Kunden den Markt in Frankreich.

Geschichte und Tradition von ODDO BHF zeugen von einer langen Geschäftstätigkeit, von Investmentstrategien, die sich im Wettbewerb bewährt haben, und von Geschäftsbeziehungen über Generationen. Zugleich investiert die Gruppe kontinuierlich in Informationstechnologie und Research, damit sie in der Lage ist, den Kunden in allen Bereichen hervorragende Lösungen liefern zu können.

Wer die Dienste einer Privatbank in Anspruch nimmt, erwartet Sorgfalt, Disziplin, Umsicht, Diskretion und eine unabhängige Beratung. Sachwalter großer fremder Vermögen zu sein, verpflichtet zu besonderer Verantwortung und zu einem verantwortungsvollen Umgang mit wirtschaftlichen Risiken. Dies alles stellt ODDO BHF jeden Tag aufs Neue unter Beweis. □



ODDO BHF

*Private Wealth Management
Bockenheimer Landstraße 10
D-60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 718-4004
info.frankfurt@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com*

Der Faktor Mensch bleibt wichtig

Philippe Oddo, geschäftsführender Gesellschafter und Vorstandsvorsitzender der ODDO BHF Gruppe, über sein Selbstverständnis als Privatbankier und die Dienstleistungen seiner Bank für Unternehmerfamilien und vermögende Privatleute.

Elite Report extra: Monsieur Oddo, im Jahr 2016 haben Sie die deutsche BHF-BANK übernommen, seitdem heißt Ihre Bank ODDO BHF. Wie fühlen Sie sich als Franzose in Deutschland?

Philippe Oddo: Ich fühle mich sehr gut und spüre ein großes Wohlwollen! Lassen Sie mich das erklären. Auf der einen Seite war es eine rationale unternehmerische Entscheidung, den Weg gemeinsam mit der traditionsreichen BHF-BANK zu gehen. Wir wollten in den zwei größten Volkswirtschaften der EU präsent sein und eine europäische Finanzgruppe mit einer exzellenten grenzüberschreitenden Expertise für unsere Kunden aufbauen. Aber es war und ist auch eine große emotionale Komponente dabei: Ich war bereits als Schüler und Student in Deutschland, und die Begeisterung für dieses Land hat mich seitdem nicht mehr losgelassen.

Elite Report extra: In der Finanzbranche begegnet man fast ausnahmslos Großbanken, die Konsolidierung ist weit fortgeschritten. Wie sehen Sie die Rolle Ihrer Bank im Wettbewerb?

Philippe Oddo: Inhabergeführte Privatbanken gab es ursprünglich viele in Europa, jetzt sind sie selten geworden. Mit ganz wenigen anderen gehören wir zu den Häusern, bei denen Management und Haftung noch in einer Hand liegen. Hier sind die Wurzeln unseres konservativen Umgangs mit unternehmerischen Risiken. Hierher kommt auch die besondere Bedeutung, die wir Werten wie Weitsicht, Glaubwürdigkeit, Kontinuität und Verantwortung beimessen. Ich bin sicher, dass Anbieter, die diese Ansprüche erfüllen und hohe Qualität liefern, absolut zukunftsfähig sind.

Elite Report extra: Wie würden Sie das Spezielle bei ODDO BHF beschreiben?

Philippe Oddo: Wir sind ein Familien-



*Philippe Oddo,
geschäftsführender Gesellschafter
und Vorstandsvorsitzender
der ODDO BHF Gruppe*

unternehmen. Neben meiner Familie halten auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Unternehmensanteile. Sie besitzen nicht nur 25 Prozent des Kapitals, sondern – was noch wichtiger ist – sie fühlen und handeln wie langfristige Partner und Unternehmer. Daher sind wir überzeugt, dass wir die besonderen Herausforderungen von Familienunternehmen gut verstehen.

Elite Report extra: Gibt es Unterschiede bei der deutschen und französischen Unternehmenskultur?

Philippe Oddo: Natürlich. Aber die verschiedenen Kulturen sind bei uns mittlerweile sehr gut zusammengewachsen. Wir lernen alle voneinander und von den Stärken der anderen. Und mit diesen Stärken unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden in ihren Finanzgeschäften, wo auch immer sie sich befinden. Wir wollen Franzosen in Frankreich sein und Deutsche in Deutschland. Und in der Schweiz, wo wir unsere Kunden mit einer eigenen Bank ebenfalls bedienen, sind wir Schweizer.

Elite Report extra: Ab welcher Vermögenshöhe können Kunden Ihre Dienste in Anspruch nehmen?

Philippe Oddo: Individuelle Lösungen bieten wir unseren Kundinnen und Kunden in der Regel ab einem Vermögen von einer Million Euro. Aber wir betrachten eine Kundenbeziehung nie eindimensional. Alles, was wir tun, muss auf die Anlageziele, die zeitlichen Perspektiven und die familiäre Situation unserer Kunden zugeschnitten sein. Zudem bilden wir unsere Expertise in der Vermögensverwaltung auch in der Polaris-Fondsfamilie ab, die wir über Partner auch deren Kundinnen und Kunden zugänglich machen.

Elite Report extra: Welche großen Trends an den Kapitalmärkten sehen Sie, die für Ihre Kunden perspektivisch interessant sein könnten?

Philippe Oddo: Digitalisierung, Automatisierung und künstliche Intelligenz werden in der nächsten Dekade zentrale Themen sein. Zudem wird die Bedeutung von Nachhaltigkeit weiter zunehmen und zu starkem Wachstum in verschiedenen Sektoren führen. 2022 werden wir zudem unser Spektrum im Bereich Private Assets erweitern und einen eigenen Venture-Fonds auflegen. Generell bieten wir nur Investments an, die wir genau verstehen, deren Chancen-Risiko-Verhältnis wir beziffern können und in die wir zum Teil auch selbst investieren – gemeinsam mit unseren Kunden. Bei all dem wird ein Trend immer bleiben: eine echte Vertrauensbeziehung zu den Kundinnen und Kunden aufzubauen. Die Qualität in der Betreuung, die soziale und fachliche Kompetenz der Beraterinnen und der Berater sind unabdingbar. Der Faktor Mensch bleibt wichtig.

Elite Report extra: Monsieur Oddo, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Pictet & Cie:

Herausforderungen unserer Zeit – Anlagechancen in volatilem Umfeld

»Wir erwarten gewaltige Investitionsprogramme in den Ausbau erneuerbarer Energien und die Modernisierung verschiedener Infrastrukturen.« Ein Interview mit Armin Eiche.

Elite Report extra: Herr Eiche, Corona scheint gesellschaftlich immer weniger ein Thema zu werden, dafür haben wir jetzt Krieg in Europa. Was bedeutet dies für die Anleger?

Armin Eiche: Zunächst treten für viele unserer unternehmerisch geprägten Kunden reine Anlagethemen derzeit in den Hintergrund. Es geht vielmehr darum, mit den veränderten Rahmenbedingungen unternehmerisch klarzukommen. Wir reden hier über Standortfragen, Energiekosten, Beschaffungsketten, Absatzmärkte etc. Aber natürlich bieten Volatilitäten an den Märkten auf der Anlegerseite nicht nur Risiken, sondern auch Chancen. Aktive Manager können sowohl von der Ungewissheit als auch von der Volatilität profitieren, indem sie sich auf ausgewählte Unternehmen mit den solidesten langfristigen Fundamentaldaten konzentrieren.

Elite Report extra: Welche Segmente haben Sie da im Auge?

Armin Eiche: Traditionell investieren wir gerne in gut nachvollziehbares, strukturelles Wachstum. Das sehen wir derzeit unter anderem in den Bereichen Infrastruktur, Klimawandel, Digitalisierung und Gesundheit. Ganz aktuell rücken auch Themen wie Ernährung und Energie viel stärker in den Vordergrund. Entscheidend ist dabei, sich Unternehmen für Unternehmen und Geschäftsmodell für Geschäftsmodell anzuschauen. Neben stabilen Bilanzen und der Fähigkeit, das Wachstum selbst zu finanzieren, schauen wir uns Zulieferketten und Vertriebswege genauso



an, wie zum Beispiel die Kostenstruktur. Einzelne Unternehmen werden von steigenden Kosten unterschiedlich stark getroffen, genauso unterschiedlich ist auch die Position, die steigenden Kosten im Markt durchzuholen.

Elite Report extra: Und industrieübergreifend?

Armin Eiche: Viele Trends, die sich jetzt teilweise noch beschleunigen, sind sehr vielfältig. Denken Sie nur an das Thema Klimawandel, das uns alle betrifft. Hier rücken derzeit die Energiekosten und Versorgungssicherheit stark in den Vordergrund, die kurzfristig für uns entscheidend sind. Mittel- und langfristig wird es aber zu grundlegenden Veränderungen führen, wie wir Produkte entwickeln und wiederverwerten können (Kreislaufwirtschaft) oder welche Energiequellen wir nutzen wollen und wie wir Energie effizient transportieren, speichern und konsumieren.

Auch die Diskussion um Europas größte Weizenproduzenten Russland und Ukraine unterstreicht nur den generellen Trend, dass wir weltweit immer mehr Menschen mit Nahrung und Wasser versorgen müssen. Extreme Entwicklung, wie wir sie zuletzt gesehen haben, führt aber immer wieder auch zu Innovationsschüben, wie wir sie zum Beispiel bei der Entwicklung von Corona-Impfstoffen beobachtet haben, wo in Rekordzeit völlig neuartige Impfstoffe entwickelt wurden. Auch hier gilt im Übrigen, dass es sich lohnt, Unternehmen im Detail anzuschauen. Während

der Sektor im Ganzen eher Kursverluste verzeichnete, gab es nur eine Hand voll (kurzfristiger) Gewinner. Mittel- und langfristig sehen wir aber einige vielsprechende Trends im Sektor.

Vor dem Hintergrund einer Inflation, die möglicherweise »zäher« ist, als wir das noch vor sechs oder 12 Monaten erwartet haben, können festverzinsliche Wertpapiere keinen realen, um die Inflation bereinigten, Kapitalerhalt gewährleisten. Vor diesem Hintergrund rücken »reale« Vermögenswerte, wie Aktien, Immobilien, Private Equity, sogenannte »absolute Return-Strategien« oder Gold, stärker in den Fokus.

Elite Report extra: Gibt es denn bestimmte Regionen, die Sie besonders im Auge haben?

Armin Eiche: Wir erwarten, dass die Unterschiede zwischen den USA und China in Bezug auf Inflation, Geldpolitik und Wachstumsdynamiken zunehmen werden. Diese Entkopplung dürfte sich wiederum sowohl auf die Industrie- als auch auf Anlagen in Schwellenländern auswirken. Aufgrund der engen Verbindungen einiger dieser Volkswirtschaften, insbesondere jene in Südostasien, könnten unterbewertete Aktien aus dieser Region Anlegern die Möglichkeit bieten, an der chinesischen Wachstumserholung teilzuhaben, ohne ein direktes Engagement in China eingehen zu müssen. Auch könnten einige Unternehmen in Südostasien von Produktionsverlagerungen weg aus China profitieren. Aber selbst europäische Unternehmen mit Exposure zum chinesischen Markt sollten von den Konjunkturprogrammen profitieren.

Elite Report extra: Es stellt sich die Frage nach der Finanzierung der umfangreichen weltweiten Fiskalausgabenpakete.

Armin Eiche: Richtig. Die Herausforderung, die enormen Kosten der Pandemie und der Energiewirtschaft zu finanzieren, bleibt nach wie vor bestehen. Was wir derzeit sehen, sind weltweit steigende Investitionsprogramme, die zunächst über höhere Staatsverschuldungen finanziert werden müssen. Tendenziell nimmt die Verschuldung weiter zu, was nur mit »moderaten Zinsen« zu bedienen ist, gleichzeitig versuchen die Notenbanken die Inflationsraten im Griff zu behalten. Dieser Spagat dürfte in den kommenden Jahren immer wieder zu »Irritationen« und Störungen der Korrelationen zwischen einzelnen Märkten führen. Daher sind wir nach wie vor vom Potenzial aktiv verwalteter Makro-Hedgefonds-Strategien überzeugt, die Positionen an den Anleihen-, Währungs- und Aktienmärkten eingehen, um Alpha zu generieren.

Elite Report extra: Bleibt noch das »immergrüne« Thema Nachhaltigkeit. Hier haben Sie in jüngster Vergangenheit ja doch einige Akzente gesetzt.

Armin Eiche: Das stimmt. Generationsübergreifend rückt nachhaltiges Investieren immer mehr ins Bewusstsein unserer Kunden. Mit Rosa Sangiorgio haben wir eine sehr profilierte Leiterin für diesen Bereich für uns gewinnen können, die die im Haus bereits historisch verankerten Grundsätze verantwortlicher Vermögensanlage mit diesbezüglichen Anlagestrategien so strukturiert hat, sodass wir nun sehr gut aufgestellt sind,

den individuell sehr unterschiedlichen Wünschen unserer Kunden jeweils adäquate Lösungen anbieten zu können, bis hin zu Impact Investing und Unterstützung in philanthropischer Ausrichtung. Und das ist auch aus Anlegersicht notwendig, denn die Herausforderungen, die durch die Erderwärmung entstehen, sind gewaltig, und die jährlichen weltweiten Investitionen in saubere Energie müssen exponentiell ansteigen, um den Übergang zu Netto-Null-Emissionen von Treibhausgasen zu erleichtern.



Armin Eiche,
CEO Wealth Management Deutschland, Pictet & Cie (Europe) S.A.

Nicht zuletzt führen uns die aktuellen politischen Ereignisse vor Augen, wohin uns auch auf andere Art und Weise die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen führt. Wir erwarten gewaltige Investitionsprogramme in den Ausbau erneuerbarer Energien und die Modernisierung verschiedener Infrastrukturen und fühlen uns auf der Anlegerseite mit unserer langjährigen Expertise in nachhaltige Themeninvestments sehr gut aufgestellt.

Elite Report extra: Herr Eiche, wir danken Ihnen!



Pictet & Cie (Europe) S.A.
Niederlassung Deutschland
Neue Mainzer Straße 1, D-60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69/23 805 73 0

Büro Stuttgart
Sporerstraße 15, D-70173 Stuttgart
Tel.: +49(0)711/722 643 0

Büro München
Maximilianstraße 2, D-80539 München
Tel.: +49(0)89/21 020 46 00

wealth_deutschland@pictet.com | gruppe.pictet

Gerade im Begriff die Pandemie zu überwinden, werden die Erholungstendenzen gegenwärtig von geo- und geldpolitischen Herausforderungen überlagert und drohen auf Jahre hinaus davon begleitet zu werden. Altbekannte und neuartige Bedrohungen geben sich derzeit die Klinke in die Hand und lassen kaum Zeit zum Verschnaufen. Dabei erleben wir im Hintergrund die Welt im Umbruch und haben oft Angst vor der Zukunft und den Veränderungen, die sie mit sich bringt.

PARTNERS VermögensManagement AG:

»Nichts ist so beständig wie der Wandel« – auch bei der Vermögensanlage

»Nichts ist so beständig wie der Wandel«, befand schon Heraklit von Ephesus vor fast 2500 Jahren. Im 21. Jahrhundert sehen sich Unternehmen mit zunehmend komplexen und sich rasch verändernden Rahmenbedingungen konfrontiert, in deren Angesicht die Wettbewerbsfähigkeit stets abgesichert werden muss. Unaufhaltsam vollzieht sich der demografische und technologische Wandel und hinterlässt tiefgreifende Spuren. Neue Technologien wie »Sicherheit im Internet« und das »autonome Fahren« machen bestehende Verfahrensweisen unbrauchbar und oft überflüssig. Durch Automatisierung und Digitalisierung verschwinden derweil ganze Berufsgruppen. Erfolgreiche Unternehmen sollten darauf vorbereitet sein und müssen auf die neuen Herausforderungen die richtigen Antworten und Lösungen finden. Sollten diese jedoch das richtige Zusammenspiel aus Wettbewerbsstärke und Innovationskraft gefunden haben, kann dies der Beginn einer möglicherweise langandauernden Wachstumsgeschichte sein.



*Günther Faltermeier, Vorstand, und Burkhard Wagner,
Sprecher des Vorstandes, PARTNERS VermögensManagement AG*

Ähnliches lässt sich auch bei der Vermögensanlage beobachten. Nach einem fast 40-jährigen Bullenmarkt im Anleihe-segment steht die Anlageklasse vor schwierigen Zeiten. Der Trendwechsel im Zinsmarkt, eingeleitet durch den steigenden Inflationsdruck, sorgt bei Anleiheinvestments für ein ungünstiges Chance-Risiko-Verhältnis. Stupidies Festhalten und Orientieren an altbewährten Verhaltensmustern und Benchmarks bringt keine zufriedenstellenden Ergebnisse mehr. Modernes Portfoliomanagement muss daher neu gedacht werden. In der Folge ist eine Neujustierung von Investmentstrategien notwendig. Neben einem aktiven Liquiditätsmanagement und der Beimischung von Rohstoffen kommt trotz hoher Bewertungsniveaus auf die Qualitätsaktie eine tragende Rolle im Portfolio zu.



*Matthias Braunwalder,
Leiter Portfoliomanagement,
PARTNERS VermögensManagement AG*

Es gilt gerade im aktuellen Umfeld, jene Unternehmen mit höchster Bilanzqualität, einem robusten zukunftsfähigen Geschäftsmodell herauszufiltern. Werte mit dem entscheidenden Wettbewerbsvorteil, dem sogenannten Burggrabeneffekt und einem Management mit klaren Visionen sind gefragt. Dazu müssen sie in Anbetracht der sich verändernden Bedürfnisse ihrer Umwelt, Agilität und Anpassungsfähigkeit beweisen. In der Selektionsfähigkeit dieser Unternehmensperlen liegt das Erfolgsrezept eines modernen Portfoliomanagements.

Der derzeit erlebbare Paradigmenwechsel dürfte in Mode kommen und die Kurzlebigkeit von Unternehmen weiter erhöhen. Buy & Hold – ein althergebrachtes Modell der Geldvermehrung – wird immer schwieriger und hat nur noch in den seltensten Fällen Bestand. Viel mehr machen die dynamischen Veränderungen an den Kapitalmärkten auch bei der Verwaltung von Vermögenswerten ein hohes Maß an Flexibilität an sich verändernde Rahmenbedingen notwendig. Gerade die Schwankungsintensität in Krisenphasen ermöglicht oftmals einen günstigen Einstiegszeitpunkt bei heiß begehrten Qualitätsunternehmen. Diese sind es auch, die das Fundament einer nachhaltig erfolgreichen und sachwerteorientierten Portfoliostrategie ausmachen. Eine breite und effiziente Streuung über Anlageklassen, Regionen und Branchen bleibt bei der Vermögensanlage der Erfolgsfaktor Nr. 1. Eine aktive und fortwährende Steuerung ist gerade in Phasen des Umbruchs unerlässlich. Ein ausgefeiltes Risikomanagement auf allen Entscheidungsebenen rundet dabei ein aktives Portfoliomanagement ab. Mit dem richtigen Portfolio-Mix aus Qualität und Wachstum und der PARTNERS VermögensManagement AG vertrauensvoll an Ihrer Seite wird jede Krise überwindbar und jede Form der Veränderung zur Chance für Ihr Vermögen. *Matthias Braunwalder*


PARTNERS
VermögensManagement AG

*Südliche Auffahrtsallee 37, 80639 München
Tel.: + 49 (0) 89 / 24 21 39-0
info@pvm-ag.de | www.pvm-ag.de*

Private Banking ist eine Sache des Vertrauens. Wir bei Raiffeisen Salzburg leben diese Maxime seit mehr als 125 Jahren. Wir sind überzeugt: Vertrauen ist die wichtigste Essenz für langfristige Beziehungen – Wertschätzung, Kompetenz, bester Service und Fairness sind die Würze. Mit dieser Erfolgsmischung erreichen wir unser größtes Ziel: Wir begleiten unsere Kunden solide und sicher durch turbulente Zeiten. Garant dafür sind unsere nach internationalen Standards zertifizierten Private-Banking-Berater. Sieben Certified Financial Planer (CFP) und 25 diplomierte Finanzberater (DFB) arbeiten im Raiffeisenverband Salzburg für das Private Banking, etliche darunter schon seit vielen Jahren.

Raiffeisen Salzburg Private Banking: Vertrauen verpflichtet!



Karin Wendtner,
Private Banking Beraterin seit 2008



Sonja Bernhofer,
Private Banking Beraterin seit 2000



Peter Illmer, Abteilungsleiter,
Private Banking seit 2002



Stefanie Stroißnigg,
Private Banking Beraterin seit 2017

Peter Illmer, CFP EFA, Diplom. Finanzberater (RC), Abteilungsleiter Private Banking seit 2002: »Das Vertrauen unserer Kunden in unsere Mitarbeiter und in unser Haus ist Basis unseres Erfolges. Dabei spielen langfristige Beziehungen sowohl zu unseren Kunden als auch zu unseren Mitarbeitern eine große Rolle. Anders als manche anderen Institute unternehmen wir alles, um unsere Berater möglichst langfristig an unser Haus zu binden – zum Wohle der Kunden! Manche Berater begleiten Familien über Generationen hinweg und sind fast ein Teil der Familie. Verlässliche Partner, die man seit vielen Jahren kennt und schätzt, – eines der wertvollsten Assets sowohl für unsere Kunden als auch für unser Haus!«

Karin Wendtner, CPM CFP EFA, Diplom. Finanzberater (RC), Private Banking Beraterin seit 2008: »Vertrauen ist essenziell, um auch in sehr komplexe Familienstrukturen Einblick zu erhalten. Die Fähigkeit, sich in die Situation des Kunden hineinzusetzen, ist gerade in der Königsdisziplin der Finanzplanung entscheidend. Beim Raiffeisen Salzburg Finanzplan – mit dem wir ein Alleinstellungsmerkmal am Salzburger Markt be-

sitzen – stehen die Wünsche und Ziele des Kunden und seiner Familie klar im Mittelpunkt. Die professionelle Analyse der Vermögenswerte, Immobilien, Beteiligungen bis hin zu Wertpapieren und liquiden Mitteln mit konkreten Handlungsempfehlungen liefert einen ganzheitlichen Blick auf Nachfolgeplanung und finanzielle Zukunft des Kunden. Die Übergabe des in Buchform gebundenen »Lebenswerkes« des Kunden ist oft ein sehr emotionales Erlebnis – auch für mich!«

Stefanie Stroißnigg, BA EFA, Diplom. Finanzberater (RC), Private Banking Beraterin seit 2017: »Vertrauen basiert vor allem auf Kompetenz und Expertise. Die hervorragende Ausbildung kombiniert mit langjähriger Erfahrung macht uns Private-Banking-Berater zu wertvollen Ratgebern, auch in schwierigen Zeiten. Ich nehme mir für jeden Kunden ausgiebige Zeit, um seine Wünsche und Probleme wirklich zu verstehen. Je besser wir seine persönlichen, familiären und beruflichen Ziele, das Umfeld und die individuelle Risikobereitschaft kennen, umso maßgeschneiderter können wir eine Anlagelösung für sein Vermögen entwickeln.«

Sonja Bernhofer, Private Banking Beraterin seit 2000: »Neben einer vertrauensvollen Beziehung legen viele unserer Kunden Wert auf Sicherheit, gerade in volatilen Zeiten wie diesen. Sie schätzen die solide Geschäftspolitik von Raiffeisen und die umfangreiche Absicherung ihrer Kapitalanlagen. Transparenz und Fairness sind weitere unserer Kerntugenden. Mit unseren Depotmodellen bieten wir Top-Produkte zu fairen Konditionen an, ohne Ausgabekosten-Aufschläge bei Fonds etc. Der Vorteil eines Private Banking in einer Universalbank ist schlagend: Wir können tatsächlich eine umfassende Betreuung anbieten und alle Fragen und Wünsche unserer Kunden erfüllen.« □

**Raiffeisen Salzburg
Private Banking** 

Raiffeisen Salzburg Private Banking
Schwarzstraße 13-15
A-5020 Salzburg
Tel. +43 (0) 662 / 88 86 144 88
private.banking@rvs.at
www.privatebanking.at
www.rvs.at

Sand und Schott GmbH: **Sorgenfreie** **Aktienanlage**

Wenn Sie mit Ihren Aktienanlagen zufrieden sind, herzlichen Glückwunsch. Leider erleben das nur wenige Anleger. In den letzten 25 Jahren haben wir hunderte Aktienportfolios analysiert und sind immer wieder auf folgende drei Fehler gestoßen, die zu schlechten Wertentwicklungen und damit zu Frustration bei Anlegern führen.

1. Zu großer Fokus auf Einzeltitel

Viele Investoren suchen nach einzelnen Gewinneraktien, das heißt, Aktien, die gerade gut laufen, werden ausgewählt. Oder es wird zu viel Fokus auf den günstigen Einstieg gelegt, Aktien, die vermeintlich günstig sind. Beide Wege führen meistens nicht zum gewünschten Ziel.

2. Fehlerhafte Portfoliokonstruktion

Gute Aktien bilden nicht automatisch ein gutes Aktienportfolio. Vielfach haben wir große Über- und Untergewichtungen, zum Beispiel in Technologieaktien, in Konsumaktien, in zyklischen Aktien oder in gerade angesagten Themen und Ländern, analysiert. Die Folge waren hohe Schwankungen der Vermögenswerte. Um ein Aktienportfolio zu konstruieren, das möglichst weniger als die Aktienmärkte schwankt, bedarf es einer breiten Diversifizierung auf Branchen und Länder, einer laufenden Überwachung und klar definierter Investitionsgrenzen. Klingt logisch, wird aber oft ignoriert.

3. Unzureichende Disziplin

Dieser Erfolgsfaktor hat wenig mit Fachwissen zu tun – ist aber wissenschaftlich nachgewiesen. Professor Dr. Thorsten Heins von der Universität Zürich betreibt dazu Forschungen und zeigt Denkfehler auf: Verzerrung der Aufmerksamkeit, Kontrollillusion und Herdenverhalten. Ein Blick auf die Statistiken der Mittelzuflüsse in Aktienfonds und Aktien-ETFs zeigt immer wieder das gleiche Bild: Die größten Mittelzuflüsse sind nahe an den Aktienmarkthochständen und die größten Mittelabflüsse sind nahe an den Aktienmarkttiefständen. Diese Statistiken belegen, dass sich sowohl Privatinvestoren als auch professionelle Investoren von Gefühlen und Emotionen leiten lassen. Besonders dieser Faktor (Behavior Gap), der von dem amerikanischen Finanzplaner, Kolumnist und Autor Carl Richards im Jahr 2012 geprägt wurde, kann nicht mit Fachwissen kompensiert werden. Es ist jedoch einer der entscheidenden Faktoren für einen nachhaltigen Erfolg bei Aktienanlagen. Wir schauen über den Tellerrand der Finanzmärkte und arbeiten jeden Tag an uns, um nicht in emotionale Denkmuster zu verfallen.

Unser Fokus liegt auf der Qualität der Unternehmen sowie einer angemessenen Bewertung. Zielsetzung ist es, in ein diversifiziertes Portfolio mit nachhaltigen, wachstumsstarken und resilienten Unternehmen, deren Geschäftsmodell schwer von

Mitwettbewerbern angegriffen werden kann, zu investieren. Viele dieser Unternehmen schütten zudem eine laufende Dividende aus.

Was ist ein Qualitätsunternehmen?

- Wir setzen auf Unternehmen, die ein überdurchschnittlich erfolgreiches Geschäftsmodell aufweisen und sich durch hohe und stabile Kapitalrenditen auszeichnen.
- Unternehmen, die Gewinne nachhaltig in Cashflows umwandeln; das bietet Stabilität und Sicherheit.
- Die Kombination aus hoher Rentabilität und einem stetigen und profitablen Wachstum ist die Grundlage für ein langfristig erfolgreiches Aktieninvestment.
- Um erfolgreich zu bleiben, muss ein Unternehmen einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil besitzen.

Unser Erfolgsfaktor bei der Einzeltitelauswahl ist eine systematische Herangehensweise, bei der vorrangig auf die Erträge aus dem operativen Geschäftsbetrieb geachtet wird. Nur solche Aktiengesellschaften können das Eigenkapital stärken. Je höher die Planbarkeit der Umsatz- und Gewinnentwicklung ist, desto verlässlicher kann eine Aussage über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens getroffen werden. Die von uns selektierten Unternehmen sollen eine möglichst geringe Abhängigkeit von externen Einflussfaktoren (Rohstoffpreise, Regulierung, Politik etc.) aufweisen. Zum Nachweis unserer Expertise bei internationalen Aktienanlagen haben wir vor fast genau neun Jahren eine robuste und konzentrierte Aktienstrategie mit circa 25 Qualitätsaktien gestartet. Investiert wird in Europa und den USA, breit diversifiziert über fast alle Industriesektoren. Hier verstehen wir die Rechnungslegung, Gewinn- und Verlustrechnungen und die Bilanzen. An einigen Unternehmen sind wir seit vielen Jahren beteiligt. Mit annualisierter Rendite von knapp über zehn Prozent haben unsere ersten Mandanten in dieser Qualitätsaktienstrategie ihre Investition mehr als verdoppelt. Wichtig ist, dass unsere Mandanten sich keine Sorgen machen müssen. Sie können sich auf ein stabiles Managementteam verlassen, das die Gewichtungen anpasst, neue wissenschaftliche Erkenntnisse prüft und in die Praxis umsetzt, stets transparent berichtet, Risiken abwägt und nichts verpasst. So geht sorgenfreie Aktienanlage.

Thomas Portig



*Thomas Portig,
Portfoliomanager,
Sand und Schott GmbH
Vermögensverwaltung*

**SAND &
SCHOTT**
VERMÖGENSVERWALTUNG

Sand und Schott GmbH
Hauptsitz Stuttgart
Adlerstraße 31, D-70199 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 601 800 80

Weitere Niederlassungen in München und Bischweier
info@sand-schott.de | www.sand-schott.de

Schelhammer Capital: Der Anlagekompass für Ihr Vermögen

*Die Anleger suchen nach Orientierung
im verworrenen Dschungel der Geldanlage.*



Die massive Geldmengenausweitung der letzten Jahre, Negativzinsen, steigende Inflationsraten, stark schwankende Aktienkurse und Fachleute, die vor einem überhitzten Immobilienmarkt warnen: Diese kurze Zusammenfassung zeigt, dass es für uns Anleger offenkundig nicht leicht ist, vorhandenes Vermögen zu schützen



Heinz Mayer,
Leitung Vermögensmanagement,
Schelhammer Capital

oder gar zu mehren. Auch aus diesem Grund liegt ein großer Teil des Finanzvermögens nach wie vor auf Bankkonten. Unbestritten sichern Geldmarktveranlagungen – auch ohne Zins – den Nominalwert ab, aber es ist völlig klar, dass dies angesichts einer kräftigen Geldentwertung nur eine Scheinsicherheit ist.

Es ist zu befürchten, dass die Kaufkraft des Geldvermögens auch künftig deutlich abnehmen wird. Das gilt jedenfalls hinsichtlich des herkömmlich berechneten Warenkorbbes. Gemessen an ausgewählten Sachwerten wie Grund und Boden, erstklassigen Aktien, aber auch Gold kann sogar davon ausgegangen werden, dass der weitere Kaufkraftverlust noch deutlich höher ausfallen wird.

Die Lösung des Anlagedilemmas ergibt sich jedoch bereits aus dieser Beschreibung des Problems: Investieren Sie Ihr Vermögen in Sachwerte und veranlassen Sie Ihre Lebensleistung nicht zu großen Teilen am Geldmarkt.

Aber sind Grund und Boden nicht tatsächlich schon zu teuer? Sind Aktien nicht viel zu schwankungsanfällig und im Umfeld steigender Inflationsraten und Zinsen sowie zunehmender politischer Spannungen schlichtweg zu riskant?

Und Gold? Ist es nicht eher ein Instrument der Großväter und weniger ein modernes Mittel zum Vermögensschutz? Ich denke, nein!

Gold wird seit jeher weltweit als Währung akzeptiert. Gerade in Zeiten über-

durchschnittlicher Inflationsraten und unterdurchschnittlicher Zinsen wird es weiterhin gesucht bleiben.

Grund und Boden sowie Immobilien werden zwar von manchen als überbeurteilt betrachtet, aber auch hier gilt es, weiter in die Zukunft zu blicken. Es ist auch künftig davon auszugehen, dass der Preis eines begehrten, knappen Gutes – bewertet in einer weichen Währung – weiterhin zulegen wird.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, das Vermögen mit einem gut sortierten Portfolio ausgewählter Qualitätsaktien zu vervollständigen. Natürlich haben Aktien die Eigenschaft, im Wert stark zu schwanken. Dass es praktisch sekundlich neue Preise gibt, die mehr von der Stimmung der Spekulanten als von den Fundamentaldaten des Unternehmens abhängen, und das Vermögen somit kurzfristig unberechenbaren Wertschwankungen unterliegt, verstört viele Anleger. Aber machen Sie sich diesen Umstand mutig zunutze und kaufen Sie Qualitätsaktien, wenn am Markt wieder einmal Pessimismus vorherrscht. Sie brauchen für Käufe nicht den Tiefststand erraten, es reicht schon, grundsätzlich bei Pessimismus beste Qualität zu kaufen.

Der erfolgreiche Investor wird seine Performance nicht durch Trading an hektisch schwankenden Märkten erzielen können. Es ist auch nicht ratsam, den ständig wechselnden Empfehlungen der Marktanalysten zu folgen: heute Value, morgen Wachstum. Industrielle Zykliker oder doch stabile Konsumwerte? Sind es die kleinen Nebenwerte oder bleiben die »Mega-Caps« weiter gefragt? Beschäftigen Sie sich nicht mit diesen rotierenden Empfehlungen.

Stellen Sie auch bei Aktien Ihren Anlagekompass auf erprobte Qualität, dann können Sie Ihre wertvolle Zeit für andere Dinge nutzen als für das laufende Studium der Börsenkurse. Eine durchdachte Aktienausswahl, Zeit und Geduld – das reicht.

Heinz Mayer



**Schelhammer
Capital 1832**

Schelhammer Capital Bank AG
Salzburg • Wien • Graz
Kitzbühel • Klagenfurt
Tel.: +43 1 534 34 0
bank.office@schelhammer.at
www.schelhammer.at



Professionelle Geldanlage erfordert besonders in Krisenzeiten Erfahrung und Weitsicht. Hierin liegt die Kernkompetenz der Schoellerbank, Österreichs führender und meistausgezeichneter Wealth-Management-Manufaktur. Zur Erfolgsgeschichte der Schoellerbank, gegründet 1833, gehören eine geballte Innovationskraft und die stetige Weiterentwicklung, bei der die Vermögens-

experten Gutes bewahren und gleichzeitig Neues gestalten. Als das Kompetenzzentrum für Wealth Management der UniCredit in Österreich und als integraler Bestandteil der Wealth Management & Private Banking Division der UniCredit Bank Austria ist die Traditionsbank perfekt positioniert und kann sich voll auf die anspruchsvollen Bedürfnisse ihrer Kunden konzentrieren.

Schoellerbank:

Die Fortsetzung einer Erfolgsgeschichte



Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank

Sicherheit, Stabilität und Performance*

Nach Jahren der ununterbrochenen Börsen-Rallye haben die Kurskorrekturen zu Beginn der Coronakrise und des aktuellen Ukraine-Konflikts aufgezeigt, dass nicht jede Investment-Etappe ausschließlich nach oben verläuft. Vermögende haben durch die langanhaltende Phase von Nullzinsen, gepaart mit den krisenbedingten Verwerfungen, nachhaltig den Bedarf professionellen Vermögensmanagements für den realen Kapitalerhalt erkannt. Das oberste Ziel der Schoellerbank Anlageexperten ist, den Kunden bei allen Vermögensfragen die optimalen Antworten zu liefern.

Sicherheit, Stabilität und Performance sind dabei untrennbar mit der Vermögensverwaltung der Schoellerbank verbunden und diese Werte werden in jeder Marktphase von den Kunden sehr geschätzt. Die Schoellerbank selbst ist eine selbstständige, sehr gut kapitalisierte Bank, die jedes Jahr weiterwächst. Gleichzeitig profitiert sie von der Größe, Stabilität und den

Ressourcen einer internationalen Gruppe. Das gibt den Kunden die Sicherheit, vom führenden Wealth Manager auf dem österreichischen Markt die perfekte Beratung, Betreuung und Veranlagung für ihre individuelle Kapitalhöhe, Risikoneigung und ihren jeweiligen Anlagehorizont zu erhalten.

»Wir setzen seit mittlerweile fast 30 Jahren auf die bewährte Anlagephilosophie »Investieren statt Spekulieren« und haben damit vermögensvernichtende Fehlritte stets vermieden. Gleichzeitig konnten wir seit 1992 bis Ende 2021 in einem reinen Aktiendepot eine durchschnittliche jährliche Performance von mehr als +7 Prozent für unsere Kunden erzielen. Mit unserem gemischten Portfolio mit einem Aktienanteil von maximal ein Drittel haben wir im selben Zeitraum einen durchschnittlichen jährlichen Wertzuwachs von knapp +5,4 Prozent erwirtschaftet. Unsere Kunden, die uns mittlerweile über 13 Milliarden Euro anvertrauen, sollen natürlich auch künftig in allen Krisenphasen ruhig schlafen können«, sagt Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank.

Damit wir unsere Kunden kennenlernen und punktgenau beraten können, stellen wir ihnen Fragen wie:

- Was möchten Sie für sich und Ihre Familie in Zukunft erreichen?
- Wie viel Zeit möchten Sie in die Verwaltung Ihrer Vermögensanlage investieren?
- Wie sind Sie und Ihre Familie im Ernstfall abgesichert?
- Wie stellen Sie Ihr frei verfügbares Einkommen fest?

Standorte der Schoellerbank

WIEN

Palais Rothschild
Renngasse 3, A-1010 Wien
Tel.: +43 1 / 534 71-0

Ganzheitliches, modernes Wealth Management

Modernes Wealth Management bedeutet in der Schoellerbank jedoch wesentlich mehr als reine Geldanlage, denn die Experten sind überzeugt, dass sie das persönliche Vermögen ihrer Kunden in seiner Gesamtheit verstehen müssen. Soziale Verantwortung, soziale Kompetenz und soziale Intelligenz sind dabei wesentliche Bestandteile des Beratungsprozesses und führen zu einer kontinuierlichen Belebung der Kundenorientierung. Als moderner Wealth Manager verfolgt die Schoellerbank einen gesamtheitlichen Beratungsansatz mit maßgeschneiderten Lösungen. Die Experten verstehen sich dabei als »Architekten« der Kundenbeziehung und stellen die Bedürfnisse ihrer Kunden beim Management des gesamten Vermögens in den Mittelpunkt, sei es des persönlichen, des Unternehmens- oder Familienvermögens.

»Um den ganzheitlichen Anspruch unserer Kunden zu erfüllen, bieten wir als erfahrener Wealth Manager umfangreiche Lösungen an: beispielsweise mit Financial Planning, Anlagekonzepte für Unternehmenskunden, Vorsorgeplanung und Generationengespräche für eine Orientierung zur Regelung der Vermögensweitergabe unter

BREGENZ

Montfortstraße 3, A-6900 Bregenz
Tel.: +43 / 557 44 54 40

GRAZ

Am Eisernen Tor 3, A-8010 Graz
Tel.: +433 / 316 82 15 17

INNSBRUCK

Museumstraße 5, A-6021 Innsbruck
Tel.: +43 / 512 58 28 17-0

KLAGENFURT

Palais Goëss
Alter Platz 30, A-9020 Klagenfurt
Tel.: +43 / 463 59 05 10

LINZ

Promenaden Galerien
Promenade 25 / 3. Stock
A-4020 Linz
Tel.: +43 / 732 61 10 65

SALZBURG

Schwarzstraße 32, A-5027 Salzburg
Tel.: +43 / 662 86 84-2600

ST. PÖLTEN

Palais am Riemerplatz 1
A-3100 St. Pölten
Tel.: +43 / 274 23 52 413-0

Einbindung von Notaren oder Rechtsanwälten, Unterstützung bei Immobilien-transaktionen oder einem eigenen Stiftungskompetenzzentrum. Mit diesen Services bieten wir großen Mehrwert für unsere Kunden und heben uns von unseren Mitbewerbern deutlich ab«, betont Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank.

Innovative Investments und exzellente Beratung

Die Innovationskraft der Schoellerbank ist eine wichtige Säule ihres Erfolgs. Kontinuierlich wird das Investment- und Dienstleistungsangebot ausgebaut: Bei besonders komplexen Vermögensfragen setzt die Schoellerbank hoch spezialisierte Investment Advisors ein. Mit Private-Equity-Investments wird besonders vermögenden Kunden eine weitere Möglichkeit zur Vermögensdiversifizierung geboten. Einen zusätzlichen Schwerpunkt des Angebots bilden Finanzierungen, die rasch – und in besonders komplexen Fällen mit zusätzlicher Expertise von UniCredit Client Solutions – realisiert werden können. Darüber hinaus ist die Schoellerbank mit fast 20 Jahren Erfahrung als Pionier nachhaltigen Investierens in Österreich immer am Puls der Zeit. □

Empowering
Communities to Progress.

 **Schoellerbank**
Wealth Management

Member of  **UniCredit**

Die Schoellerbank, gegründet 1833, ist eine der führenden Privatbanken Österreichs, die als Spezialist für anspruchsvolle Vermögensanlage gilt. • Sie konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Wealth Planning. • Das Motto ihrer Anlagephilosophie lautet »Investieren statt Spekulieren«. • Die Schoellerbank ist mit acht Standorten und 400 Mitarbeitern die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anleger ein Vermögen von 13 Milliarden Euro. • Die Schoellerbank ist eine 100-prozentige Tochter der UniCredit Bank Austria und ist das Kompetenzzentrum der UniCredit für Wealth Management in Österreich.

Weitere Informationen unter: Tel. +43 (1) 534 71-0 oder www.schoellerbank.at

*Bitte beachten Sie, dass Performanceergebnisse der Vergangenheit keine Rückschlüsse auf künftige Entwicklungen zulassen. Gebühren und steuerliche Aufwendungen können die angeführten Performancezahlen reduzieren.

Sparkasse Düren:

Wachstum hat einen Namen: Kreis Düren!

Vermögende aus dem Kreis Düren und Umgebung müssen nicht in die Ferne schweifen, denn sie finden ihren Vermögensverwalter vor ihrer Haustür in der heimischen Sparkasse Düren. Diese hat die qualitätsbewusste Zielgruppe mit ihrem Private-Banking-Ansatz SPARKASSE.black® überzeugt, und das mit wachsendem überregionalem Erfolg. Grund genug, einmal näher hinzuschauen. Das Interview mit Wolfgang Spelthahn, seit 22 Jahren Landrat des Kreises Düren und Vorsitzender des Verwaltungsrats der Sparkasse Düren, sowie Dr. Gregor Broschinski, stv. Vorsitzender des Vorstands des Instituts mit fünf Milliarden Euro Bilanzsumme, leuchtet die Hintergründe für den Erfolg in der Vermögensverwaltung aus.

Elite Report extra: Landrat Spelthahn, der Kreis Düren macht mit dynamischem Wachstum auf sich aufmerksam. Das Handelsblatt stellte zum Beispiel im April 2021 den Kreis Düren als einen der Top-drei-Standorte für Immobilieninvestoren heraus und titelte sogar »Düren schlägt München«. Was macht diese offenbar besondere Dynamik des Wirtschaftsraums Düren aus, von dem auch die Sparkasse Düren profitiert?

Wolfgang Spelthahn: Über die Überschrift haben wir uns im vergangenen Jahr sehr gefreut. Sie hat für viel Aufmerksamkeit gesorgt und zeigte, dass der Kreis Düren überdurchschnittlich gut aufgestellt ist und eine große Anziehungskraft ausübt. Unser Ziel ist es, bis etwa 2025 um circa 25.000 auf dann 300.000 Einwohner zu wachsen. Aber es geht nicht nur um ein quantitatives, sondern auch um ein qualitatives und nachhaltiges Wachstum. Angesichts des Strukturwandels, der sich aus dem absehbaren Ende der Braunkohleförderung ergibt, wollen und müssen wir neue Arbeitsplätze schaffen. Wir haben als Wissenschafts- und Forschungsregion eine Menge zu bieten. Der Kreis Düren ist Modellregion und Kompetenzcluster für Wasserstofftechnologie und seit Kurzem auch Universitätsstandort für Cyber-sicherheit. Wir sind aber auch ein bedeutender Industrie- und Dienstleistungsstandort. Eine gute Infrastruktur sowie hervorragende Bildungs- und Ausbildungsmöglichkeiten stehen ebenso für die besondere Dynamik unseres Wirtschaftsraumes.

Elite Report extra: Vermögensverwaltung ist ja kein Kiosk-Geschäft. Herr Dr. Broschinski, wie sprechen Sie die relevanten Zielgruppen an und mit welchen Spezialitäten überzeugen Sie diese?

Dr. Gregor Broschinski: Natürlich ist unsere Position als Marktführer der wachstumsstarken Region bei den Unternehmer- und Firmenkunden ein Schlüssel zum Erfolg. Mit dieser Klien-



*Dr. Gregor Broschinski,
stv. Vorsitzender des Vorstands
der Sparkasse Düren*

tel gehen wir systematisch ins Gespräch und erschließen so neue Verbindungen für das Private Banking der Sparkasse Düren. Wir profitieren überdies von unserer ganzheitlichen Betreuung. Während viele Privatbanken überhaupt kein Kreditgeschäft mehr begleiten, sind wir zum Beispiel in der Finanzierung von Immobilieninvestitionen eine sehr starke Adresse. Diese gesamthafte Lieferfähigkeit schätzen die Kunden sehr, von denen viele dem großvolumigen Wealth Management zuzurechnen sind.

Elite Report extra: Inflation, viele Krisen und noch mehr Fragezeichen ... Wo ist der Silberstreif am Horizont? Anders gefragt, wie groß ist Ihre Aufklärungs- und Informationsarbeit, um die Kunden nicht dem Ungewissen zu überlassen?

Dr. Gregor Broschinski: Uns ist die proaktive Kommunikation mit den Kunden wichtig. Gerade in diesen volatilen Märkten muss ein Vermögensverwalter im Gespräch mit den Kunden sein und darf sich nicht »wegducken«. Am Ende des Tages geht es in unseren Gesprächen um Orientierung, Vermögenserhalt und Risikomanagement in wirklich besonderen Zeiten. Darüber hinaus gilt es, permanent die Systematik unseres erfolgreichen Investmentprozesses weiterzuentwickeln, auch in Richtung relativ junger Assetklassen, wie zum Beispiel Green Bonds, Kryptowährungen oder Infrastrukturinvestments.

Elite Report extra: Profilierung über die eigentliche Kapitalbewirtschaftung hinaus. Wie nehmen Sie die soziale Verantwortung – zum Beispiel für die Kunden im Seniorenalter – wahr?

Dr. Gregor Broschinski: Soziale Verantwortung erfordert ein inklusives Denken. Mit dem öffentlichen Auftrag als Sparkasse streben wir eben nicht nur nach Gewinn, sondern sind dem Wohl von Kunden, Belegschaft, Gesellschaft, Umwelt und Natur glaubwürdig verpflichtet. Zu unserer Verantwortung für



reife Kunden sei gesagt: Wir verstehen es als wichtigen Auftrag im Private Banking, vielfältige, sehr komfortable digitale Möglichkeiten für unsere Kunden im Gespräch verständlich zu vermitteln. Insgesamt zählen die »Best Ager«-Kunden zu den größten Fans der digitalen Services, wie zum Beispiel der Videoberatung im Private Banking.

Elite Report extra: Stichwort digitale Beratung: Wo stehen Sie hier als Institut im Private Banking?

Dr. Gregor Broschinski: Unsere digitalen Services wachsen permanent. Das reicht vom digitalen Dokumentensafe über das multibankenfähige Onlinebanking und ein digitales Reporting in der Vermögensverwaltung bis hin zur Videoberatung. Eine der jüngsten Entwicklungen ist das Wealth-Cockpit. Die Kunden erhalten damit die institutsübergreifende Möglichkeit zur digitalen Aggregation und Analyse ihres gesamten Vermögens inklusive Immobilien. Im Grunde ist das ein eigenes digitales Family Office.

Elite Report extra: Zu guter Letzt: Gibt Wachstum auch Auskunft über die Qualität? Bitte geben Sie uns dazu einige Zahlen, um diesen Erfolgsprozess, also die Akzeptanz Ihrer Vermögensverwaltung, zu veranschaulichen.

Dr. Gregor Broschinski: Wir wachsen weit über dem Marktdurchschnitt mit über 30 Prozent p.a. bei den Vermögensverwaltungsmandaten. Die Anfragen von Kunden, die von klassischen Vermögensverwaltern sehr enttäuscht sind, nehmen immer mehr zu. Ganz offenbar schätzen die Kunden sowohl die Kontinuität unseres Hauses, welches mit seinem Gründungsjahr 1832 doch deutlich reifer ist als die meisten typischen Privatbanken, als auch unsere Innovationskraft. Schließlich ist die innovative Ausrichtung des Investmentprozesses an Faktor-



*Wolfgang Spelthahn,
Landrat des Kreises Düren
und Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Sparkasse Düren
(Foto: Dieter Jacobi)*

prämiert, die dem aktuellsten Stand der Kapitalmarktforschung folgen, etwas, was man nicht auf den ersten Blick bei der Sparkasse Düren vermuten würde.

Elite Report extra: Landrat Spelthahn, wo sehen Sie die Sparkasse Düren in der Zukunft?

Wolfgang Spelthahn: Ich sehe sie weiterhin als einen ganz wichtigen Player in der gesamten Region. Ich sehe sie vor allem auch als einen modernen und innovativen Dienstleister, der die Menschen im Kreis Düren und darüber hinaus im Blick hat, Unternehmen und Privatkunden nachhaltig unterstützt und wie bisher das gesellschaftliche Leben in der Region fördert

und bereichert. Dies betrifft zum Beispiel Kunst und Kultur oder auch den Sport. Die Sparkasse Düren ist auf einem sehr guten Weg, die Herausforderungen der Zukunft professionell und kompetent zu meistern und dabei immer auf die Belange der Menschen zu achten. Ich bin sicher, dass der Sparkasse so weiterhin eine gesunde Balance zwischen ökonomischer und gesellschaftlicher Verantwortung gelingen wird. Genau das macht sie zu einem wichtigen Mitglied in der kommunalen Familie und zu einem wertvollen Partner in der Region.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!

SPARKASSE.black®

Sparkasse Düren
Ecke Schenkel-/Zehnthofstraße
52349 Düren
Tel.: +49 (0) 2421 127-0
info@skdn.de | sparkasse.black

Während etwas mehr als zwei Jahre die Coronapandemie unseren Alltag beherrschte, halten seit Ende Februar erhöhte Unsicherheiten seit dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine die globalen Aktienmärkte und die Geldpolitik fest im Griff. Welche Strategien sich derzeit als sinnvoll erweisen und welche neuen Trends sich angesichts der Ukraine-Krise bei Kunden entwickeln, wissen die professionellen Vermögensverwalter der SÜDWESTBANK.

SÜDWESTBANK AG:

Geldanlage im magischen Dreieck von Inflation, Notenbank- und Geopolitik

Ein Interview mit Michael Huber, Bereichsleiter Private Banking, und Jens Stumpp, Bereichsleiter Assetmanagement der SÜDWESTBANK.

Elite Report extra: Steigende Zinsen und die Ukraine-Krise haben die Aktienmärkte unter Druck gebracht. Welche Auswirkungen sehen Sie hier langfristig auf die Aktienmärkte?

Jens Stumpp: Die Aktienmärkte kommen hier von mehreren Seiten unter Druck: Erstens kurzfristig, da die Marktteilnehmer vor allem am Anfang eines Zinserhöhungszyklus das Aktienexposure temporär reduzieren und hier für gewöhnlich vorsichtiger unterwegs sind – die Ukraine-Krise hat diese Entwicklungen noch weiter verstärkt. Auf der anderen Seite wirken die steigenden Anleiherenditen für die Anleger attraktiver, was dazu führt, dass Geld sukzessive aus dem Aktienmarkt in den Rentenmarkt fließt. Höhere Zinsen führen auch zu höheren Diskontierungsfaktoren – das bedeutet, dass Unternehmensgewinne durch die höheren Zinsen in der Zukunft weniger wert sein werden. Davon sind Unternehmen, die mit hohen Gewinnsteigerungen weit in der Zukunft rechnen, überproportional betroffen, wie wir es auch zu Beginn des Jahres anhand der rückläufigen Kursentwicklung bei Technologiewerten beobachten konnten.

Elite Report extra: Das Jahr 2022 steht bisher im Zeichen stark steigender Zins- und Inflationserwartungen. Wie werden EZB und Fed reagieren?

Michael Huber: Beide Notenbanken haben eines gemeinsam: Sie haben die Inflationsdynamik massiv unterschätzt, die insbesondere durch den Krieg in der Ukraine und die damit einhergehenden unmittelbaren Auswirkungen auf die Rohstoffmärkte weiter befeuert wird,



Jens Stumpp,
Bereichsleiter Asset Management,
Südwestbank – BAWAG AG
Niederlassung Deutschland



Michael Huber,
Bereichsleiter Private Banking,
Südwestbank – BAWAG AG
Niederlassung Deutschland

und werden gezwungen sein, zu reagieren. Es ist aktuell anzunehmen, dass die Wertpapierkäufe von Fed und EZB im ersten Halbjahr 2022 beendet werden, was auf den langfristigen Zinsen lasten wird. Damit steht das Fenster für Zinserhöhungen offen. Beide Zentralbanken müssen die Zügel straffen – und das deutlich strenger als noch im Vorjahr angenommen. Die Fed wird nach unseren Modellen 4–5 Zinserhöhungen im Jahr 2022 vornehmen, die EZB 1–2 Zinserhöhungen. Die EZB bleibt aus heutiger Sicht noch etwas vorsichtiger, auch aufgrund der schwierigen geopolitischen Lage im Osten und der angespannten Finanzlage der Südeuropäer.

Elite Report extra: Ist die aktuelle Inflationsentwicklung noch beherrschbar? Was bedeutet dies für Renten und Spareinlagen?

Michael Huber: Die Ursachen für den Inflationsschub liegen auf der Hand: Ukraine-Krise, die Preise für Öl und Gas sowie Pandemieeffekte wie Liefer- und Produktionsengpässe sind die wichtigsten Trei-

ber. Schwierig ist in der aktuellen Situation vorherzusagen, wie hartnäckig sich solche starken Preisavancen erweisen werden und ob sie sich nicht sogar in einer Spirale weiter aufbauen. Die Folge wäre eine lange Phase mit hoher Inflation. Die Notenbanken beobachten die Situation sehr aufmerksam. Die US-Notenbank bereitet die Marktteilnehmer seit Monaten auf das Ende ihrer expansiven Geldpolitik mit Einstellung der Anleihekaufprogramme und Zinserhöhungen vor, um der Preisstabilität Rechnung zu tragen. In den USA schlagen bei der Erhebung der Inflationsrate weniger die Energiepreise ins Kontor, dafür scheint das Risiko einer Lohn-Preis-Spirale größer als im Euroraum zu sein. Auch für die EZB rückt ein Zinsschritt deutlich näher als zu Jahresanfang angenommen, um der Inflation entgegenwirken zu können. Die Notenbanken verfügen über die Instrumente, um der Inflation entgegenzuwirken, jedoch liegen die Beeinflussung der Energie- und Rohstoffpreise sowie die Behebung von

Lieferengpässen eher außerhalb des Handlungsspielraums von Notenbanken. Für Anleger, die in Renten und Sparanlagen investieren, bleibt es weiterhin ernüchternd. Der Zustand negativer Realrenditen wird noch für längere Zeit vorherrschen, da die Zinsschritte der EZB eher überschaubar sein werden.

Elite Report extra: Festverzinsliche Anlagen werden im Umfeld steigender Zinsen wieder attraktiver. Welche Anlageklassen werden wieder interessant?

Jens Stumpp: Im Jahre 2022 sind sowohl Zinsen als auch die Bonitätsaufschläge deutlich nach oben geklettert. Am Anfang eines Zinserhöhungszyklus präferieren wir aktuell noch keine längeren Anleihelaufzeiten, sondern versuchen, die Duration noch gering zu halten. Dort, wo es möglich ist, empfiehlt es sich, auch einen Teil in Cash zu halten. Was uns an den aktuell wieder erhöhten Bonitätsaufschlägen gefällt, sind kurze Unternehmensanleihen mittlerer Bonität, die mittlerweile wieder deutlich positive Renditen aufweisen. Zusätzlich würde ich aufgrund des doch deutlich höheren laufenden Kupons High-Yield-Anleihen beimischen.

Elite Report extra: Wie sehen Sie die aktuelle Diskussion um Wachstumsaktien und Substanzaktien, also des Wechselspiels zwischen Value- und Growth-Investition?

Jens Stumpp: Wir achten in der Vermögensverwaltung schon immer auf eine gute Diversifizierung der beiden Stile. Auf der Growth-beziehungsweise Wachstumsseite legen wir Wert auf solide Bilanzen und nachhaltiges Wachstum, hohen Free Cashflow und geringe Verschuldung, sozusagen »Quality Growth«. Die Substanzwerte, in die wir investieren, sind in der Regel dividendenstarke, zyklische Unternehmen. Gerade diese Zykliker, die vor allem in den Branchen Chemie, Grundstoff und Maschinenbau zu finden sind und eine gewisse Preissetzungsmacht haben, können sowohl mit einer höheren Inflation als auch mit steigenden Zinsen gut klarkommen. Zuletzt haben wir diese Werte etwas höher in unseren Aktienportfolios gewichtet – aber am Ende des Tages ist es wichtig, dass die Aktienmärkte steigen.

Elite Report extra: Hat Gold als Anlageklasse ausgedient?

Jens Stumpp: Gold steht schon immer im Spannungsfeld der Attraktivität von Zinsanlagen und Aktien. Erschwerend kam nun auch Bitcoin als vermeintlich neue Anlageklasse ins Blickfeld. Die Frage wurde vergangenes Jahr mehrfach gestellt, ob Bitcoin Gold als alternative Anlageklasse ablösen kann. In freundlichen Börsenphasen mit steigenden Kursen steht der Goldpreis tendenziell im Abseits. Doch wendet sich die Ansicht, kommt die Rückbesinnung auf das Edelmetall wieder zum Vorschein, was wir aktuell auch wieder gesehen haben. Sicherlich sind steigende Zinsen nicht zum Vorteil des Goldpreises, da der fehlende Zinsertrag auf dem Edelmetall lastet. Doch Inflation, geopolitische

Spannungen und damit schwache Aktienmärkte führen dazu, dass die Nachfrage nach Gold zunimmt und der Preis steigt. Für uns ist Gold ein fester Bestandteil in einem breit diversifizierten Portfolio.

Elite Report extra: Wie gehen Sie mit Thema Nachhaltigkeit um?

Jens Stumpp: Wir haben innerhalb der Vermögensverwaltung eine ausschließlich auf nachhaltige Fonds und ETFs ausgerichtete Strategie. Dies gilt sowohl für Renten- als auch für die Aktienmärkte. Zunehmend werden nachhaltige Finanzprodukte in weitere Strategien der Vermögensverwaltung integriert.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen vielmals für dieses Gespräch!

SÜDWESTBANK

SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland

Rotebühlstraße 125, D-70178 Stuttgart

Tel.: 0800 / 30 30 888 (kostenfrei)

private-banking@suedwestbank.de | www.suedwestbank.de

Die Südwestbank-Zentrale in Stuttgart



Über die Südwestbank – BAWAG AG Niederlassung Deutschland

1922 gegründet, ist die Südwestbank in Baden-Württemberg gewachsen und traditionsbewusst. Mit unserer fast 100-jährigen Erfahrung sind wir unseren Kunden ein fairer und verlässlicher Partner auf Augenhöhe. Eine hohe Beratungsqualität sowie eine individuelle und bedarfsgerechte Produktauswahl bilden dabei den Mittelpunkt. In unseren Filialen in Baden-Württemberg stehen wir den Kunden persönlich beratend zur Seite. Über digitale Vertriebskanäle bauen wir unser Geschäftsgebiet deutschlandweit aus.

2017 wurde die österreichische BAWAG P.S.K., eine der am besten kapitalisierten Banken in Europa, unser neuer Eigentümer. Seit Ende Februar 2021 führen wir unsere Geschäfte als SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland – als deutsche Zweigniederlassung der BAWAG P.S.K.

Mit mittlerweile sieben Niederlassungsstandorten in Deutschland ist die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG) seit über 25 Jahren ein stabiler Qualitätsführer der Branche. Partnerschaftlichkeit ist für den unabhängigen Vermögensverwalter die oberste Maxime. Wir haben mit dem Vorstandsvorsitzenden Mirko Albert gesprochen.



Value Experts Vermögensverwaltungs AG: **Mit Empathie und Expertise nachhaltig erfolgreich**

Elite Report extra: Herr Albert, seit Jahren wächst Ihr Unternehmen, und das gegen den allgemeinen Trend. Beschreiben Sie uns die Gründe des stetigen Kundenzuwachses.

Mirko Albert: Ein Grund liegt mit Sicherheit in der exzellenten Performance unserer Finanzkonzepte der vergangenen Jahre, insbesondere und gerade in schwierigen Phasen, wo wir nachhaltig eine weitaus bessere Wertentwicklung erzielen konnten als ein Großteil unserer Mitbewerber. Dies ist eine hervorragende Referenz unserer Leistung, die man mit Fug und Recht ins Feld führen kann.

Darüber hinaus stelle ich immer wieder fest, dass die sehr umfassende Betreuung unserer Mandanten, weit über das Fachliche hinaus und über unsere – fast nüchtern gesprochene – »Leistung«, das Bemühen, auch in vielen anderen Lebensbereichen vollumfänglich zu unterstützen, seitens unserer Kunden ausgesprochen stark honoriert wird.

Hier entwickeln sich häufig, über die geschäftliche Verbindung hinaus, deutlich



*Mirko Albert,
Vorsitzender des Vorstands
der Value Experts Vermögensverwaltungs AG*

tieferer menschliche Bande, bei denen man detailliert die Familienverhältnisse und nahezu alle persönlichen Befindlichkeiten kennt. Diese Berater-Kunden-Kontakte gehen weit ins Persönliche hinein. Unsere Kunden spiegeln uns sehr nachhaltig wider, wie viel ihnen diese Verbindungen bedeuten, insbesondere das wertvolle Vertrauensverhältnis, das oft

über Jahrzehnte hinweg entsteht. Das verbindet. Für mich ist dies eine wunderbare Bestätigung unserer Arbeit. Das führt auch dazu, dass seitens unserer Mandanten ehrliche Empfehlungen ausgesprochen werden. Sie werden fachlich wie menschlich exzellent betreut. Das macht sie und uns gemeinsam nachhaltig erfolgreich. Wenn deutlich wird, dass auch auf der persönlichen Ebene ein Engagement des Beraters für seine Mandanten von Herzen kommt und selbstverständlich ist, dann sind es die Empfehlungen, über die wir uns besonders freuen.

Elite Report extra: Was zeichnet die Menschen in Ihrem Unternehmen besonders aus?

Mirko Albert: Die eigenen hohen Ansprüche unserer Beraterinnen und Berater an ihr berufliches Wirken, die bei ihren früheren Arbeitgebern längst nicht mehr erfüllt werden konnten, wo Empathie und persönliche Kundenbindungen extrem ins Hintertreffen gerieten und schließlich nahezu keine Gewichtung mehr fanden, haben uns alle

dazu bewogen, den Wechsel aus dem Bankenbereich hinaus zu einem völlig unabhängigen Vermögensverwalter zu gehen. Für viele von uns ging es vormals vielfach lediglich darum, einen gewissen geschäftlichen Erfolg zu erzwingen. In diesem schwierigen Fahrwasser verloren damals viele Berater die Lust, auf diese Weise mit ihren Kunden umgehen zu müssen, um erfolgreich sein zu können. Das hat bei uns allen eine unglaubliche Unzufriedenheit ausgelöst. Wenn man ehrliche Empathie für seine Kunden besitzt, dann geht es eben nicht nur ums Geschäft, sondern um die gewachsenen menschlichen Verbindungen. Dies ist ein ganz gewichtiger Faktor, diese Kundenverbindungen pflegen und mit Leben füllen zu können.

Dieses permanente Spannungsfeld zwischen absoluter und gern gelebter Kundenorientierung einerseits und Ertragsdruck seitens des Arbeitgebers andererseits führte dazu, dass in der damaligen Pionierzeit für Vermögensverwalter gegen Ende der 1990er-Jahre, in der diese bei Weitem noch nicht so etabliert waren wie heute, bereits viele von uns den Mut aufbrachten und das gewisse Risiko auf sich genommen haben, sich zu verändern – und dies eigentlich immer aus gesicherten, wohl situierten Arbeitsplätzen heraus. Es erfüllt uns alle mit großer Freude, von unseren Mandanten nun diese Wertschätzung gespiegelt zu bekommen – menschlich wie fachlich.

Das ist mit Sicherheit ein wesentliches Element unseres Erfolges – die absolute Authentizität all unserer Beraterinnen und Berater, echte Empathie und menschlicher Anstand. Ich denke, das trifft den Nerv unserer Gesellschaft und das schweißt uns in unserem Unternehmen ebenfalls zusammen.

Elite Report extra: Viele Senioren sind ohne Angehörige und daher in großer Sorge. Wie begegnen Sie dieser Situation?

Mirko Albert: Wir sehen es als unsere wichtige Aufgabe an, vor allem aufklärend auf unsere älteren Mandanten einzuwirken – zum Schutz ihres Vermögens. So laden wir zum Beispiel gemeinsam mit der Polizei und Notaren zu

Veranstaltungen zu den Themen »Testament & Erbe« oder beispielsweise dem »Enkeltrick«. Auch für den Fall, dass man irgendwann gepflegt werden muss, sollte man abgesichert sein. All diese Fragen beantworten wir gemeinsam mit Experten unseres Netzwerkes. Unsere Kunden in diesen Fragen eng zu begleiten, ist uns sehr wichtig und gehört zu einer vertrauensvollen Verbindung zwischen Vermögensbetreuer und Mandant selbstverständlich dazu.

Elite Report extra: Lassen Sie uns das Augenmerk aber auch auf eine Generation lenken, die oft vergessen wird. Heutzutage gibt es immer mehr junge Menschen, die beispielsweise durch ein Erbe spontan vermögend werden.

Mirko Albert: Die ältere Generation kennt ihren Berater meist langjährig persönlich. Anders ist es mit den jungen Leuten. Gerade aktuell wird sehr viel Geld vererbt. Aber was nun? Wer gibt einen ehrlichen, guten Rat? Oft begeben sich die jungen Menschen dazu auf die Suche ins Internet. YouTube, Instagram oder Facebook sind da jedoch zumeist keine guten Ratgeber. Jeder, der sich das einmal genauer angesehen hat, wird feststellen, wie weit das von einem anleger- und objektgerechten Rat entfernt ist. Auch Seminare werden angeboten – meist zu überhöhten Preisen und in mangelhafter Qualität. Diese Generation kennt oft leider keine Bankberater, geschweige denn Vermögensverwalter. Gerade hier wären sie allerdings richtig aufgehoben. Unabhängige, ganzheitliche Beratung mit sinnvollen, individuellen Lösungen.

Es ist für uns alle selbstverständlich, Kunden aller Altersklassen auf allen Ebenen zu begleiten und sie zu unterstützen. Unsere Unternehmensphilosophie »Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln«, die wir bei der VALEXX AG seit mittlerweile einem Vierteljahrhundert verinnerlicht haben und leben, ist für unsere Mandanten und Beraterinnen und Berater eine rundum gelungene Geschichte – unser nachhaltiges Erfolgsmodell.

Elite Report extra: Herr Albert, wir danken Ihnen für das Gespräch!



An sieben Standorten
in Deutschland vertreten



Value Experts Vermögensverwaltungs AG

Landschaftstraße 2
D-30159 Hannover
Tel.: +49(0)511/47 39 09-0

Oststraße 1
D-59269 Beckum
Tel.: +49(0)2521/8 24 46-0

Maximilianstraße 15
D-83471 Berchtesgaden
Tel.: +49(0)8652/97 64 48-0

Mittelstraße 50
D-33602 Bielefeld
Tel.: +49(0)521/96 87 649-0

Bollhörnkai 1
D-24103 Kiel
Tel.: +49(0)431/99 09 65 71

Leopoldstraße 23
D-80802 München
Tel.: +49(0)89/24 44 23 080

Bahnhofplatz 4
D-83278 Traunstein
Tel.: +49(0)861/909 800-0

info@valexx.de | www.valexx.de



Weberbank Actiengesellschaft:

Das große Ganze und wir

Normalerweise grüße ich Sie an dieser Stelle mit klugen Gedanken zur Vermögensanlage und möchte Sie damit für unser Haus interessieren. Aber nichts ist normal in diesen Tagen. Fassungslos schauen wir alle auf die Ereignisse in der Ukraine und versuchen, diese zu bewerten und einzuordnen. Den zweifellos richtigen Superlativen unserer Politikerinnen und Politiker möchte ich nichts hinzufügen – wünschen wir ihnen allen eine glückliche Hand. Es fällt schwer, in all dem auch nur irgendetwas Positives zu finden, aber immerhin: An eine solch breite Übereinstimmung der Meinungen im In- und (westlichen) Ausland kann ich mich nicht erinnern. Empörung, Sorge, Mitgefühl, Wut – das sind die Emotionen dieser Tage.

Wenn es um Menschenleben geht, wenn eine vertraute Rechts- und Friedensordnung in Frage gestellt wird, wenn es also um das große Ganze geht, dann mag alles Andere nebensächlich wirken. Dennoch fragen viele unserer Kundinnen und Kunden, was die Geschehnisse für ihr Vermögen bedeuten. Ist das egoistisch? Zynisch gar? Nein, es ist das Normalste der Welt, sich bei Ereignissen aller Art zu fragen, welche Auswirkungen auf einen selbst zu erwarten sind, und wir als Weberbänker stehen bereit – auch in schwierigen Zeiten. Das erwarten unsere Kundinnen und Kunden zu Recht! Auf die häufigsten Fragen möchte ich kurz eingehen.

Könnte man aus Anlegersicht mit dem Ausbruch des Krieges rechnen? Unsere Expertinnen und Experten haben in ihren Risikoszenarien eine Eskalation der Situation durchaus mitkalkuliert. Aber wie seriös will man so etwas prognostizieren? Es ist folglich generell nicht anzuraten – egal, als wie bewegend sich das jeweilige Ereignis herausstellt –, das Portfolio auf Extremereignisse auszurichten, sondern vielmehr im Gesamtportfoliokontext Risiken zu überprüfen und gegebenenfalls einzelne Anpassungen vorzunehmen.

Wie so oft empfiehlt es sich Anlegerinnen und Anlegern gegenwärtig – auch wenn es schwerfällt –, erst einmal Ruhe zu bewahren. Investorinnen und Investoren sollten durch die aktuellen kurzfristigen Unsicherheiten nicht ihre langfristig angestrebte Portfolioausrichtung in Frage stellen. Mutige fragen sich, ob Kurskorrekturen nicht zu Nachkäufen genutzt werden könnten. Wer seine gewünschte Aktiengewichtung noch nicht vollständig umgesetzt hat, für den mag das eine willkommene Gelegenheit sein. Ansonsten gilt jetzt der Vermögenssicherung erste Priorität, und das Leitmotiv heißt Risikobegrenzung vor Chancensuche.

Aktuell geraten die Märkte in Gänge unter Druck, und damit sind auch viele Aktien betroffen, deren Geschäftsmodelle wenig von den Er-



Die Weberbank-Villa in Berlin

eignissen beeinflusst sind. Sofern der Blick auf die Vergangenheit statthaft ist, so lehrt diese, dass die Kapitalmärkte nach einem Schockmoment häufig zum Normalbetrieb zurückkehren. »Mean Reversal« nennen die Statistiker dieses Phänomen.

Wie es nun weitergeht? Die kommenden Wochen und Monate werden durch erhöhte Schwankungen aufgrund der gestiegenen Unsicherheit geprägt sein. Die Notenbanken werden sich dadurch verleitet sehen, ihren angestrebten Straffungskurs etwas zurückhaltender auszurichten. Die Inflation wird sich wahrscheinlich hartnäckiger auf den hohen Niveaus halten als ursprünglich von Notenbanken und Volkswirten erwartet. Historisch haben sich in Krisenphasen amerikanische Aktien robuster verhalten als europäische Titel. Auch der US-Dollar profitierte dann. Auch vor dem Hintergrund, dass die zu erwartenden Belastungen primär Europa treffen werden, gewichten wir bei der Weberbank aktuell amerikanische Aktienwerte über. Tatsächlich ließ sich schon im März beobachten, dass die erste Nervosität schnell verfliegt und Marktteilnehmer zur Tagesordnung übergehen. Lediglich russische Aktien haben starke Verluste zu verzeichnen gehabt. Der große Ausverkauf an den Märkten ist somit vorerst ausgeblieben. Wir erwarten jedoch angesichts der verbleibenden Unsicherheiten auch in den kommenden Monaten erhöhte Kurschwankungen. Es empfiehlt sich in dieser Phase, wie erwähnt, amerikanische Aktien höher zu gewichten, da die Auswirkungen für die amerikanische Wirtschaft geringer ausfallen sollten. Zusätzlich profitiert der US-Dollar als Krisenwährung und von der aus US-Sicht positiven Zinsdifferenz. Die hohen Inflationsraten werden weiter Rohstoffwerte und Energieunternehmen stützen.

Seit es die Börsen gibt, mussten sie immer mal wieder eine Reihe von Krisenphasen überstehen, die unterschiedlich lang waren und unterschiedlich heftig ausfielen. Sie ahnen, worauf ich hinauswill: Früher oder später hatten sie im Allgemeinen wieder auf ihre Wachstumspfade zurückgefunden und ihre Kurstäler hinter sich gelassen. Angesichts der gegenwärtigen Verwerfungen an den Börsen ist es ratsam und zugleich tröstlich, sich das zu vergegenwärtigen. Und selbstverständlich sind Kursverluste und -turbulenzen – egal, wie heftig – absolut zweitrangig gegenüber Fragen von Leben und Tod, von Krieg und Frieden.

Dennoch dürfte auch der Blick auf den Kurszettel bei vielen für Verunsicherung gesorgt haben. Gern wird dann auch übersehen, dass Verluste, die viele Anlegerinnen und Anleger nachvollziehbar auf den ersten Blick beklagen, nur auf dem Papier existieren. Tatsächlich problematisch ist eine Baisse



*Klaus Siegers, Vorsitzender des Vorstandes,
Weberbank Aktiengesellschaft*

doch nur für jene, die genau dann Liquidität benötigen. Jeder Aktieninvestor hat das Recht auf guten Schlaf, doch nicht jede und jeder von uns hat Nerven wie Drahtseile: Sind Aktien wirklich die richtige Anlageform für mich? Ja, aber dazu später mehr. Andere sehen das ohnehin anders: Wo Leute verkaufen, gibt es auch welche, die zugreifen. Wer nämlich im Grundsatz an die Aktie als wichtigen Gesamtvermögensbestandteil glaubt, findet sogar Kaufkurse vor. Und wer regelmäßig in Aktien investiert, kann sich freuen, denn für den üblichen

Anlagebetrag gibt es schlicht mehr Wertpapiere. Wohl dem, der Geduld hat – so manche Krise lässt sich einfach aussitzen. Wie die oben genannten Beispiele für teils heftige Kurseinbrüche gelehrt haben: Jede Krise ging und geht vorbei. Es war und ist immer falsch, aus Angst zu verkaufen.

Und vergessen wir nicht: Der Habenzins ist weg! Und mit ihm die Alternativanlage in Festgeldern oder Rentenwerten. Die allermeisten Anlegerinnen und Anleger, die Aktien verkauft haben und unverändert an sie glauben, werden irgendwann wieder reinvestieren wollen ... Rückschläge gehören zur Aktienanlage schlicht dazu, und solange es keine ausgewachsene Rezession ist, erholen sich die Märkte auch wieder bald. Das Risiko in Form höherer Kursschwankungen ist und bleibt ständiger Begleiter der Aktienanlage – gerade aus der Vereinbarung dieser Risikoprämie leiten sich ja die über lange Zeiträume erzielbaren, höheren Erträge aus der Aktienanlage her. Den allermeisten ist das völlig bewusst, und wenn nicht, weist die Bank darauf hin.

Liebe Leserin, lieber Leser, in ungewöhnlichen Zeiten ist es sicherlich nicht einfach, kühl und rational zu handeln; selbst wenn man weiß, dass dies zumeist höchst ratsam ist. Zu groß sind die Gefühle, die einen ergreifen, wenn man die Nachrichten schaut. Suchen Sie dennoch gerade in diesen Zeiten den engen Austausch mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater bei Ihrer Bank oder Ihrem Vermögensverwalter. Wenn er sein Geld wert ist, dann ist er nicht weit weg und bespricht mit Ihnen in aller Ruhe, was diese turbulenten Zeiten für Sie, Ihre Familie, Ihre Ziele und – aus alldem folgend – Ihr Vermögen bedeuten.

Klaus Siegers

Weberbank

Weberbank Aktiengesellschaft

Stammhaus Berlin

Hohenzollerndamm 134, D-14199 Berlin

Tel.: +49(0)30/897 98-0

service@weberbank.de | www.weberbank.de

Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH: So verwandeln Sie Negativzinsen in Rendite!

Firmen-Vermögensverwaltung kombiniert mit einem digitalen Steuerreporting

Trotz getätigter Investitionen ist bei vielen Unternehmen mehr als ausreichend Liquidität auf den Firmenkonten vorhanden. Das Dilemma ist allerdings: Wer hohes Firmenvermögen auf seinen Konten hält, muss mit Negativzinsen seiner Hausbanken rechnen.

Für viele Unternehmerinnen und Unternehmer gilt nach wie vor die Regel: Das Geld wird im Unternehmen verdient und der Überschuss, der nicht unmittelbar im Geschäft benötigt oder für Investitionen gebraucht wird, verbleibt als Firmenliquidität auf dem Firmenkonto. Der so stetig und immer weiter aufgebaute Liquiditätspuffer soll jederzeit verfügbar sein. Die Erzielung einer Rendite, selbst für Bodensatzliquidität, steht dabei häufig nicht im Vordergrund der Überlegung.

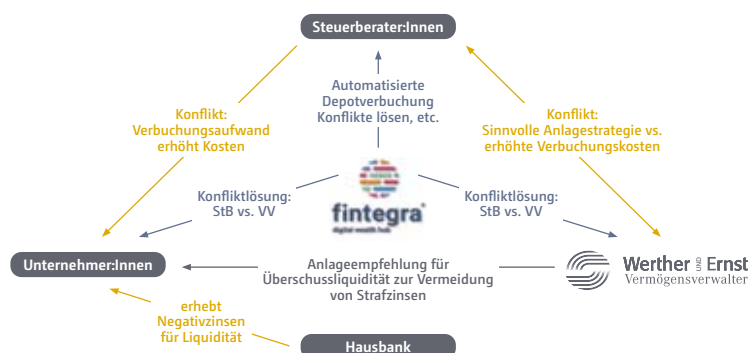
Um Negativzinsen zu vermeiden, kann es sich lohnen, zumindest einen Teil der Liquiditätsüberschüsse, die sorgfältig ermittelte »Bodensatzliquidität«, gewinnbringend anzulegen. Die Firmenliquidität könnte so vollständig erhalten bleiben und sich sogar vermehren, statt sich sukzessiv zu reduzieren. Bevor sich Unternehmerinnen und Unternehmer für eine passende Anlagemöglichkeit ihrer Firmenliquidität entscheiden, sollten zunächst grundlegende Fragen geklärt werden:

ausschütten können – und zwar ohne die Firma in eine Schieflage zu bringen. Die Flow-to-Equity-Rechnung zeigt also, wie viel Unternehmensliquidität verzichtbar ist.

Für die Berechnung zieht man vom Jahresergebnis beispielsweise alle notwendigen Zuschreibungen, Rückstellungen, Tilgungsraten für Kredite und den im laufenden Jahr geplanten Investitionsbedarf ab (zwecks individueller Berechnung sprechen Sie bitte mit Ihrem steuerlichen Berater). Der so ermittelte Betrag lässt sich theoretisch anlegen. Es empfiehlt sich aber, sicherheitshalber einen zusätzlichen finanziellen Puffer einzuplanen, um unvorhergesehene Ausgaben wie beispielsweise Steuernachzahlungen abfedern zu können. Die Firmenliquidität, die nach der dargestellten Flow-to-Equity-Rechnung und unter Berücksichtigung eines Sicherheitspuffers verbleibt, kann guten Gewissens auch in Anlageformen außerhalb der klassischen Tages- und Festgelder investiert werden.

Soll die Überschussliquidität ausgeschüttet oder auf Firmenebene angelegt werden?

Der größte Vorteil dabei, die Liquidität im Unternehmen zu belassen, statt sie zu entnehmen, liegt darin, dass keine zusätzlichen Steuern anfallen. Ob sich diese Option lohnt, hängt letztlich aber von der Anlageform, der Höhe und der Anlagedauer der anzulegenden Firmenliquidität ab.



Wie wird die Firmen-Bodensatz-Liquidität berechnet, die ruhigen Gewissens angelegt werden kann?

Die sogenannte »Flow-to-Equity-Rechnung« hilft auszurechnen, wie viel Firmenliquidität tatsächlich übrig ist und angelegt werden kann. Mit dieser Rechenmethode wird üblicherweise der Gewinnanteil ermittelt, den Unternehmerinnen und Unternehmer an sich selbst oder andere Gesellschafter

Traditionell wählen viele Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Geldanlage auf Firmenebene gerne vergleichsweise sichere Anlageformen wie Tages- und Festgelder, die zwar keine Wertschwankungen mit sich bringen, doch seit Jahren auch keine (attraktiven) Renditen mehr erwirtschaften. Eine Alternative zur Anlage von Firmen-Bodensatz-Liquidität sind Wertpapieranlagen mit Beimischung von Aktienanteilen.

Aktiv gemanagte und individuell ausgerichtete Firmen-Vermögensverwaltungen erfreuen sich im Hause »Werther und Ernst« in den letzten Monaten und Jahren einer immer größeren Beliebtheit. Beschränken sich die Unternehmerinnen und

Die Berater der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH



Unternehmer allein auf die soeben sorgfältig ermittelte Bodensatzliquidität, die nicht im Betrieb benötigt wird, so müssen auch die mit einer Wertpapieranlage verbundenen Wertschwankungen kein Problem sein und lassen sich in der Unternehmensberichterstattung und gegenüber Dritten gut erklären.

Wertpapieranlagen auf Firmenebene stellen die Buchhaltung in der Firma und teilweise auch deren steuerliche Beraterinnen und Berater vor eine neue Herausforderung. Wertschwankungen zu bilanzieren, ist aufwendig. Häufig erfolgt die Verbuchung händisch mithilfe selbst erstellter und komplexer Excel-Tabellen, für die weitere relevante Daten von Buchhalterinnen und Buchhaltern und/oder Steuerberaterinnen und Steuerberatern selbst recherchiert werden müssen.

Da auch die gängigen Buchhaltungs- und Steuerprogramme keine standardisierten Lösungen für die Verbuchung von Wertpapierdepots vorsehen und damit Arbeit abnehmen können, kann diese Dienstleistung schnell jährliche Mehrkosten in Höhe von 2.000 Euro bis 3.000 Euro verursachen.

Lösung: digitales betriebliches Steuerreporting

Um die Kosten und den Aufwand für eine Firmen-Vermögensverwaltung gering zu halten, bieten wir unseren betrieblichen Anlegerinnen und Anlegern (Unternehmen und auch Stiftungen) gemeinsam mit unserem Netzwerkpartner fintegra ein digitales betriebliches Steuerreporting an. Die Dienstleistung umfasst einen automatisierten, hoch spezialisierten Prozess zur buchhalterischen Abbildung von Wertpapierdepots nebst Verbuchung aller wesentlichen Geschäftsvorfälle im Rahmen der Depotführung nach deutschem Handels- und Steuerrecht. Zur vollständigen Dokumentation der bereitgestellten Buchungssaple werden ein digitaler Finanzreport und umfangreiche Importdateien in DATEV-, ASCII- und weiteren Formaten zur Verfügung gestellt.

Selbst anlegen oder einen Spezialisten beauftragen?

Die Anlage von Firmenliquidität unterliegt besonderen Anforderungen. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer legen gleichermaßen Wert auf eine kurzfristige Liquidierbarkeit, einen mittel- bis langfristigen Kapitalerhalt und eine möglichst geringe Wertschwankung ihrer Firmengeldanlage. Insbesondere wenn der Anlage renditeorientierte Vermögensklassen wie Aktien und Rohstoffe beigemischt werden, bedarf es eines konsequenten und aktiven Managements. In der Kombination einer professionellen Firmen-Vermögensverwaltung

mit einem digitalen betrieblichen Steuerreporting erhalten unsere betrieblichen Anlegerinnen und Anleger eine professionelle Lösung für eine renditeorientierte Anlage ihrer Firmenliquidität. Die Unternehmerinnen und Unternehmer ersparen sich mögliche Negativzinsen, Honorarkosten der mit der Depotbuchhaltung beauftragten Steuerkanzlei sowie Aufwand und Arbeitszeit von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Buchhaltung, die nun für andere betriebliche Belange eingesetzt werden können.



*Patrick Althoff,
Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH*

Als unabhängig denkender und agierender Vermögensverwalter haben wir bei Werther und Ernst in den letzten, teils herausfordernden Kapitalmarktjahren unter Beweis gestellt, dass wir für unsere Anlegerinnen und Anleger einen deutlichen Mehrwert für das uns anvertraute Vermögen erwirtschaften können. Unsere aktiv gemanagten und flexibel ausgerichteten Vermögensverwaltungs- und Spezialfondskonzepte richten wir konsequent nach den individuellen Anlagezielen, der Risikobereitschaft und den Ertragserwartungen unserer Anlegerinnen und Anleger aus.

Patrick Althoff



Werther UND Ernst
Vermögensverwalter

Werther und Ernst
Vermögensverwalter GmbH
Patrick Althoff

Altstädter Kirchstraße 6, D-33602 Bielefeld
Tel.: +49 (0) 521 / 55 774-108
info@wuevv.de | www.wuevv.de



Dirk Mardmüller

Ralf Mülstegen

Heinrich Nordhoff

Mark Riechmann

Michael Rolf

Klaus Südhäler

Bernd Valter



Zu guter Letzt:

Nur der kritische Blick hilft und schützt

Die Ertragnisaufstellung: Auf den ersten Blick mag alles stimmen, doch auf den zweiten bröckelt die Fassade. Da werden Zeiträume optimiert, die Benchmark angepasst, die Gebühren und Performance-Fee nicht mitgerechnet. Doch wie kommt man zum Durchblick, zur wirklichen Wahrheit?

Ein regelmäßiges Controlling soll eine faire gemeinsame Basis schaffen, um die Ergebnisse überprüfen zu können. Wenn ein Vermögender sich damit überfordert fühlt, empfiehlt sich zur Begutachtung ein unabhängiger Sachverständiger.

In der Vermögensverwaltung geht es nicht nur um die reine Performanceentwicklung mit Hilfe von verschiedenen Kennziffern und der jeweiligen Kostenermittlung, denn die reinen Zahlen sind noch lange kein Beweis für eine gute Leistung. Man muss tiefer bohren. Entscheidend sind bereits die Auswahl des Vermögensverwalters und die getroffenen Rahmenbedingungen. Weitere wenige Stichpunkte: die richtige Benchmark-Auswahl und die Gebührenstruktur mit oder ohne Performance-Fee.

Jede Art von versteckten Gebühren, unfairer Performance-Fee oder Investments mit zu hohem Risiko schmälern das Vermögen. Nur Spezialisten, die die komplette Fragenliste fachlich beherrschen, können hilfreich für Klarheit sorgen.

Ganz wichtig für den Vermögensinhaber ist immer die ganzheitliche Betrachtung seines Vermögens. Denn was hilft ein guter Vermögensverwalter, der sich um die liquiden Anlageformen kümmert, dem aber das Gesamtbild zum Vermögensinhaber fehlt? Manchmal hat der Vermögensinhaber nicht nur

einen Vermögensverwalter, sondern gleich mehrere, eine Hausbank, eine Firmenbeteiligung, Edelmetalle im Tresor und/oder diverse Immobilien oder Oldtimer und Kunstwerke. Wer hat hier den Überblick? Wer regelt dies in einem Krankheitsfall? Wir hören immer wieder, dass Vermögensinhaber sehr ungern gegenüber einem Vermögensverwalter oder gegenüber der Hausbank alles offenlegen wollen. Manchmal will man auch den Wettbewerb untereinander sehen oder eben einen hohen Grad an Diversifikation schaffen. Ein Vermögensverwalter kann gut in der Aktienauswahl sein, doch in anderen Assetklassen braucht man eine spezielle Expertise.



*Reinhard Vennekold,
unabhängiger Sachverständiger
für Wertpapiere/Kapitalanlagen*

Auch hier ist ein unabhängiger Sachverständiger und Controller der Schlüssel zum Erfolg. Sicherlich können Kapitalmarkterluste nicht vermieden werden, doch mit einer objektiven Beurteilung und einer Steuerung des Gesamtvermögens mit Hilfe von vorausschauenden und ganzheitlichen Assetklassen können strategische Verluste vermieden werden.

Der Controller oder Sachverständige ist einzig und allein dem Vermögensinhaber verpflichtet. Er begleitet den Vermögenden und schützt mit seiner Akribie ihn und das Kapital.

Reinhard Vennekold

Abonnieren Sie unseren monatlichen Newsletter:

Elitebrief – vermögensrelevante Informationen werden notiert und analysiert. Ebenso politische Trends, Markt- und Branchengeschehen, Rechts- und Steuerthemen. Der Elitebrief begleitet digital den Elite Report, der seit vielen Jahren vermögensorientierten Lesern im deutschsprachigen Raum sichere Wege weist. Viele Experten und Fachautoren werden im Elitebrief interessante Ecken und Nischen ausleuchten. Nutzwert und Hintergrund, Vorteile und Risiken ... der Elitebrief präsentiert das meist im Verborgenen blühende Nachrichtenspektrum, und zwar in orientierungsgestützter Form. Angesprochen werden nicht nur die vermögensorientierten Leistungsträger, sondern auch die entsprechende Dienstleister-Elite. Beide werden in puncto Vermögensrelevanz verbunden. Dieser Service der Elite Report Redaktion ist kostenlos. www.elitebrief.de/anmeldung

Frankfurter Allgemeine SELECTION

Exklusives für Anspruchsvolle



Austernbrecher aus
Massiv Silber aus der
Manufaktur Pott



Hammann Lederwaren für die
kurze oder lange Reise

Limitierte
Sonderedition
von Sinn
Spezialuhren



Massiv Sterling Silber mit Schiefer
von Deumer Manschettenknöpfe

Handgefertigte Schreibgeräte
von Ralf Brüll und Otto Hutt



faz.net/selectionshop, Info (069) 75 91-10 10, Fax (069) 75 91-80 82 52

F.A.Z. Selection steht für herausragende Qualität und anspruchsvolles Design – exklusiv gefertigt in deutschen Manufakturen und von renommierten Herstellern. Besuchen Sie unseren Online-Shop!



Handelsblatt Today

Der börsentägliche Podcast für die Trends und
Hintergründe aus Wirtschaft und Finanzwelt



MO – FR
AB 17:30 UHR

Ihre Handelsblatt Today Podcast Hosts:



Mary-Ann
Abdelaziz-Ditzow



Lena Jesberg



Maximilian
Nowroth



Anis Mičijević

Was sind die entscheidenden News des Tages und wie wirken sie sich auf die Finanzwelt aus? In unserem Podcast Handelsblatt Today erfahren Sie es.

Montags bis freitags, überall, wo es Podcasts gibt.



Jetzt Reinhören
handelsblatt.com/today

