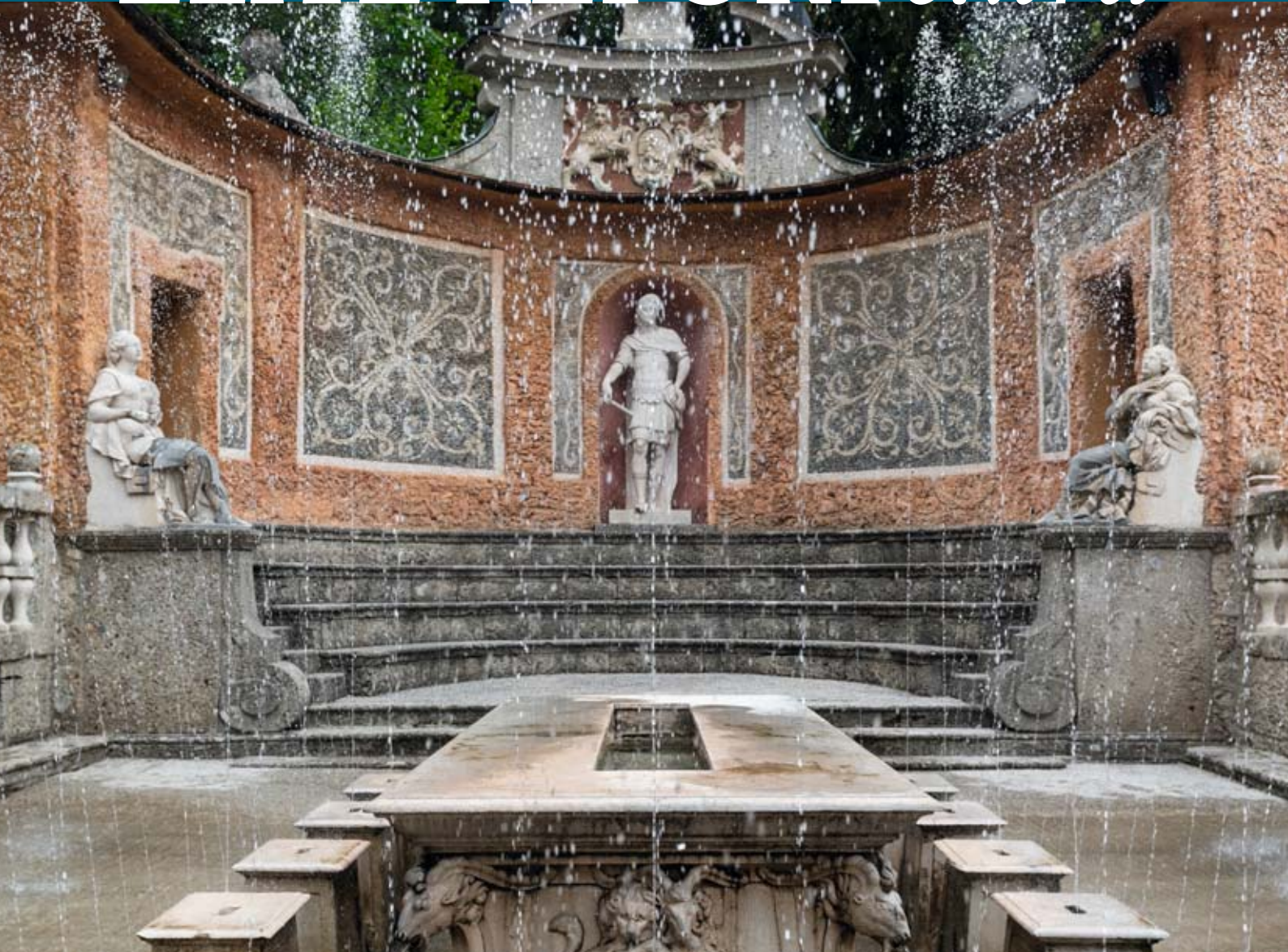


ELITE REPORT *extra*



Ausgezeichnete Vermögensverwalter

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2023

Inhaltsverzeichnis

- 4 **Der Test des Elite Report 2023:**
Gute Qualität fällt auf
- 6 **Die Elite der Vermögensverwalter 2023**
Auszeichnung im Rittersaal der Salzburger Residenz
- 8 **Die »Strategische Vermögensallokation« entscheidet über den Anlageerfolg**
- 9 **»Der Kunde steht immer im Mittelpunkt«**
Ein Interview mit Klaus Naeve, Berenberg Bank
- 10 **Es ist an der Zeit, sich zu verjüngen**
Dr. Peter Raskin, Bergos AG
- 11 **Stabilität in Stressphasen**
Ein Interview mit Anton Vetter, BV & P Vermögen AG
- 12 **Perspektiven für langfristige Investitionsmöglichkeiten**
Oliver Leipholtz und Felix Meynen, Deutsche Oppenheim Family Office AG
- 14 **Langjährige Erfahrung entfaltet ihre Wirkung beim Anlageprozess**
Christian Janas, DJE Kapital AG
- 16 **Viele Krisen, der sichere Hafen: die Schweiz**
Ein Interview mit Arasch Charifi und Stefan Jakober, DZ PRIVATBANK S.A.
- 18 **Gemeinsam stark – dauerhaft und verlässlich**
Ein Interview mit Dr. Tobias Fischer und Udo Kröger, Frankfurter Bankgesellschaft
- 21 **Mit Weitblick und Vernunft Vermögen sichern und mehren**
Ein Interview mit Marco Herrmann und Jürgen Münch, FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
- 22 **Der Unterschied**
Andrea Greisel, Fürst Fugger Privatbank AG
- 24 **Globalance Invest GmbH:**
Mehr als Geld bewegen: Vermögensanlage als Zukunftsgestaltung
- 25 **GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung:**
Die Familienverfassung als wichtiges Instrument der Vermögenssicherung
- 26 **Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät (GS&P):**
Unsere Vermögensverwaltung im Portrait
- 27 **»Vermögenswirksame Intelligenz«**
Philip Terwey, Grossbötzl, Schmitz & Partner
- 28 **Effiziente Nutzung von Kapitalmarktchancen durch ganzheitliche Risikobetrachtung**
Annemarie Schlüter, Hamburger Sparkasse
- 30 **»Wir werden die Entwicklung und den Fortschritt des deutschen Private-Banking-Marktes maßgeblich mitgestalten«**
Oliver Plaack, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
- 32 **Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH:**
Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden und große Chancen am Rentenmarkt
- 34 **»Kursschwankungen nutzen – mit qualitativ hochwertigem Research«**
Ein Interview mit Dr. Philip Gisdakis, HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking
- 36 **Buchempfehlung:**
»Das Monopol im 21. Jahrhundert« von Hans-Jürgen Jakobs
- 37 **Hypo Vorarlberg:**
»Langfristig denken, achtsam handeln«
- 38 **Wer Angst vor Krisen hat, sollte diese als Chance sehen!**
Wolfgang Köbler, KSW Vermögensverwaltung AG
- 39 **Continuation-Fonds: Nur alter Wein in neuen Schläuchen?**
Thomas Frey, LUNIS Vermögensmanagement AG
- 40 **Die Renaissance des 60/40-Portfolios**
Ein Interview mit Dr. Florian Dürselen und Andreas Loretz, LGT Bank
- 42 **»Schweizer Werte für deutsche Kunden«**
Roger Arnet, Maerki Baumann & Co. AG
- 44 **Vermögensverwaltung in bewegten Zeiten**
Ein Interview mit Dr. Marcus Lingel, MERKUR PRIVATBANK
- 46 **Mehr Transparenz ermöglichen**
Reinhard Vennekold
- 47 **»Oberstes Unternehmensziel ist, unsere Unabhängigkeit zu wahren«**
Ein Interview mit Franz von Metzler, Metzler Private Banking
- 48 **Stehen klassische Multi-Asset-Strategien vor einem Comeback?**
Jens Zimmermann, NORD/LB
- 50 **Wie Familienunternehmer anlegen**
Ein Interview mit Armin Eiche, Pictet & Cie (Europe) S.A., und Professor Dr. Tom Rösen, Wittener Institut für Familienunternehmen
- 52 **Der Faktor »Qualität« bringt mehr Ruhe ins Depot**
Ein Interview mit Günther Faltermeier, Matthias Braunwalder und Burkhard Wagner, PARTNERS VermögensManagement AG
- 53 **Raiffeisen Salzburg Private Banking:**
Vertrauensperson und Sparringspartner
- 54 **Verlässlichkeit und Sicherheit**
Ein Interview mit Arne Sand und Thomas Portig, Sand und Schott GmbH Vermögensverwaltung
- 55 **Willkommen zurück in der Normalität!**
Heinz Mayer, Schelhammer Capital Bank AG
- 56 **Österreichs meistausgezeichnete Privatbank – erfolgreich mit Tradition und Innovation**
Ein Interview mit Helmut Siegler, Schoellerbank
- 58 **Mit Besonnenheit durch die Krise**
Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski, Sparkasse Düren
- 60 **Kapitalanlagen in sich rasant verändernden Zeiten**
Ein Interview mit Jens Stumpp und Michael Hofsäß, SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland
- 62 **Familienvermögen für die Zukunft sichern**
Hubert und Michael Thaler, TOP Vermögen AG
- 63 **Empathie, Vertrauen und Partnerschaftlichkeit**
Ein Interview mit Mirko Albert, Value Experts Vermögensverwaltungs AG
- 64 **Der Zins ist zurück!**
Klaus Siegers, Weberbank Actiengesellschaft
- 66 **Stürmische Zeiten für die Vermögensverwaltung**
Ein Interview mit Rainer Lietemeyer, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH
- 68 **Warum das Reporting eines Wertpapierdepots ganz aktuell in vielen Fällen versagt**
Reinhard Vennekold
- 70 **Zu guter Letzt: Sensibilität fördert Zusammenhalt**
Re v. Schönfels

Editorial



Die Wahl ist nicht immer eine Qual

Einen Trüffel zu finden ist pures Glück und ohne echte Spürnase unmöglich. Einen empfehlenswerten Vermögensverwalter zu erkennen, erfordert eine systematische Analyse, die zu einer erfolgsversprechenden Auswertung führt und jedoch harte, professionelle Arbeit bedeutet.

Seriöse Vermögensverwalter wirken nämlich oft im Verborgenen. Diskret und verschwiegen. Deshalb sind kritische Blicke und Analysen ein Muss. Begabung und Zuverlässigkeit, rationale wie emotionale Kompetenz müssen qualitativ deutlich erscheinen. Im Mittelpunkt unserer Qualitätssuche stehen die vermögenswirksame Intelligenz sowie die charakterliche Eignung. Das ist das Fundament des Elite Report als Ihr Orientierungsgeber.



Reinhard Vennekold, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Wertpapieranlagen (links), und Hans-Kaspar v. Schönfels, Chefredakteur, Elite Report

Unsere Bewertungsarbeit würde allerdings ohne vertrauliche Kontakte zu Ihnen – unserer Leserschaft – nicht die praxisbezogene Tiefe erhalten. Ja, Sie bringen Informationen und uns ganz nebenbei auf Trab. Besonders dann, wenn teure Fehler Sie und Ihr Vermögen belasten. Denn auch die Empathie zwischen Ihnen als vermögendem Leser und Ihrem Vermögensverwalter spielt in der Beurteilung eine ganz wesentliche Rolle. Besonders wenn künstliche Intelligenz und Robo-Advisor immer mehr in aller Munde sind und das »Menschliche« vergessen.

Verehrte Leserinnen und Leser, für Ihre Mitarbeit dankt Ihnen die Redaktion ganz herzlich. Umso mehr freut es uns, Ihnen auch bei strittigen Fragen und Schadensfällen helfen zu können. Auch bei der erfolgreichen Suche nach einem Vermögensverwalter mit unterschiedlichen Ausschreibungen ganz nach Ihren persönlichen Wünschen bringen wir uns ein. – Es ist uns eine Ehre.

Als Vermögender sind Sie auf Vertrauen angewiesen. Das ist ohne nachgewiesene Qualität nicht zu haben. Und es muss ständig immer wieder aufs Neue bestätigt werden. Diesen Noch-besser-Prozess darf man nicht aus den Augen verlieren, auch wenn der Wettbewerb oft die Sicht der Dinge in Nebel hüllt. Sie stehen uns quasi als Entwicklungshelfer zur Seite. – Kommen Sie und Ihr Vermögensverwalter gut durch die Zeit, die aktuell durch hohe Inflation und steigende Zinsen sehr verunsichert ist. □

»Ein großes Vermögen kann man nicht versaufen, nicht verhuren, nicht verfressen ... man kann es nur verdummen.«

Johannes von Thurn und Taxis, 1926–1990

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. Unser besonderer Dank geht an die Schlossverwaltung Hellbrunn und an 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 12. Mai 2023, als Beilage in der Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung F.A.S. am 14. Mai 2023 und beigeheftet in der WirtschaftsWoche am 26. Mai 2023. 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

Der Test des Elite Report 2023:

Gute Qualität fällt auf

Ihr persönlicher Name spielt keine tragende Rolle. Statt einer freundlichen Begrüßung prasselt nämlich schnell eine Frage auf Sie herab »Wie viel haben Sie?«. Leider kann man dann nicht hören, wie die Kasse klingelt, denn die heimlichen Provisionen fallen geräuschlos ins Fach.

Bei seriösen Vermögensverwaltern allerdings ist diese Verkaufsmethode verpönt. Man arbeitet hier transparent auf Honorarbasis und macht keine Geschäfte hinter dem Rücken des Mandanten. Diese klare Haltung bildet verständlicherweise das saubere Fundament für diese anspruchsvolle Dienstleistung.

Insgesamt kamen in der vergangenen Bewertungsperiode 366 Anbieter in die aufwendige Prüfung. Eine erste und zweite »Siebung« überlebten nur 158 Vermögensverwalter. – Es ist immer wieder erstaunlich, wer sich alles Vermögensverwalter nennt, um das Geld anderer Leute bewirtschaften zu wollen! – Von den 158 Elite-Aspiranten wurden dann die Tester-Eindrücke zugeordnet sowie ein intensiver Bilanzcheck durchgezogen. Übrigens, unsere hier erwähnten Tester sind über 100 Leser, die alle auf der Suche nach einem neuen Vermögensverwalter waren.

Sie bekamen von uns je fünf Adressen, die sie dann kritisch angeregt besuchten. In der Summe erhielten wir also über 500 »Beratungserlebnisse«.

Diese wertvollen Stimmen wurden dann noch mit unserem internen Beschwerderegister verglichen. Am Ende gab es noch eine sehr aufschlussreiche Leumundsbefragung unter den wichtigsten Marktteilnehmern. Auch hier wurden hinter vorgehaltener Hand detaillierte Qualitätsurteile und Vorwürfe greifbar. Neben vielen weiteren Prüf- und Frageschritten brachte dann unser opulenter Fragebogen die konkreten Anhaltspunkte als Zahlenwerk. Nach dem finalen Auswertungsschritt konnten 82 überdauern. Nach weiteren Recherchen unter anderem bei unseren Kapitalschutzanwälten und der Auswertung



von konkreten Vorhaltungen unserer Leser sank die Zahl der empfehlenswerten Häuser auf 53. Bezieht man die 53 auf die 158, so sind nur 33,5 Prozent Elite.

Dieses Ergebnis zeigt das große Entwicklungspotenzial in der Branche. Wir sehen aber, dass der Wettbewerb positiv auf die Qualität einwirkt. Das ist gut für die Vermögenden. Sie sollten das nutzen.

Ein weiteres Bewertungsfeld ist die von uns stark ins Auge genommene vermögenswirksame Intelligenz, zum Beispiel erfassen und bewerten wir die Leistungen der Research-Profis, die regional, national, europa- und weltweit die Märkte analysieren, um daraus lukrative Anlagewege oder aber auch Gefahren zu erkennen. Ergänzt wird dieser Prozess durch die persönlichen Kundengespräche, die für Passgenauigkeit sorgen. Was will der Kunde, was nicht? Beide Felder führen zu konstruktiven Dialogen, die die Grundlage für die Anlagequalität und Zuverlässigkeit sind. Diese komplexe Arbeit ist der eigentliche Kern der Kundenorientierung. Nur wenige Vermögensverwalter bieten diese vorbildliche Beratungstiefe. Das ergeben unsere jährlichen Untersuchungen über die oft unsichtbare innere Qualität der Dienstleistung.

Übrigens, sollten Sie einen ersten Gesprächstermin mit einem Vermögensverwalter planen, vergessen Sie

bitte nicht, dass fast alles Verhandlungssache ist: Gebühren ebenso wie die Festlegung der Strategie, Benchmark und die einzelnen Punkte in dem so wichtigen, aber oft übersehenen Vermögensverwaltungsvertrag.

Wenn Sie mit uns über Ihre eigene Suche nach einem neuen Spezialisten sprechen wollen, rufen Sie uns ruhig an. Wir haben nicht nur Tipps, sondern können Sie auch mit direkten Prüfiddeen »begleiten«. Natürlich ist auch hierbei Vertraulichkeit unser oberstes Gebot.

€ 1.000.000	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	6. Jahr	7. Jahr	8. Jahr	9. Jahr	10. Jahr
„Jährlicher Kaufkraftverlust“										
-1%	€ 990.000	€ 980.100	€ 970.299	€ 960.596	€ 950.990	€ 941.480	€ 932.065	€ 922.745	€ 913.517	€ 904.382
-2%	€ 980.000	€ 960.400	€ 941.192	€ 922.368	€ 903.921	€ 885.842	€ 868.126	€ 850.763	€ 833.748	€ 817.073
-3%	€ 970.000	€ 940.900	€ 912.673	€ 885.293	€ 858.734	€ 832.972	€ 807.983	€ 783.743	€ 760.231	€ 737.424
-4%	€ 960.000	€ 921.600	€ 884.736	€ 849.347	€ 815.373	€ 782.758	€ 751.447	€ 721.390	€ 692.534	€ 664.833
-5%	€ 950.000	€ 902.500	€ 857.375	€ 814.506	€ 773.781	€ 735.092	€ 698.337	€ 663.420	€ 630.249	€ 598.737
-6%	€ 940.000	€ 883.600	€ 830.584	€ 780.749	€ 733.904	€ 689.870	€ 648.478	€ 609.569	€ 572.995	€ 538.615
-7%	€ 930.000	€ 864.900	€ 804.357	€ 748.052	€ 695.688	€ 646.990	€ 601.701	€ 559.582	€ 520.411	€ 483.982
-8%	€ 920.000	€ 846.400	€ 778.688	€ 716.393	€ 659.082	€ 606.355	€ 557.847	€ 513.219	€ 472.161	€ 434.388
-9%	€ 910.000	€ 828.100	€ 753.571	€ 685.750	€ 624.032	€ 567.869	€ 516.761	€ 470.253	€ 427.930	€ 389.416
-10%	€ 900.000	€ 810.000	€ 729.000	€ 656.100	€ 590.490	€ 531.441	€ 478.297	€ 430.467	€ 387.420	€ 348.678

Die Minuszinseszinstabelle verdeutlicht die Bedrohung der schleichenden Enteignung durch Inflation

Selbstverständlich hilft unser Sachverständiger. Er sieht zum Beispiel die zunehmende »Rentabilisierung« der vermögenden Kunden kritisch. Nicht nur in Honorarfragen ist er als Aufpasser hellwach und weiß, was unverschämt oder gar kriminell ist.

Jetzt zu der Idee eines über 80-jährigen Lesers. Er schlägt vor, dass die Vermögensverwalter in ihrem jeweiligen Erfolgsnachweis auch die Frage der Inflation in Verbindung zu den Ergebnissen beantworten sollten. Wir meinen, dass dieser Tipp von kundenorientierten Vermögensverwaltern aufgenommen werden muss. Beschreibt er doch die Zuverlässigkeit der Realrendite, anders ausgedrückt, auch Verluste werden so plausibler. Die Bedrohung der schleichenden Enteignung durch Inflation muss weiter im Auge behalten werden. Besonders wenn die liquiden Mittel angefressen werden. Nicht immer können ertragsstarke Qualitätsaktien den Wertverlust ausgleichen. Die Inflation als Gefahr würde man besser einordnen können, ohne sich eine Beherrschbarkeit vorzugaukeln.

Dadurch angeregt haben wir den Versuch unternommen, die Inflation in Form einer Minuszinseszinstabelle rechnen zu lassen. Dafür danken wir Schelhammer Capital Vermögensmanagement in Salzburg. Das Zahlenwerk drucken wir hier ab, damit sich jeder die Dynamik der Inflationsschübe vor Augen führen kann. Darin steckt auch unser Rat, liquide Mittel nicht auf dem laufenden Konto liegen zu lassen, sondern sie besser klug zu investieren, als eben durch die Inflation zu verlieren.

Wie sichere ich mein Kapital am besten ab? Das ist ein dringendes Beratungsfeld für die Vermögensverwalter, das auch für die älteren Kunden sinnvoll ist. Auch das ist Seniorenvermögensschutz.

Die Tabelle oben veranschaulicht, wie und in welcher Zeit und zu welchem Inflationwert die Million à la Carte schrumpft. Zum Beispiel verliert eine Million bei achtprozentiger Inflation fast die Hälfte an Wert, der nur noch den Wert von 513.219 Euro aufweist in acht Jahren! Dieses Ergebnis zeigt, wie gnadenlos angespartes Vermögen zerstört wird. □



»Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2023«

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

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. □

Beratung steht hoch im Kurs, Verkaufstalent ist weniger gefragt. Qualitätsbewusste Kunden wünschen vor allem vermögenswirksame Intelligenz. In Salzburg wurden am 21. November 2022 die Besten der Besten der Vermögensverwalter ausgezeichnet. Von den 53 empfehlenswerten sind 42 deutsche Adressen, sieben österreichische, drei aus der Schweiz und eines aus dem Fürstentum Liechtenstein. Außerdem wurden 25 Family Offices für ihre Leistung gewürdigt.



Dr. Brigitta Pallauf, Präsidentin des Salzburger Landtages, begrüßte die Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Rittersaal der Salzburger Residenz. Hans-Kaspar v. Schönfels, Chefredakteur des Elite Report, hielt eine kurze Ansprache. Elite-Report-Gutachter Reinhard Vennekold lobte die Elite der Vermögensverwalter für ihr Agieren in allen Krisen der letzten Zeit. Hans-Jürgen Jakobs, Senior Editor des Handelsblatts, würdigte den gesunden Wettbewerb in der Branche und streifte somit sein neues Buch »Das Monopol im 21. Jahrhundert«. (Bildzeilen immer v.l.n.r.; Fotos: Daniel Schvarcz, Falk v. Schönfels)



Festakt in der Salzburger Residenz: **Die Auszeichnung im Rittersaal**

Das Jahreshighlight für die Branche: Die Elite der Vermögensverwalter aus dem deutschsprachigen Raum kam in die Festspielstadt an der Salzach. Sie hatten alle bewiesen, dass gute ehrliche Beratung das tragende Fundament der Vermögensverwaltungskultur ist und nicht der provisionsträchtige Verkauf. Vermögensbewusste Kunden wissen nämlich, wie wichtig die Zuverlässigkeit ist, und suchen deshalb aus gutem Grund verstärkt nach der überzeugenden vermögenswirksamen Intelligenz.

Landtagspräsidentin Dr. Brigitta Pallauf erntete viel Beifall für ihre Worte, mit denen sie die wirtschaftliche Bedeutung der Vermögensverwaltungsbranche ebenso unterstrich wie die Gefährdung der Demokratie. Sie mahnte mehr Aufmerksamkeit in schwieriger werdenden Zeiten an.

Nicht minder positiv wurden die Worte zum Elite-Report-Jubiläum vom ehemaligen Präsidenten des Bankenverbandes und Gesellschafter von Berenberg Dr. Hans-Walter Peters aufgenommen: »Wenn ein solcher Report auf eine 20-jährige Geschichte zurückblicken kann, dann ist das schon für sich genommen eine Auszeichnung. Als ältestes hier vertretenes Haus kann ich aus Überzeugung sagen, dass es nicht reicht, sich einfach auszuruhen: ›Tradition soll ein Sprungbrett sein, kein Ruhekiten‹, sagte der frühere britische Premierminister Harold Macmillan. Und das beherzigt Herr v. Schönfels, zum Beispiel indem



Blick auf den Weihnachtsmarkt in der Salzburger Residenz

er immer wieder die Kriterien für die Preisvergabe überprüft und hinterfragt, was für die Anlegerin und den Anleger heute sinnvoll und nützlich ist. Heraus kommt dabei eine Wertegemeinschaft. Wer in der Pyramide der Ausgezeichneten ist, zeichnet sich durch eine besondere Qualität aus. Insbesondere die Kundennähe ist dabei wichtig. Wer auf die Idee kommen sollte, mit Kunden nicht gut umzugehen, sie gar zu übervorteilen, der gehört nicht in diese Qualitätsgemeinschaft – oder wie man etwas herzhafte in Bayern sagen würde: ›Wer nichts taugt, kommt nicht rein.«

Was wollen die vermögensorientierten Kunden? Auf der Wunschliste ganz oben stehen bessere Leistungen, transparente Kosten und ein möglichst krisenresistenter Anlagemix. Ja, Privatkunden, Institutionelle, Stiftungen, aber auch die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Private-Banking-Wirtschaft selbst profitieren vom auffallend regen Wettbewerb. Und den kann man besonders hier an der Salzach hautnah verfolgen. Es kommt immer darauf an, dass die rationale Kompetenz deutlich und um die möglichen emotionalen Aspekte erweitert wird. Der so entstehende Mehrwert kommt dem Betreuungsverhältnis zugute. Und in diesem Punkt können sich alle Vermögensverwalter noch enorm weiterentwickeln. □



Oben: Dr. Hans-Walter Peters, ehemaliger Präsident des Bundesverbandes deutscher Banken a.D. und Verwaltungsratsvorsitzender und Gesellschafter der Berenberg Bank, würdigte das 20-jährige Jubiläum. Unten: Konferenzzimmer der Salzburger Residenz. Als Sechsjähriger gab Mozart in diesem Raum sein erstes Hofkonzert und viele seiner Werke wie auch das berühmte Violinkonzert in A-Dur (KV219) wurden hier uraufgeführt.

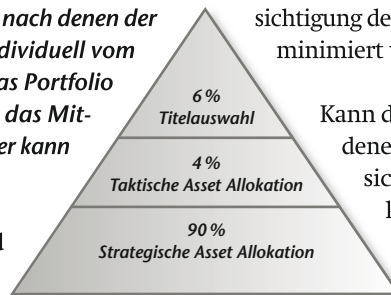


Berenberg:

Die »Strategische Vermögensallokation« entscheidet über den Anlageerfolg

Diversifizierung sei der einzige »Free Lunch« am Kapitalmarkt, heißt es in einem Ausspruch des Nobelpreisträgers Harry Markowitz. Seine Erkenntnisse bilden, deutlich verfeinert und weiterentwickelt, auch heute noch die Grundlage, nach denen der Vermögensverwalter auf Grundlage der individuell vom Kunden gesetzten Rahmenbedingungen das Portfolio strukturiert. Je enger und vertrauensvoller das Miteinander von Anleger und Berater, desto besser kann das Ergebnis werden.

Ein an die jeweilige Risikotragfähigkeit und Renditeerwartung des Anlegers angepasstes Anlagekonzept ist zentral für den langfristigen Erfolg von Investoren. Die Strategische Asset Allocation (SAA) ist ein Werkzeug, um das Portfolio systematisch und datenbasiert zu steuern. Nach empirischen Untersuchungen entscheidet sie über bis zu 90 Prozent des Anlageerfolgs.



kurve: Im Rahmen dieses finanzmathematischen Prozesses werden die Gewichte der eingesetzten Anlageklassen für unterschiedliche Renditeziele so gewählt, dass unter Berücksichtigung der jeweiligen Korrelationen das Portfoliorisiko minimiert wird.

Kann das gewünschte Renditeziel mit den vorhandenen Restriktionen nicht erreicht werden, lohnt sich ein Blick auf eine geografische Diversifikation oder andere Anlageklassen, die bei vergleichbaren Risiken zusätzliche Renditechancen aufweisen und dazu beitragen können, das Gesamtrisiko zu senken.

Illiquide Investments wie Immobilien, Private Debt oder Private Equity weisen gegenüber liquiden Anlageklassen alternative Risikoprofile auf und ermöglichen dadurch zusätzliche Diversifikation.

Die professionelle Erarbeitung einer auf die Anforderungen des einzelnen Anlegers zugeschnittenen SAA beginnt mit der Analyse der Ausgangssituation und Risikotragfähigkeit des Anlegers. Bei der Definition des Anlageziels wird festgelegt, welche Rendite der Investor langfristig anstrebt, wie hoch die ausschüttungsfähigen Erträge sein sollen und welches Risikobudget gegebenenfalls nicht überschritten werden darf. Hier können die intensive Beratung und das in der Regel enge Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Privatbank einen großen Mehrwert liefern, denn es bezieht die persönlichen Lebensumstände und andere Faktoren ein. Anschließend werden robuste Schätzparameter für Rendite, Risiko und Korrelation verwendet, illiquide Anlageklassen wie Immobilien oder Private Debt werden modelliert und gegebenenfalls weitere Punkte wie ESG-Kriterien integriert. Optimierungspotenziale ergeben sich mit dem Konstruieren der Effizienz-

Über weiterführende Detailanalysen können wir aufzeigen, wie sich das Portfolio in vergangenen Stressphasen (zum Beispiel globale Finanzkrise oder Coronapandemie) verhalten hätte oder in theoretischen Szenarien entwickeln würde (Beispiel: plötzlicher Zinsanstieg von einem Prozent). Darüber hinaus können zukunftsgerichtete Pfadverläufe simuliert werden, um ein besseres Verständnis über die Chancen und Risiken des Portfolios zu bekommen. Dies ist sinnvoll, da die persönlichen Lebensumstände des Kunden eine wichtige Rolle spielen und bei der Konzeption berücksichtigt werden sollten. Cash-Flow-Planung (Schenkungen, Abflüsse, Investitionen oder Vermögenszuflüsse), Vermögensnachfolgethemen oder rechtliche und steuerliche Aspekte sind nur einige Beispiele, die der Anleger bei einer umfassenden Beratung durch eine spezialisierte Privatbank und ihr Netzwerk an Spezialisten erwarten kann. □

Wealth Management
Standorte in Deutschland:



www.berenberg.de
info@berenberg.de

20354 Hamburg
28199 Bremen
38100 Braunschweig
10707 Berlin
48155 Münster
40212 Düsseldorf
60325 Frankfurt
70173 Stuttgart
80335 München

Neuer Jungfernstieg 20
Teerhof 59
Vor der Burg 1
Kurfürstendamm 194
Am Mittelhafen 14
Königsallee 53-55
Bockenheimer Landstr. 25
Bolzstraße 8
Hopfenstraße 8

Dennis Hummelmeier, Tel.: +49(0)40/350 60-5800
Dennis Rodiek, Tel.: +49(0)421/348 75-12
Dennis Hummelmeier, Tel.: +49(0)531/12 05 82-24
Karl von Trott, Tel.: +49(0)30/70 01 59-517
Sebastian Plath, Tel.: +49(0)251/98 29 56-21
Michael Engelhardt, Tel.: +49(0)211/54 07 28-19
Matthias Lehleiter, Tel.: +49(0)69/91 30 90-400
Stefan Böhmerle, Tel.: +49(0)711/490 44 90-30
Michael Engelhardt, Tel.: +49(0)89/25 55 12-100



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

»Der Kunde steht immer im Mittelpunkt«

Elite Report extra: Herr Naeve, der Elite Report feierte im November sein 20-jähriges Bestehen. Berenberg hat davon 19-mal in Folge die höchste Auszeichnung »summa cum laude« erhalten. Dazu gratulieren wir und fragen: *Wie schafft man das?*

Klaus Naeve: Als Vertreter einer 433 Jahre alten Bank könnte ich jetzt sagen, es liegt an der Erfahrung. Aber das ist sicher nur die halbe Wahrheit. Unsere Überzeugung ist es, dass der Kunde im Mittelpunkt stehen muss, alles muss sich um ihn und sein Vermögen drehen. Persönliche Beratung wird bei uns daher schon immer großgeschrieben. Es gilt, die Herausforderungen, die sich aus dem Lebensumfeld des Kunden ergeben – wie Unternehmen, Beruf, Familie, Bedürfnisse und Anforderungen –, zu verstehen und in die Beratung einfließen zu lassen. Im nächsten Schritt strukturieren wir das Vermögen entsprechend, treffen Anlageentscheidungen und setzen sie um.

Elite Report extra: *Welchen Einfluss hat die Größe einer Bank auf die Beratung?*

Klaus Naeve: Der Kunde kann ja grundsätzlich aus einer Bandbreite auswählen, die vom einzelnen Vermögensberater bis zur internationalen Großbank reicht. Wir fühlen uns in der Mitte dieser Größenordnung sehr wohl. Mit dieser Positionierung können wir das Beste aus allen Welten verbinden. Auf der einen Seite sind wir groß genug, um Experten für vielfältige Fragestellungen im eigenen Haus zu haben. Das geht über das Wealth Management hinaus und ist zum Beispiel für Unternehmer sehr interessant, die eventuell unsere Corporate-Banking- oder Investment-Banking-Dienstleistungen nutzen möchten. Zudem gibt

es aus den anderen Geschäftsbereichen Investmentlösungen für unsere Privatkunden, die sonst institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Unser eigenes Aktienresearch mit fast 100 Analysten ist hier auch von Bedeutung. Großbanken, die über all das meist ebenfalls verfügen, haben wiederum Schwierigkeiten, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und ihm ihre Dienstleistungen auch nahezubringen und sich um ihn zu kümmern. Dazu sind sie schlicht viel zu groß.

Elite Report extra: *Kommen wir auf die Vermögensverwaltung. Das vergangene Jahr war nicht einfach.*

Klaus Naeve: Das ist richtig. 2022 kam eine Menge Faktoren zusammen, die das Jahr zum schlechtesten für Multi-Asset-Anlagen seit den 1930er Jahren werden ließen. Wichtig sind in solchen Zeiten immer zwei Dinge: Man darf sich nicht von der langfristigen Anlagestrategie abbringen lassen und muss noch mehr mit den Kunden kommunizieren. Gerade der letzte Punkt ist wichtig, das haben wir in den vergangenen Jahrzehnten bei allen

Berenberg Hauptsitz in Hamburg



Klaus Naeve,
Leiter Wealth Management
bei Berenberg

Krisen immer wieder festgestellt. Es zeigt dem Kunden, dass wir ihn und seine Bedürfnisse ernst nehmen.

Elite Report extra: *Wie treffen Sie bei Berenberg Anlageentscheidungen?*

Klaus Naeve: Wir haben einen mehrstufigen Investmentprozess. In diesem bündeln wir die gesamte Expertise unseres Hauses – Volkswirte, Investmentstrategen und Anlageklassen-Spezialisten. Das ist einer der Vorteile bei Berenberg: Alle sitzen zusammen, alle Ideen kommen auf den Tisch und werden diskutiert. Daraus entstehen unsere Hausmeinung und unsere Kapitalmarktprognosen. Im Wochentakt wird dann im Asset Allocation Committee über taktische Anpassungen bei Anlageklassen, Segmenten und Regionen entschieden. Die Portfoliomanager übersetzen das dann für ihre Anlagestrategien.

Elite Report extra: *Herr Naeve, wir danken Ihnen für diese Einblicke!*



Bergos AG:

Es ist an der Zeit, sich zu verjüngen

Privatbanken rühmen sich gern ihres Alters. Doch Tradition allein reicht nicht. Es ist eine Herausforderung, jung zu bleiben.

Die Bergos Privatbank ist aus der Berenberg Bank (Schweiz) hervorgegangen, trägt also die über 430-jährige Tradition der zweitältesten Bank der Welt in sich. Und nachdem einige bedeutende Unternehmerfamilien die Bank gekauft haben und sie seit Anfang 2021 unter Bergos firmiert, sind wir zugleich eine der jüngsten Banken im deutschsprachigen Raum. Das Ziel: basierend auf Bewährtem eine moderne, zukunfts-gewandte Bank zu schaffen, die sich wohltuend von anderen Banken unterscheidet. Vor allem aber galt es, deutlich jünger zu werden. Althergebrachtes Denken, hierarchische Führungsstile, das Festhalten an liebgewonnenen Traditionen, das Schwelgen in Erinnerungen – all das galt es zu hinterfragen und hier und da auch über Bord zu werfen.



*Dr. Peter Raskin,
CEO und Partner, Bergos AG*

Werte

Das unreflektierte Festhalten an alten Tugenden und Traditionen, an das Erinnern an die gute alte Zeit mit all ihren Anekdoten führt eine Bank nicht in die Zukunft. Ist es nicht vermessen zu glauben, man wisse, welche Werte und Tugenden der Vergangenheit heute noch gut seien und welche nicht? Ist es heutzutage nicht wichtiger und zielführender, eine Werteppluralität zu fördern und eben nicht vorzugeben, welche Werte und Tugenden wir von unseren Mitarbeitern und Kunden erwarten? Ein Blick in den Wertekanon vieler Banken zeigt, dass diese alle sehr ähnlich zu sein scheinen. Haben Bankführung und Mitarbeiter diese Werte wirklich verinnerlicht? Oder sind sie nur von externen Marketinggesellschaften skizziert worden? Ist es hingegen nicht viel besser, ein Umfeld zu schaffen, in dem Mitarbeiter und Kunden von unterschiedlichster Herkunft, Hautfarbe, Religion und Geschlecht miteinander agieren? Denn nur so wird man deren weltoffenen Einstellungen gerecht und sieht die wirklich wichtigen Veränderungen auf dieser Welt, die es bei der Anlage des Vermögens und der Betreuung hochkomplexer, meist internationaler Vermögen zu beachten gilt.

Human Private Banking

Die Bedeutung des Faktors Mensch im Banking ist nicht zu unterschätzen. Als Vermittler zwischen Anlagelösungen und dem Kunden werden gerade bei einer mittelgroßen Privatbank

immer die Menschen eine entscheidende Rolle spielen. Mit unserem einmaligen Human-Private-Banking-Ansatz fokussieren wir uns schon jetzt nicht nur auf die Anlage des Vermögens, sondern auf alle Faktoren, die zum Beispiel aus der Familie, den Unternehmen, den konkreten Lebensumständen kommen – auf den Menschen also.

Künstliche Intelligenz

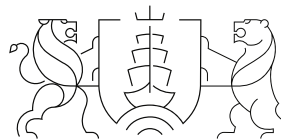
Das klassische Vermögensverwaltungsgeschäft sowie das klassische Beratungsgeschäft müssen weiter professionalisiert werden. Mitarbeiter, die Märkte und Wertpapiere analysieren, müssen sich vielleicht bald schon gegen Neuerungen auf Basis von künstlicher Intelligenz (KI) behaupten. Es ist wichtig, in KI keine Bedrohung zu sehen, sondern eine Chance. Daher haben wir in einem ersten Schritt unser »IT-Herz«, unser Kernbankensystem, durch ein hochmodernes, neues System ersetzt. Dadurch haben wir die Basis geschaffen, in Zukunft sämtliche Neuerungen, wie sie Fintechs bringen werden, für uns und unsere Kunden nutzbar zu machen.

Private Markets

Als Bank, die sich der Betreuung hochkomplexer Vermögen verschrieben hat, gilt es darüber hinaus, nicht nur das klassische Geschäft wettbewerbsfähig zu halten, sondern vor allem auch die Chancen der Private Markets für den Kunden nutzbar zu machen. Private Equity, Private Debt, Real Estate und Venture Capital haben als Assetklassen an Bedeutung gewonnen. Sie müssen in unsere Angebotspalette einfließen. Denn es könnte sein, dass man sich in Zukunft vor allem über sie noch differenzieren kann. Unserem Best-in-Class-Ansatz folgend, gehen wir diese durch Kooperationen mit hervorragenden Managern an und schaffen Plattformen, über die unsere Kunden investieren können.

Es gibt für eine Bank viele Felder, in denen man sich verjüngen muss. Mehr denn je gilt: »Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.«

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

Anton Vetter, Gründungspartner und Vorstand der BV & P Vermögen AG, erklärt im Kurzinterview die Anlagepolitik seines Hauses in Anbetracht der unterschiedlichen Anlageinteressen und Marktunsicherheiten.



BV & P Vermögen AG:

Stabilität in Stressphasen

Elite Report extra: Herr Vetter, was begeistert Ihre Kunden?

Anton Vetter: Um Kunden zu begeistern, gilt es, die Erwartungen, die in unsere Dienstleistungen gesetzt werden, zu erreichen oder sogar zu übertreffen. Unsere Kunden suchen vor allem einen vertrauenswürdigen Begleiter, der sich ihrer finanziellen Bedürfnisse annimmt. In Zeiten schwankungsintensiver und schwieriger Kapitalmärkte suchen Anleger Professionalität, um ihre Gelder vertrauensvoll angelegt zu wissen. Egal, ob als Sparringspartner in der Vermögensberatung oder in der Vermögensverwaltung, in der mit dem Kunden eine gemeinsam festgelegte Vermögensstrategie durch erfahrene Vermögensmanager umgesetzt wird. Unsere Kunden suchen vor allem den Menschen, der das komplexe Thema Finanzanlage transparent aufbereitet. Obwohl die Digitalisierung auch den Markt für Finanzdienstleistungen immer mehr verändert, bleibt für uns der Faktor »Mensch« ein wichtiger Bestandteil in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Elite Report extra: Wie erklären Sie Ihre stabilen Anlagekonzepte im Hinblick auf die allgemeine Unsicherheit am Markt?

Anton Vetter: Das Ziel unseres Anlagekonzepts ist es, dem Kunden ein optimales Portfolio zu entwickeln, das zum einen in Stressphasen Stabilität bietet, andererseits von Aufwärtsphasen profitieren kann. Darunter verstehen wir, die strategische Aufteilung der Vermögenswerte nicht nur auf Aktien und Anleihen zu beschränken, sondern zur Optimierung unserer Portfolios neben traditionellen Anlagen auch sogenannte alternative Investments mit einzubauen. Dies



Anton Vetter,
Gründungspartner und Vorstand,
BV & P Vermögen AG

sind Investitionen, wie zum Beispiel Gold, aber auch Anlagen, deren Marktentwicklung sich unabhängig zu klassischen Anlagen bewegt. Darüber hinaus zeigt unser Anlagekonzept auch innerhalb der Anlageklassen eine breite Streuung. Wir unterscheiden zum einen strategische Komponenten, die im Sinne der Portfoliooptimierung als Kerninvestments zu sehen sind, und zum anderen taktische Komponenten, die flexibel nach Markttrends als Satelliten eingesetzt werden können. Diese Herangehensweise zahlte sich vor allem im Jahre 2022 aus. Hier zeigten Aktien und Anleihen einen unerwartet negativen Gleichlauf. Der Einsatz von alternativen Investments stabilisierte die Kundenportfolios. Die hohe Inflation und die dadurch folgende Zinswende der Notenbanken lösten eine starke Branchenrotation aus. Vor allem Wachstumstitel beziehungsweise zinsensitive Anlagen kamen verstärkt unter Druck, während sich traditionelle Branchen, wie defensiver Konsum und Gesundheit, besser entwickelten. Die Entscheidung, unsere taktischen

Satelliteninvestments in unserem globalen Aktienportfolio defensiver aufzustellen, konnte diese negative Marktphase abfedern. Auch die Verkürzung der Laufzeiten unseres Anleihe-segments konnte den starken Renditeanstieg im Jahr 2022 abmildern und trug zu einer Stabilisierung bei.

Elite Report extra: Immer mehr Kunden wollen individuelle Anlagekonzepte. Was sind Bedürfnisse und Unterschiede von Senior- und Junioranlegern? Wie gehen Sie damit um?

Anton Vetter: Die Anforderungen der Anleger wandeln sich zusehends. Während es für Senioranleger wichtig ist, die eigenen Vermögenswerte in professionellen und vertrauensvollen Händen zu wissen, reicht dies den Junioranlegern nicht mehr. Der junge Anleger von heute ist in der Regel sehr gut informiert und fordert vom Kundenberater maximale Transparenz und Kostensensibilität. Um diese Rechnung zu tragen, setzen wir bevorzugt ETFs und Direktinvestments ein. Auch das Thema nachhaltiges Investieren bekommt einen immer höheren Stellenwert. Neben den klassischen Rendite-/Risikoanforderungen möchte die jüngere Generation die Gelder auch nach ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien veranlagen.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen!

BV & P

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

Deutsche Oppenheim Family Office AG:

Perspektiven für langfristige Investitionsmöglichkeiten



Megatrends sind die Treiber für gesellschaftliche, politische und ökonomische Entwicklungen. Oliver Leipholtz gibt uns Einblicke in diese Entwicklung am Beispiel »Digital Health«.

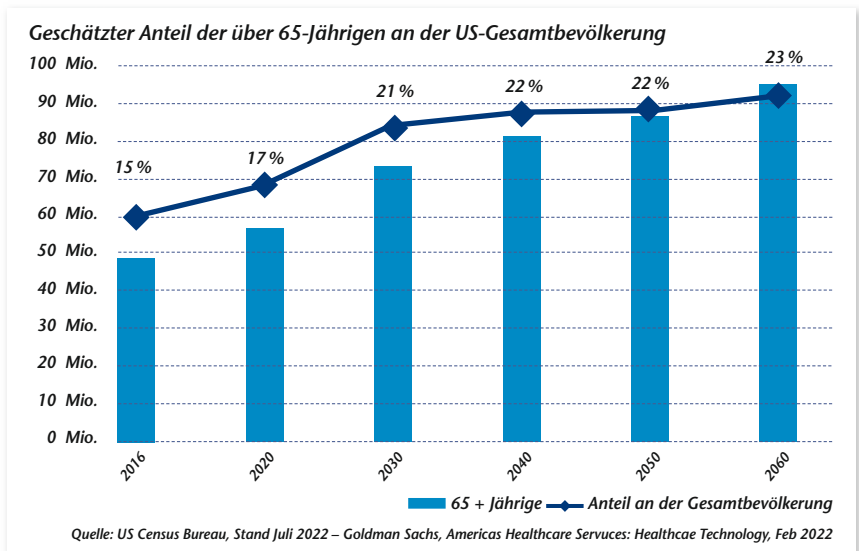
Der erste und wichtigste Schritt im Rahmen eines strukturierten Investmentprozesses ist die strategische Asset Allokation als Grundlage für Investitionsentscheidungen auf dem Kapitalmarkt. Nur auf dieser Basis ist eine konsistente, transparente und realistische Vermögensanlage gegeben. Die Festlegung der Asset Allokation, aufbauend auf dem fundamentalen Szenario, ist hauptverantwortlich für die Rendite-/Risikostruktur des Portfolios. Weiterhin entscheidend ist die kontinuierliche Einbindung des Risikomanagements. Aufbauend auf dieser Grundlage erfolgt ein disziplinierter Investmentprozess, der neben den strategischen, langfristig ausgerichteten Komponenten auch kurz- bis mittelfristige volkswirtschaftliche Indikatoren miteinbezieht.

Die Quellen für neue Investmentideen sind dabei ganz unterschiedlicher Herkunft. Eine Idee kann beispielsweise »top down« generiert sein, indem zuerst ein übergeordnetes Investmentthema identifiziert wird, um dann in der weiteren Analyse entsprechende attraktive Unternehmen zu selektieren. Hier wird bewusst vom üblichen Benchmarkdenken abgewichen, um gewisse aktuelle Trends in der Portfoliokonstruktion mit einzubauen. Megatrends gelten als die großen Treiber für gesellschaftliche, politische und ökonomische Entwicklungen. Demzufolge sind sie von herausragendem Interesse für jedwede Entscheidung mit

langfristigem Charakter. Megatrends sind gleichzeitig auch griffige, spannende und faszinierende Themen, die sich hervorragend für Marketing und Kaufbotschaften eignen. Im Folgenden beleuchten wir dies am konkreten Beispiel »Digital Health«.

Wenn im Zusammenhang von langfristigen Perspektiven oder auch Megatrends die Rede ist, fällt regelmäßig das Schlagwort »Demografische Entwicklung«. Insbesondere für die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen ist die wachsende und alternde Bevölkerungsentwicklung von großer Relevanz. Am Beispiel der USA wird der demografische Wandel eindrucksvoll deutlich. Die Grup-

pe der über 65-Jährigen war im Jahr 2016 für 36 Prozent der Ausgaben für Gesundheitswesen verantwortlich. Gemäß Schätzungen von CMS (Centers for Medicare and Medicaid Services) liegen die Kosten für die Behandlung von über 65-Jährigen im Vergleich zu jüngeren Erwerbstätigen circa dreimal so hoch (fünffach so hoch im Vergleich zu Kindern). Dies ist vor allem dem höheren Anteil der chronischen Erkrankungen innerhalb dieser Bevölkerungsgruppe geschuldet. Lag der Anteil dieser Altersgruppe an der Gesamtbevölkerung im Jahr 2016 noch bei lediglich 15 Prozent, steigt dieser kontinuierlich an und wird im Jahr 2040 bereits bei circa 22 Prozent liegen. Gleichzeitig steigen die Ausgaben für Gesundheit stetig



an. Im Jahr 2019 lag der Anteil der Ausgaben für Gesundheit am GDP (Gross Domestic Product) mit vier Billionen US-Dollar noch bei 17,7 Prozent, für das Jahr 2028 prognostiziert CMS bereits einen Anteil von 20 Prozent.

Die Lebenserwartung steigt weltweit, die globale Bevölkerung wird 2050 voraussichtlich die Zehn-Milliarden-Grenze überschritten haben, die globale durchschnittliche Lebenserwartung liegt dann bei 77 Jahren (aktuell circa 72 Jahre).

Neben der beschriebenen demografischen Entwicklung und der damit verbundenen steigenden Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen verschärft ein weiterer Umstand die Situation im Gesundheitswesen: die zunehmende Knappheit an Arbeitskräften. Hinzu kommt das fortgeschrittene Alter der Beschäftigten: In den USA sind laut einer 2019 erfolgten Erhebung der American Association of Medical Colleges 30 Prozent der amerikanischen Doktoren über 65 Jahre alt. Einer 2018 durchgeführten Studie der Health Resources & Services Administration zufolge sind 47 Prozent der US-amerikanischen Krankenschwestern 50 Jahre und älter. Die Arbeitslast für das medizinische Personal ist immens, die Beschäftigten arbeiten vielfach an der Belastungsgrenze.

Die Kombination steigender Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen aufgrund einer wachsenden, alternden Bevölkerung bei gleichzeitig begrenzten finanziellen Budgets und einer stark angespannten Lage auf dem Arbeitsmarkt erhöht den Druck auf die Gesundheitssysteme und macht es dringend erforderlich, Effizienzen zu heben und somit Einsparungen zu ermöglichen. Der Einsatz von Technologie kann hier auf verschiedenen Ebenen einen wichtigen Beitrag leisten und macht das Thema Digital Health auch aus Investorensicht sehr interessant.

Neben den Einsatzfeldern im Rahmen der Verwaltung, bei denen es letztlich um die Optimierung von Arbeitsabläufen und Prozessen geht, kann der Einsatz von Technologie auch im Bereich F&E (Forschung & Entwicklung) unterstützen. Die



Oliver Leipholz (links), Vorstandsmitglied, und Felix Meynen, stellvertretender Leiter Vermögensverwaltung, Deutsche Oppenheim Family Office AG

Entwicklung von neuen Medikamenten ist ein langwieriger und teurer Prozess. Es geht darum, sowohl die Kosten im Entwicklungsprozess als auch die Zeitspanne von der Entwicklung eines Wirkstoffs bis zu dessen Markteinführung zu reduzieren. Im Rahmen von klinischen Studien fällt eine Unmenge an Daten an, die es zu erfassen, strukturieren und auszuwerten gilt. Dem Einsatz von maschinellen Lernalgorithmen kommt hier weiter steigende Bedeutung zu.

Ein weiteres wichtiges Einsatzfeld von Technologie liegt im Bereich der Diagnose. Eine exakte und zügige Diagnose erhöht die Möglichkeit einer rechtzeitigen, erfolgreichen Behandlung und kann Kosten sparen, die bei einer durch spätere Entdeckung erforderlichen Behandlung im fortgeschrittenen Stadium einer Krankheit anfallen würden. Im Bereich der Radiologie wird bereits seit vielen Jahren mit Daten und Standards gearbeitet, die die Speicherung, Anonymisierung und Übertragung digitaler Bilddaten vereinheitlichen. Der Einsatz von künstlicher Intelligenz ermöglicht es, zum Beispiel in der bildgebenden Diagnostik den Medizinern viele Routineaufgaben abzunehmen und sie damit zu entlasten. Eine Anfang 2020 veröffentlichte, in den USA und Großbritannien durchgeführte Studie zeigte auf, dass das auf das Erkennen von Krebs programmierte KI-Modell von Google (DeepMind) aus über 31.000 bewerteten Mammografien mehr Tumore identifizierte, als die Radiologen dies zu tun vermochten.

Roboterassistierte Chirurgie hat in den letzten Jahren in den Operationssälen zunehmend an Bedeutung gewonnen. Bei roboterassistierten Eingriffen wird

minimalinvasiv gearbeitet: Kleine Einschnitte genügen, um die Kamera und Operationsinstrumente einzubringen – ein großer chirurgischer Schnitt ist nicht erforderlich. Die großen Vorteile dieser Eingriffe liegen in der hohen Präzision und einer schnelleren Regenerierung der Patienten sowie damit verbundenen kürzeren Krankenhausaufenthalten. Das Marktforschungsinstitut Markets and Markets prognostiziert bis 2026 einen weltweiten Umsatz mit OP-Robotern in Höhe von 14,4 Milliarden Dollar, das entspräche einem jährlichen Wachstum von 18 Prozent – dynamische Aussichten für die dort engagierten Unternehmen.

Das Thema Digital Health ist zweifelsfrei ein spannendes Feld, das auch aus Investimentsicht großes Potenzial birgt. Die Notwendigkeit, medizinische Leistungen einer immer größer werdenden Nachfragergruppe zu bezahlbaren Kosten verfügbar zu machen, ist der wichtigste Treiber von innovativen Lösungen. Durch das Erkennen solcher Trends wird die Grundlage gelegt, durch das folgende Screening der infrage kommenden Unternehmen inklusive der jeweiligen Marktstellung sowie der fundamentalen Bewertungsfaktoren entsteht ein nachvollziehbarer Investmentansatz, der diszipliniert durchgeführt auch mittelfristig zur Erreichung der Investmentziele beitragen sollte.

Oliver Leipholz und Felix Meynen

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:

Langjährige Erfahrung entfaltet ihre Wirkung beim Anlageprozess

Seit der US-amerikanische Investor Benjamin Graham in den 1930er-Jahren mit der fundamentalen Wertpapieranalyse eine unter damaligen Gesichtspunkten innovative Herangehensweise wählte, um unterbewertete und zugleich attraktive Unternehmen zu identifizieren und in diese zu investieren, hat sich eine ganze Reihe von Investmentstrategien herausgebildet, die jede für sich besondere Merkmale aufweisen und verschiedene Ansätze verfolgen. Zwar existiert bis heute keine allgemeingültige Anlagestrategie, die den inzwischen vielfältigen Anforderungen und Wünschen von Privatanlegern und institutionellen Investoren gleichermaßen gerecht werden könnte. Doch hat sich in der Vergangenheit infolge unterschiedlichster Krisen und Marktverwerfungen wie der Finanzkrise von 2008 oder des Schocks im Zuge der Coronapandemie immer wieder gezeigt, welche dieser Strategien sich auch unter schwierigen Marktbedingungen bewähren.

Vermögensverwalter wie die DJE Kapital AG stehen immer wieder vor der Herausforderung, die eigene Investmentmethode zu hinterfragen und wenn nötig anzupassen. Schließlich gilt es, dem individuellen Bedürfnis von Privatanlegern und institutionellen Investoren nach hoher Rendite, geringem Risiko und hoher Liquidität kontinuierlich gerecht zu werden und zugleich auch in volatilen Marktphasen Stabilität und Zuverlässigkeit zu bieten. Gleichzeitig werden die internationalen Finanzmärkte immer komplexer, während stetig zunehmende Regulatorik und ein sich veränderndes Verantwortungsbewusstsein am Kapitalmarkt neue Marktbedingungen schaffen und die Anforderungen an Vermögensverwalter weiter steigen lassen.

Die Berücksichtigung dieser und vieler weiterer Aspekte im Anlageprozess erfordert eine ausgewiesene fachliche Expertise auf Basis langjähriger Erfahrung. Im Rahmen eines werterhaltenden wie auch wertschöpfenden Investmentansatzes entfaltet diese Expertise ihre volle Wirkung. Und in dieser Kombination wird der Anspruch, mit den anvertrauten Kundengeldern umzugehen, als wären es die eigenen, mit Leben gefüllt. Die DJE Kapital AG arbeitet auf dieser Grundlage mit einer speziell entwickelten Anlagemethode, um aus zehntausenden von Unternehmen und Wertpapieren diejenigen herauszufiltern, die für den Vermögenserhalt und -ausbau am vielversprechendsten sind.

Das Herzstück dieser hauseigenen Anlagephilosophie ist die dreidimensionale FMM-Methode, die auf die Promotion des DJE-Gründers Dr. Jens Ehrhardt in den frühen 1970er-Jahren

zurückgeht. Ihr zufolge beeinflussen neben zahlreichen fundamentalen Kriterien wie mikro- und makroökonomische Kennzahlen von Unternehmen und Volkswirtschaften auch monetäre und markttechnische Indikatoren die Kursentwick-

lung an den internationalen Kapitalmärkten. Dazu zählen beispielsweise die Inflations- und Zinsentwicklung und das Geldmengenwachstum sowie die Auswertung von relevanten Stimmungs- und Trendindikatoren. Vereinfacht ausgedrückt, beruht die FMM-Methode auf der simplen Erkenntnis, dass ein wiederholbarer Anlageerfolg von der eingehenden, disziplinierten und regelmäßigen Analyse all jener Faktoren abhängt, die die Märkte, Unternehmen und Marktteilnehmer beeinflussen.

In diesem Zusammenhang spielen im Rahmen der FMM-Methode die fundamentalen Faktoren bei der langfristigen Ausrichtung eines Portfolios eine

zentrale Rolle, während etwa die markttechnischen Faktoren insbesondere bei der kurzfristigen und taktischen Aufstellung im Fokus stehen. Betrachtet wird hier zunächst das einzelne Unternehmen und dessen wichtigste Kennzahlen.

Dabei konzentriert sich das DJE-eigene und bankenunabhängige Analysteam nicht nur auf die wichtigsten Ertragskennzahlen, sondern bezieht auch deren Substanzkennziffern wie Gewinnentwicklung, frei verfügbaren Cashflow oder Marktpositionierung und Markteintrittsbarrieren ein, sodass am Ende des Analyseprozesses lediglich solide und bilanzstarke Unternehmen übrig bleiben, die über ein gewisses Kurswachstumspotenzial verfügen. Zudem werden auch regelmäßig die wichtigsten konjunkturellen Entwicklungen



Christian Janas,
Leiter Vermögensverwaltung bei DJE

wie das Wirtschaftswachstum oder die Inflations- und Zinsentwicklung der weltweit bedeutendsten Volkswirtschaften herangezogen, um ein möglichst umfassendes und ungetrübtes Bild der Unternehmen in ihren Zielmärkten zu erhalten.

Treffsichere Prognosen über das Wirtschaftswachstum einer Volkswirtschaft, die Beschäftigungslage, die Außenhandelsaktivitäten und die Entwicklung von Preisindizes zu treffen und dabei zu klären, ob die Wirtschaftsdynamik, das Investitionsklima und die Leistungsbilanz stimmen, spielen hier ergänzend ebenfalls eine wichtige Rolle. Kernbestandteile einer jeden volkswirtschaftlichen Analyse sind darüber hinaus aber auch die Bonität beziehungsweise die Verschuldungssituation eines Landes. Erst wenn die Gesamtergebnisse dieser umfassenden Analyse zufriedenstellend sind und den hohen DJE-Ansprüchen genügen, werden ganz im Sinne eines aktiven und benchmarkunabhängigen Investmentansatzes entsprechende Unternehmen als potenzielle Investmentkandidaten in Erwägung gezogen.

Doch bevor DJE dazu übergeht, in Unternehmen zu investieren, wird auch die Qualität des Managements geprüft, unter anderem mit Blick auf Branchenerfahrung oder Bewährung in Krisenzeiten. Im persönlichen Gespräch mit dem Management erhält das DJE-Researchteam tiefergehende Informationen über das Unternehmen und seine Strategie, seine Stärken und Schwächen, den Markt und die allgemeinen Rahmenbedingungen, mit denen es konfrontiert ist. Auch ESG-Kriterien (Environment/Umwelt, Social/Soziales und Governance/Unternehmensführung) werden bei der Wertpapierauswahl angewendet.

An zweiter Stelle der FMM-Methode stehen die monetären Faktoren. Schließlich benötigt man finanzielle Mittel, um an den internationalen Kapitalmärkten handeln zu können. Für DJE ist daher auch die Liquiditätssituation in den verschiedenen Märkten von großer Relevanz, da so festgestellt werden kann, ob eine nachhaltige Nachfrage an den Aktienmärkten auf Kurz oder Lang zu erwarten ist. Die DJE-Analysten untersuchen dazu verschiedene Indikatoren wie beispielsweise die Kreditvergabe der Banken, Zinsen, Geldmengenwachstum oder Überschussliquidität.

Da Anleger – professionelle Finanzinvestoren eingeschlossen – dazu neigen, emotional zu reagieren, sind psychologische Verhaltensweisen für die Voraussage der Börsenkurse aus DJE-Sicht ein nicht unerheblicher Faktor. Darum messen die DJE-Analysten ergänzend zu den fundamentalen und monetären Faktoren auch die Stimmung an den Kapitalmärkten, wodurch DJE in der Lage ist, frühzeitig Aussagen über die kurzfristigen Entwicklungen an den Aktien- und Anleihenmärkten zu treffen und entsprechend reagieren zu können. Hierzu greift DJE auf ein umfassendes Spektrum markttechnischer Indikatoren zurück, die Stimmungs- und Trendindikatoren gleichermaßen berücksichtigen.

Als einer der führenden und ältesten bankenunabhängigen Finanzdienstleister im deutschsprachigen Raum zeichnet sich die DJE Kapital AG neben ihrem umfangreichen Analyseprozess auch im Hinblick auf ihre Doppelfunktion als Vermögensverwalter und Fondsanbieter aus. Während man als Vermögensverwalter in direktem und laufendem Kontakt mit den Kunden steht und auf deren individuelle Anforderungen und Wünsche eingehen kann, sorgt eine ganze Reihe von Publikumsfonds für die Absicherung und Vermehrung von Vermögen. Diese Fonds investieren in den wichtigsten und attraktivsten Märkten der Welt und wurden von unabhängigen Ratingagenturen vielfach ausgezeichnet. Diese umfassen neben globalen, regionalen oder thematischen Aktienstrategien auch Renten-, Geldmarkt-, Dach- sowie Mischfonds.

Neue Wege beschreitet die DJE Kapital AG seit 2017 mit der Marke Solidvest, der ersten einzeltitelbasierten Online-Vermögensverwaltung in Deutschland, die den Kunden ermöglicht, anhand ihrer zuvor individuell definierten Risikobereitschaft und des Anlagehorizonts in einzelne Aktien und Anleihen zu investieren. Begleitet wird der damit verbundene Investmentprozess durch ein eigenes Expertenteam, das die Portfolios aktiv verwaltet und regelmäßig den Marktgegebenheiten anpasst. Der digitale Aspekt ermöglicht es, jederzeit das Online-Depot einzusehen und einen detaillierten Überblick über die Anlagetätigkeit und den Stand des erwirtschafteten Vermögens zu bekommen. Dennoch gibt es pro Tag rund 40 Kundeninteraktionen. Einige interessante Einblicke in die Welt der Online-Vermögensverwaltung: Kunden von Solidvest sind im Schnitt Mitte 50 Jahre alt, der Frauenanteil liegt bei nur 25 Prozent. Die Gründe, warum Kunden zu Solidvest kommen, sind laut einer aktuellen Umfrage die Direktinvestments in Aktien und Anleihen, auf Platz zwei die Research-Expertise der DJE Kapital AG und auf Platz drei Wertentwicklung und Performance. Langjährige Erfahrung und intensive Analyse zählen – online wie offline.

Christian Janas



Zentrale Pullach

Pullacher Str. 24, D-82049 Pullach

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

Niederlassung Frankfurt a. M.

Grillparzerstraße 15, 60320 Frankfurt a. M.

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

Niederlassung Köln

Spichernstr. 6b, 50672 Köln

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

vermoegensverwaltung@dje.de | www.dje.de/vv

Die DZ PRIVATBANK reagiert auf das zunehmende Bedürfnis sehr vieler Private-Banking-Kunden nach Stabilität und Vermögensdiversifikation mit einem einzigartigen Betreuungskonzept: dem Zugang zum internationalen Finanzplatz Schweiz.



DZ PRIVATBANK S.A.:

Viele Krisen, der sichere Hafen: die Schweiz

Während sich zahlreiche deutsche Geschäftsbanken zuletzt vom Finanzplatz Zürich zurückgezogen haben, konnte die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG ihren Markenkern seit 2019 sehr erfolgreich schärfen. So hat sie sich als Portfoliomanager und Vermögensverwalter von exklusiven SWISSNESS-Lösungen made by DZ PRIVATBANK positioniert, die direkt über deutsche Volksbanken Raiffeisenbanken angeboten werden. Innovativ unterstützt wurde die Marktbearbeitung durch neue digitale Kundenanspracheoptionen wie zum Beispiel die prämierte virtuelle »Tour de Suisse«. Insgesamt befindet sich die DZ PRIVATBANK mit der 2019 eingeleiteten Neupositionierung auf einem erfolgreichen und starken Wachstumskurs. Elite Report sprach mit Stefan Jakober, seit dem vergangenen Sommer Mitglied der Generaldirektion der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG, und Arasch Charifi, Leiter Private Banking & LuxCredit der DZ PRIVATBANK S.A., über das Erfolgsmodell SWISSNESS made by DZ PRIVATBANK.



Stefan Jakober,
Mitglied der Generaldirektion,
DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG

Elite Report extra: Herr Charifi, was macht die Schweiz gerade jetzt für deutsche Anleger so attraktiv?

Arasch Charifi: Wir erleben Multi-Krisen-Herausforderungen, wie wir es lange nicht mehr hatten. Angesichts der vielen geopolitischen und finanzwirtschaftlichen Brennpunkte steigt das Bedürfnis nach Sicherheit, Stabilität und Partnerschaft sehr deutlich an. Doch es gibt nur wenige Investmentlösungen, die dem allgemeinen Trend trotzen und mit einer stabilen, nachhaltigen Entwicklung aufwarten. Daher suchen viele Anleger Vermögensanlagen, die auch in solch herausfordernden Krisenzeiten Stabilität und Wertzuwachs bieten – und das genau bietet die Schweiz seit vielen Jahrzehnten.

Elite Report extra: Warum ist das so, Herr Jakober? Sie haben ja den direkten Blick aus Zürich heraus.

Stefan Jakober: Dafür gibt es eine ganze Reihe von Gründen. Vor allem den Schweizer Franken, eine der ältesten und stabilsten Währungen der Welt. Er wurde am 7. Mai 1850 eingeführt – und seit diesem Zeitpunkt gab es nicht eine einzige Währungsreform. Schon das qualifiziert ihn als »sicheren Hafen« in Krisenzeiten. Natürlich ist es das nicht allein. So liegt die Verschuldungsquote mit aktuell nur 48 Prozent im internationalen Vergleich extrem niedrig. Das erlaubt es, auch in Krisenfällen notwendige, aber teure Konjunkturpakete zu finanzieren und schnell auf den Weg zu bringen.

Die Schweizerische Nationalbank liefert mit einem ihrer wichtigsten Ziele – die Preisstabilität – ebenso ihren Beitrag; und sie ist dabei sehr erfolgreich: Die Inflationsrate entwickelt sich bei uns deutlich moderater als in den Nachbarstaaten (aktuell 3,3 Prozent). Hilfreich sind dabei konstante Energiepreise, die auf dem bereits extrem hohen und weiter steigenden Anteil von regenerativen Energieformen (zum Beispiel Wasserkraft im Energiemix) zurückzuführen sind. Daneben gibt es sehr viele große und insbesondere im Export enorm erfolgreiche Firmen (beispielsweise Nestlé, Roche), so



Arasch Charifi,
Leiter Private Banking & LuxCredit,
DZ PRIVATBANK S.A.

dass neben dem stabilen Finanz- und Währungssystem auch eine erfolgreiche industrielle Wirtschaftsbasis besteht.

So kommt eins zum anderen. Bildungssystem, Wirtschaftspolitik, politisches System, Währungsstabilität, Innovationskraft etc. Kein Wunder also, dass 24 Prozent des weltweiten grenzüberschreitend betreuten Vermögens bei uns in der Schweiz verwaltet werden. Fast die Hälfte des verwaltenden Vermögens in der Schweiz stammt somit aus dem Ausland.

Elite Report extra: Wie gehen Sie konkret vor, um die Vorteile des Schweizer Finanzplatzes zu nutzen?

Arasch Charifi: Zunächst einmal haben wir den Finanzplatz Schweiz nicht erst

heute entdeckt. Ganz im Gegenteil: Die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG ist seit 1975 eine dort bestens etablierte Privatbank und heute die zweitgrößte deutsche Auslandsbank in der Schweiz. Mehr als 15.000 zufriedene Kunden vertrauen uns als sicherem und verlässlichem Partner in allen Fragen der qualifizierten und professionellen Vermögensverwaltung und -beratung. Der entscheidende Punkt ist aber: Wir bieten ein internationales Investment außerhalb der Eurozone.

Stefan Jakober: Der Unterschied zu vielen anderen Anbietern und das, was uns einzigartig macht: Es geht um eine echte Vermögensdiversifikation in einem anderen Währungs- und Wirtschaftsraum. Die Anlage wird eben nicht »aus der Ferne« verwaltet, sondern tatsächlich hier in der DZ PRIVATBANK Schweiz verbucht und von unserem lokalen, professionellen Portfoliomanagement in Zürich betreut. Die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG ist spezialisiert auf die Vermögensverwaltung und internationales Private Banking. Für alle Anlagestrategien wird das Vermögen unserer Kunden nach klar definierten Vorgaben von erfahrenen Portfoliospezialisten nach einem professionellen Investmentansatz verwaltet.

Elite Report extra: Muss der Kunde aus Deutschland dann für jede Beratung in die Schweiz reisen?

Arasch Charifi: Nein. Unser einzigartiges Betreuungskonzept des Zugangs zum Finanzplatz Schweiz haben wir gemeinsam mit den deutschen Genossenschaftsbanken entwickelt. So können die individuelle Beratung und Betreuung mit unseren Schweizer Private-Banking-Spezialisten bei den Volksbanken Raiffeisenbanken vor Ort stattfinden.

Elite Report extra: Welche Lösungen verbergen sich ganz konkret hinter SWISSNESS made by DZ PRIVATBANK?

Stefan Jakober: Mit unseren Schweizer Investmentlösungen bieten wir einen sehr komfortablen Zugang zu den Vorteilen des Schweizer Finanzplatzes und damit eine professionelle internationale Diversifikationsmöglichkeit. Das gilt vor allem dann, wenn ein Gegengewicht zu Investitionen im Euroraum gesucht

wird, um eine mögliche Abhängigkeit von den künftigen Entwicklungen im europäischen Währungsraum zu reduzieren. Je nach Anlagestrategie der jeweiligen Vermögensverwaltung erhalten Kunden einen Zugang zu Schweizer Substanzanlagen aller Anlageklassen – Anleihen, Aktien, Immobilien – und insbesondere stark nachgefragt auch zu physischem Gold.

*International investieren – vor Ort beraten
Beratung ist Vertrauenssache. Eine sichere und verlässliche Partnerschaft muss wachsen. Auf dieser Basis bieten wir Ihnen einen exklusiven Zugang zum Schweizer Finanzplatz. Und geben Ihnen gleichzeitig ein Versprechen: Wo Schweiz draufsteht, ist auch Schweiz drin. Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern verwalten wir Ihr Vermögen nicht »aus der Ferne«. Es wird tatsächlich im Schweizer Rechtsraum gebucht und von den Portfoliomanagern unseres Vermögensverwalters und Verbundpartners, der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG in Zürich, betreut.*

Das bedeutet für Ihr Vermögen:

- Professionelles Investment durch erfahrene Portfoliospezialisten
- Stabilität in der Abwicklung nach Schweizer Recht und unter Schweizer Aufsicht
- Persönliche Beratung durch lokale Nähe

Elite Report extra: Welche Anlagestrategien sind das?

Arasch Charifi: Beginnen wir mit der Vermögensverwaltung »swiss mondial«. Sie bietet direkte Investments in internationale Unternehmen in Verbindung mit diversifizierenden Fremdwährungsanlagen. Die Anlage in Aktien und Anleihen erfolgt ausschließlich über Direktinvestments. »swiss gold plus« nennen wir unsere seit 2009 enorm erfolgreiche Vermögensverwaltung mit rein Schweizer Substanzwerten. Die Investitionen erfolgen in Gold (physisch hinterlegt), Schweizer Aktien und rund ein Drittel des Anlagebetrags wird indirekt in Schweizer Immobilien sowie in Anleihen erstklassiger öffentlicher Schweizer Emittenten investiert. Bei »world gold plus« steht das Bedürfnis nach Diversifikation durch Anlagen außerhalb des europäischen Währungsraums im Mittelpunkt. Zu je

einem Drittel wird das Vermögen in physisches Gold, in substanzstarke internationale Aktien und in Unternehmensanleihen, Anleihen solider öffentlicher Schuldner sowie international gestreute indirekte Immobilienanlagen angelegt.

Elite Report extra: Außergewöhnlich ist das Betreuungskonzept. Können Sie das Erfolgsrezept kurz beschreiben?

Arasch Charifi: Unsere neben dem Fokus der persönlichen Beratung entwickelten, innovativen, digitalen und erlebnisorientierten Kundenanspracheoptionen funktionieren in der Tat hervorragend.

Mit unserer neu entwickelten, virtuellen »Tour de Suisse« wurde beispielsweise für Volksbanken Raiffeisenbanken ein tolles, digitales Kundenerlebnis geschaffen, das dem Kunden die Vorteile und Möglichkeiten der Schweiz und der Schweizer Investmentlösungen nahebringt, ohne dafür extra in die Schweiz reisen zu müssen.

Stefan Jakober: Und das gefällt nicht nur den Kunden, sondern auch unabhängigen Experten: Das Konzept der »Tour de Suisse« wurde mit dem »Red Dot Design Award« in der Kategorie Online/Web-specials ausgezeichnet. Wann bekommt man als Finanzdienstleister schon mal eine Auszeichnung vom Rat für Formgebung – German Design Council – und dazu ein großes Lob zur gestalterischen und inhaltlichen Qualität der Webseite?

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!



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.sogehntnachfolge.de

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

Ein Interview mit Dr. Tobias Fischer, Mitglied der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG, und Udo Kröger, Mitglied des Vorstands der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG, über die Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe als zentralen Erfolgsfaktor und großen Mehrwert für die vermögende Kundschaft.

Frankfurter Bankgesellschaft: Gemeinsam stark – dauerhaft und verlässlich

Elite Report extra: Das Sparkassen-S ist Teil Ihres Markenauftritts, und Sie bezeichnen sich ganz klar als »Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe«. Warum ist es Ihnen so wichtig, diese Nähe zu den Sparkassen zu betonen?

Udo Kröger: Wir tun das, weil wir stolz darauf sind, zur Sparkassen-Finanzgruppe zu gehören! Wenn man die Deutschen fragt, welcher Bank sie am meisten vertrauen, fällt kein anderer Name häufiger als »Sparkasse«. Das hat gerade im vergangenen Jahr wieder eine Studie von Reader's Digest ermittelt. Sparkasse und Vertrauen sind für die Menschen quasi synonym, und diesen Ruf haben sie sich über Jahrhunderte hinweg erarbeitet und verdient.



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



Dr. Tobias Fischer,
Mitglied der Geschäftsleitung
der Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz) AG

Dr. Tobias Fischer: Für diese Präsenz in den Köpfen und Herzen der Menschen gibt es gute Gründe: Die Sparkassen sind einfach immer da, nahbar und ansprechbar. Ihr Leistungs- und Beratungsangebot richtet sich an alle Bevölkerungsgruppen und erfüllt sämtliche Bedürfnisse. Und durch ihre regionale Ausrichtung und ihren öffentlichen Auftrag geben die Sparkassen ihrem Geschäftsgebiet viel zurück, beispielsweise in Form von Krediten an die örtliche Wirtschaft oder indem sie gemeinnützige Projekte fördern.

Elite Report extra: Alles soweit gut und richtig – aber was hat das mit Vermögensverwaltung zu tun?

Udo Kröger: Jede Menge! Schließlich ist niemand einfach »nur vermögend«, sondern benötigt je nach individueller Lebenssituation auch noch weitere Lösungen rund ums Geld – ein Girokonto, Versicherungen oder eine Expansionsfinanzie-

rung für das familieneigene Unternehmen. Daraus folgt auch: Es wäre zu kurz gesprungen, das Vermögen isoliert zu betrachten, weil so vielleicht Zusammenhänge und Bedürfnisse unbeachtet bleiben. Ein echter finanzieller »Lebensbegleiter« wie die Sparkasse ist also auch für vermögende Menschen ein echter Mehrwert. Und im Gesamtangebot der Finanzgruppe ist die Frankfurter Bankgesellschaft für Vermögensverwaltung und Vermögensbegleitung da – in enger Partnerschaft mit den Kolleginnen und Kollegen der Sparkasse.

Dr. Tobias Fischer: Als wir vor rund 13 Jahren die Frankfurter Bankgesellschaft neu ausgerichtet haben, geschah das mit einem klaren Zielbild: die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe zu sein. Wir identifizieren uns mit den Werten, für die die Sparkassen stehen, und sind überzeugt, dass sie auch für unsere Spezialdisziplin, die Vermögensverwaltung und -begleitung, genau die richtigen sind: Vertrauen, Verlässlichkeit und ein ganzheitlicher, langfristiger Blick auf die individuelle Situation. Diese Werte leben unsere Beraterinnen und Berater, die oft schon sehr lange für uns arbeiten und nur eine angemessene Zahl an Kundinnen und Kunden betreuen, damit jeder Mensch und jedes Vermögen die Aufmerksamkeit bekommen, die sie verdienen. Auch unsere Vermögensverwaltungsstrategien spiegeln den Wertekanon der Sparkassen wider: Sie sind nicht auf größtmöglichen kurzfristigen Gewinn ausgelegt, sondern auf langfristige Stabilität und auf Vermögenserhalt. Der besondere Marktzugang, den wir durch die Kooperation mit den regionalen Instituten haben, ist ein großes Privileg. Daher gilt: Jede geschäftsstrategische Entscheidung, die wir treffen, messen wir daran, ob sie den Sparkassen und deren Kundschaft zugutekommt. Wir treten gemeinsam mit den Sparkassen am Markt auf, und das in enger Partnerschaft.

Elite Report extra: Die meisten Sparkassen haben aber doch inzwischen selbst eine Abteilung für Private Banking im Haus ...

Udo Kröger: Das ist richtig – mit diesen Abteilungen in den Instituten arbeiten wir eng zusammen und ergänzen deren Angebot so, dass wir gemeinsam neue Kundinnen und Kunden gewinnen und den Marktanteil deutlich erhöhen. Denn was wiederum die wenigsten Sparkassen haben, ist ein haus-eigenes Portfoliomanagement, das individuelle Vermögensverwaltungsstrategien auf Basis von Einzeltiteln entwickelt.



Das ist eine Spezialdisziplin, die viele Ressourcen bindet, allein schon in der Menge der benötigten Mitarbeitenden mit besonderer Expertise. Dadurch rechnet es sich für die überwiegende Mehrheit der Sparkassen einfach nicht, das inhouse vorzuhalten.

Dr. Tobias Fischer: Daneben ist bei steigendem Vermögen ein Manufaktur-Ansatz von besonderer Bedeutung, also individuell auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kundschaft zugeschnittene Portfolios. Daher greifen die regionalen Private-Banking-Abteilungen gern auf die Frankfurter Bankgesellschaft zurück und empfehlen uns ihren Kundinnen und Kunden, die das nötige liquide Vermögen für eine individuelle Lösung haben. Die Sparkassen können sich darauf verlassen, dass wir mit der gleichen Grundhaltung unterwegs sind wie sie und ihre Kundschaft und dass wir durch die Bündelung der Kompetenzen von Sparkasse und Frankfurter Bankgesellschaft einen nachhaltigen Mehrwert für die Kundinnen und Kunden schaffen.

Elite Report extra: Und wie passen da Ihre zusätzlichen Angebote ins Bild, etwa das Family Office?

Udo Kröger: Immer, wenn wir unser Leistungsspektrum erweitert haben, ist das auf Impulse aus der Sparkassen-Finanzgruppe und als Reaktion auf einen konkreten Bedarf entstanden. Das Family Office haben wir integriert, weil es in der Gruppe ein solches Angebot – ein Multi-Family-Office, das allen Instituten zur Verfügung steht – schlichtweg noch nicht gab. Und der Bedarf war klar gegeben: Die Sparkassen sind Marktführer im inhabergeführten Mittelstand. Und Unternehmerfamilien benötigen eine Strategie, damit ihr oft komplex strukturiertes Vermögen optimal aufgestellt ist und auf Dauer erhalten bleibt. Dafür gilt es, rechtliche und steuerliche Strukturen genau zu analysieren und häufig sehr emotionale Prozesse zu moderieren, etwa rund um die Nachfolge im Familienunternehmen. Unser Family Office ist auf diese Form der Begleitung spezialisiert.

Dr. Tobias Fischer: Ähnlich verhielt es sich bei unserer Entscheidung, uns an der IMAP M&A Consultants AG zu beteiligen: Viele Sparkassen haben uns von Unternehmenskunden berichtet, bei denen es eben keine geeignete Nachfolgelösung in der Familie gibt. Wenn dann ein Verkauf der Firma im

Raum steht, hilft es Unternehmerinnen und Unternehmern sehr, mit einem Beratungshaus zu sprechen, das sich auf den deutschen Mittelstand spezialisiert hat und das ihnen ihre Haussparkasse sozusagen als »Teil der Familie« empfehlen kann. Das macht IMAP zu einer organischen Ergänzung für die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe und damit für die Sparkassen-Finanzgruppe.

Elite Report extra: Wie kommt Ihre »Familienorientierung« denn bei den Sparkassen und deren Kundschaft an?

Udo Kröger: Mittlerweile arbeiten 80 Prozent der Institute in der Vermögensverwaltung und -begleitung mit uns zusammen. Das starke Wachstum dieser Kooperationsquote in den letzten Jahren zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Die Rückmeldungen sowohl zur Zusammenarbeit mit uns als auch zur Kundenzufriedenheit sind sehr positiv. Besonders stolz macht uns, dass viele Sparkassen das nicht nur uns sagen, sondern auch gern bereit sind, in den Medien über die Kooperation und den Mehrwert für ihre Kundschaft zu berichten.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Interview!

*Lesen Sie mehr dazu auf der nächsten Seite:
»Sparkassenstimmen zur Frankfurter Bankgesellschaft«*

Frankfurter Bankgesellschaft

PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Börsenstrasse 16

CH-8001 Zürich

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

wealthmanagement@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



Das sagen Kooperationssparkassen über die Frankfurter Bankgesellschaft:

»Die Taunus Sparkasse und die Frankfurter Bankgesellschaft verbindet vieles: Als Mitglieder der Sparkassen-Finanzgruppe teilen wir gemeinsame Werte und Überzeugungen, die unsere Arbeit leiten. Deshalb haben wir uns bewusst für die Frankfurter Bankgesellschaft als strategischen Partner entschieden. Gemeinsam bieten wir unseren Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert.«

Markus Franz, Mitglied des Vorstandes, Taunus Sparkasse

»Die hochwertigen Dienstleistungen der Frankfurter Bankgesellschaft bilden das perfekte Bindeglied zwischen der Sparkasse und unseren anspruchsvollsten Unternehmenskunden.«

Stephan Bacher, Direktor Private Banking, Kreissparkasse Tuttlingen

»Die Frankfurter Sparkasse nutzt die ausgezeichnete Expertise der Frankfurter Bankgesellschaft, um ihre eigenen Leistungen im 1822 Private Banking gezielt zu ergänzen. So können wir auch in diesem anspruchsvollen Segment optimal auf die besonderen Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kundschaft eingehen.«

Dr. Ingo Wiedemeier, Vorsitzender des Vorstandes, Frankfurter Sparkasse

»Die Stadtparkasse München hat sich für die Zusammenarbeit mit der Frankfurter Bankgesellschaft in der Vermögensverwaltung entschieden, weil das Management der Anlagen, die Performance über Jahre hinweg und die Seriosität zu unseren anspruchsvollen Kunden und unserem Haus perfekt passen.«

Florian von Khreninger-Guggenberger, Direktor Private Banking, Stadtparkasse München

»Wir haben uns ganz bewusst für die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Frankfurter Bankgesellschaft in der Vermögensverwaltung entschieden, weil der Kunde im Mittelpunkt des Handelns steht, der Dienstleistungsgedanke der Kolleginnen und Kollegen mit unserem Qualitätsversprechen einhergeht und die räumliche Nähe ein hohes Maß an Flexibilität zulässt. Wir schätzen die handelnden Personen, die Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe und die Produktqualität, die jedes Jahr auf das Neue im Rahmen des Elite Report bestätigt wird.«

Sebastian Greif, Mitglied des Vorstandes, Stadt-Sparkasse Solingen

»Die Kreissparkasse Heinsberg hat sich aufgrund der Expertise im Bereich der Vermögensverwaltungen für die Frankfurter Bankgesellschaft als Partner entschieden. Sowohl die Sparkasse als auch die Kunden empfinden neben der Qualität der Beratung die Nähe und Erreichbarkeit der Berater sowie auch das Angebot von Family-Office-Leistungen als echten Mehrwert.«

Bernd Ingenhütt, Direktor Private Banking, Kreissparkasse Heinsberg

Wir bedanken uns von Herzen bei unseren über 280 Kooperationssparkassen für die vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit!

**Frankfurter
Bankgesellschaft**

PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

FIDUKA-Depotverwaltung GmbH:

Mit Weitblick und Vernunft Vermögen sichern und mehren



Elite Report extra: Herr Herrmann, angesichts der weiterhin hohen Inflation und der unsicheren geopolitischen und wirtschaftlichen Lage sind viele Anleger verunsichert und suchen Rat bei erfahrenen Vermögensverwaltern wie der FIDUKA. Welche Strategie empfehlen Sie Ihren Kunden, um ihr Vermögen vor Inflation zu schützen und stetig zu mehren?

Marco Herrmann: Die FIDUKA wurde bereits 1971 gegründet. Somit verfügen wir über mehr als 50 Jahre Erfahrung – über viele Börsenzyklen hinweg. Die wichtigste Erkenntnis aus dieser langen Zeit ist, dass Sachwerte den Eckpfeiler einer erfolgreichen Vermögensanlage darstellen. Nicht ohne Grund haben unsere Gründungsväter André Kostolany und Gottfried Heller von jeher auf die Aktie als wesentlichen Baustein in der Vermögensverwaltung gesetzt. Mit dem Sparbuch oder dem Festgeld kann die Kaufkraft schon lange nicht mehr erhalten werden. In der Praxis sieht das wie folgt aus: Um die Kundenportfolios möglichst robust aufzustellen, kombinieren wir fair bewertete Qualitätsaktien mit attraktiven Unternehmensanleihen und Edelmetallen. Hinzu kommen langfristige strategische Themen, wie beispielsweise Automation & Robotik und erneuerbare Energien. Wichtig ist uns hierbei eine hohe Transparenz und eine kostengünstige Umsetzung. Unsere Entscheidungen treffen wir komplett bankenunabhängig und nach tiefgründiger Analyse.

Elite Report extra: Herr Münch, was hat Sie dazu bewogen, als Geschäftsführer für die Kundenbetreuung zur FIDUKA zu wechseln?

Jürgen Münch: Die FIDUKA ist eine der ersten Adressen für Vermögensverwaltungen im deutschsprachigen Raum mit einer langfristig guten Performance. Als wir ins Gespräch gekommen sind und ich mich näher mit den verantwortlichen Personen ausgetauscht habe, war für mich schnell klar, dass uns die gleiche Grundüberzeugung leitet: Der Kunde steht immer im Mittelpunkt des Handelns.

Elite Report extra: Was erwarten Kunden in dem schwierigen Umfeld von Ihnen?

Jürgen Münch: Die Kunden brauchen Orientierung und einen verlässlichen Partner. Ich bin seit über 25 Jahren mit vermögenden Privat- und Firmenkunden im Geschäft und begleite eine Reihe von Familien seit vielen Jahren. Meine Vorstellungen der Betreuung von Kunden decken sich zu 100 Prozent mit dem Vorgehen der FIDUKA. Gerade im Jahr 2022 waren wir so viel mit unseren Kunden im Gespräch wie wohl in keinem Jahr zuvor. Das spiegeln uns unsere Kunden als sehr positiv zurück.

Elite Report extra: Was ist das Besondere an der FIDUKA?

Jürgen Münch: Wir leben Individualität und denken nicht in

Schubladen. Wir berücksichtigen finanzielle Ziele und Wünsche, aber auch eventuell vorhandene Bedenken und Sorgen und leiten daraus gemeinsam mit dem Kunden die ideale Portfoliostruktur ab. So können wir sowohl renditeorientierten als auch konservativen Naturen eine Vermögensverwaltung anbieten, die ihren individuellen Vorstellungen und ihrer Lebenssituation optimal Rechnung trägt. Durch unser Credo der absoluten Transparenz kennen wir keine versteckten Kosten.



Marco Herrmann



Jürgen Münch

Elite Report extra: Was zeichnet die FIDUKA aus?

Marco Herrmann: Unsere Kunden schenken uns ihr Vertrauen, weil neben Erfahrung und Kompetenz auch Transparenz und Ehrlichkeit wichtige Werte für uns sind. Wir blicken auf über fünfzig erfolgreiche Jahre als Verwalter zurück und werden auch in Zukunft ein wertvoller Partner an der Seite unserer Kunden sein. Im Idealfall generationenübergreifend. Vereinbaren Sie gerne einen unverbindlichen Termin, um sich selbst von FIDUKA zu überzeugen.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!

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.



FIDUKA

Weitblick und Vernunft für Ihr Vermögen

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



Fürst Fugger Privatbank AG:

Der Unterschied

Was macht eine Privatbank in der heutigen Zeit aus?

Der Krieg in der Ukraine, die damit verbundene Energiekrise, zweistellige Inflationsraten und die Angst vor einer globalen Rezession belasten die Kapitalmärkte und stellen Anleger vor enorme Herausforderungen. Nichts zu verlieren, ist heutzutage ein großer Gewinn.

Wie erhält man jetzt sein Vermögen, wie sorgt man am besten für die nächste Generation vor? Wie wichtig sind Digitalisierung und Nachhaltigkeit und welchen Beitrag können wir als Privatbank dazu leisten? Ohne professionelle Beratung und Management können Vermögen derzeit in Windeseile schrumpfen. Aus unserer langjährigen Erfahrung im Asset-Management heraus wollen wir über viele Jahre ein Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden aufbauen, das natürlich generationsübergreifend bleiben soll. Diese Zeit nehmen wir uns. Als Fürst Fugger Privatbank suchen wir dabei individuelle, auf unsere Kunden zugeschnittene Lösungen. Großbanken vertreiben ihre eigenen Produkte, wir eben nicht. Dieser Unterschied ist gravierend. Unabhängigkeit und Objektivität bilden die Basis unseres Handelns und unserer Anlageentscheidungen.

Aktuelle Ängste und Gefahren werden ständig durch neue Sorgen und Themen rund um den Kapital- und Finanzmarkt abgelöst. Also lautet die Frage: Was wird in drei oder fünf Jahren sein? Natürlich wird es auch weiterhin die Schwankungen am Kapitalmarkt geben, unter anderem eben auch durch steigende Zinsen, wie wir es aktuell erleben. Dessen muss sich der Kapitalanleger bewusst sein. Wir sind überzeugt, dass die Märkte in zehn Jahren wesentlich höher stehen werden als zum heutigen Zeitpunkt. Wir analysieren die Trends und

reagieren entsprechend. Es ist unsere Aufgabe, Anlagechancen eben auch in stürmischen Börsenzeiten für unsere Kunden zu nutzen. Und hier ist es auch wichtig, immer einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, den Sie jederzeit direkt erreichen können, ohne in einer Warteschleife zu hängen. Auch können wir als kleines Haus sehr flexibel agieren. Entscheidungen, vor allem bei neuen Projekten, können wesentlich schneller getroffen und umgesetzt werden. Insbesondere das Thema Digitalisierung und der Ausbau unserer digitalen Services nimmt dabei einen großen Stellenwert ein. Gerade wenn es an den Märkten unruhig wird, erwartet der Kunde, dass wir aktiv auf ihn zugehen und die Situation bewerten. Die Digitalisierung bietet hierbei viele Wege, diese Kommunikation zu vertiefen. So nutzen wir beispielsweise Webkonferenzen, um schnell und kurzfristig zu Kapitalmarktsituationen Stellung zu beziehen.



*Andrea Greisel,
Vorstandsreferentin der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft*

Zudem haben wir in diesem Jahr mit FinaDesk ein Reporting- und Auskunftportal implementiert, das explizit für unsere Vermögensverwaltungskunden geschaffen wurde. Dieses bietet unseren Kunden zu jeder Zeit völlige Transparenz und weitreichende Auswertungsmöglichkeiten ihrer Depots. Durch unsere Robos besteht auch die Möglichkeit des digitalen Abschlusses unserer Vermögensverwaltungsstrategien. Reine Online-Abschlüsse sind jedoch weiter selten, der Großteil unserer Kunden wählt den hybriden Weg und kommt nach einer Vorauswahl online für offene Fragen und den Abschluss in eine Niederlassung. Denn auch wenn sich Kundenkontakte zunehmend in digitale Medien verlagern – Algorithmen und Videochats können den persönlichen Austausch nicht ersetzen. Um unsere Werte wie Vertrauen und Zuverlässigkeit zu vermitteln, bleibt der persönliche Kontakt nach wie vor unerlässlich.

Apropos Werte: Als regional verwurzelt Kreditinstitut möchten wir die über 535 Jahre alte Tradition des Hauses Fugger weiter fortführen und legen dabei großen Wert auf Nachhaltigkeit sowie soziale Verantwortung. Nachhaltiges Investieren ist uns wichtig, und das nicht erst, seit neue rechtliche Anforderungen dies vorschreiben, sondern schon wesentlich länger. Vor allem für unsere institutionellen

Kunden, wie beispielsweise kirchliche Einrichtungen oder Stiftungen, haben wir bereits lange vor Inkrafttreten der EU-Regulatorik die jeweiligen Nachhaltigkeitspräferenzen in den Anlagerichtlinien berücksichtigt. So stehen Nachhaltigkeitsanalysen und Screenings bereits seit Jahren im Mittelpunkt unseres Selbstverständnisses als Privatbank. Dabei sind uns Transparenz und klare Nachvollziehbarkeit besonders wichtig. Hierbei setzen wir auf die Unterstützung von MSCI ESG Research, dem weltweit größten Anbieter von ESG-Daten. Auf diese Weise haben wir die Möglichkeit, verschiedenste Aspekte der Nachhaltigkeit zu prüfen und tiefer in die Wertschöpfungskette einzutauchen, um auch hier den Anforderungen unserer Kunden und unserem eigenen Nachhaltigkeitsanspruch sowie der Regulatorik gerecht zu werden.

Fazit: Die Nähe zu unseren Kunden bleibt für uns auch in der digitalen Welt das Wichtigste. Deshalb legen wir besonders viel Wert auf eine vertrauensvolle Kundenverbundenheit. Erfahrene Experten, fundierte Investmentprozesse und der Ausbau unserer digitalen Services zeichnen uns dabei aus. Lernen Sie uns kennen und besuchen Sie uns an einem unserer Standorte in Augsburg, Köln, Mannheim, München, Nürnberg und Stuttgart.

Andrea Greisel



Fürst Fugger Privatbank

AUGSBURG

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

KÖLN

*Apostelstraße 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

Sie möchten in die Firmen investieren, welche die zukunftsweisenden Entwicklungen vorantreiben?
 Sie legen Wert auf einen verantwortungsbewussten Umgang von Unternehmern mit unserer Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt?
 Und möchten eine kompetitive Rendite erzielen? Dann ist dieser Bericht für Sie.

Globalance Invest GmbH:

Mehr als Geld bewegen: Vermögensanlage als Zukunftsgestaltung



Globalance World hier am Beispiel Erwärmungspotenzial des Klimas (www.globalanceworld.com)

Die Pioniere für nachhaltiges und zukunftsorientiertes Anlegen – Globalance

Globalance Invest ist die deutsche Tochter der eigentümergeführten Schweizer Privatbank Globalance. Seit knapp 30 Jahren beschäftigt sich das Team mit zukunftsweisenden Investments und Nachhaltigkeit. Wir investieren in Zukunftsthemen und Unternehmen mit attraktivem Renditepotenzial sowie einem positiven Footprint. Seit 2017 sind wir auch in München zu Hause. Geschäftsführer ist Werner Hedrich, zuvor 14 Jahre CEO von Morningstar in Deutschland und Österreich.

Unsere neue Welt bringt einen Paradigmen-shift – auch für Ihre Anlagen

Die Welt verändert sich in einem rasanten Tempo. Digitalisierung, Umweltzerstörung, Handelsstreit und neue Technologien prägen unser Leben wie nie zuvor und somit unsere Zukunft. Weltweite

Megatrends wie Urbanisierung, Digitalisierung oder Ressourcenverknappung beeinflussen die Geschäftsmodelle und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, Branchen und Ländern. Ein Umdenken ist für die erfolgreiche Anlage eines Vermögens notwendig. Auch die Investitionen müssen neu ausgerichtet werden.



Werner Hedrich,
 Geschäftsführer, Globalance Invest GmbH

keit und Innovation hat das Team in den vergangenen Jahren neue Standards setzen können.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Transparenz bei der Portfoliozusammensetzung und dem Reporting. Als Weltneuheit wurde 2020 Globalance World lanciert. Das Google Earth der Vermögensanlage zeigt den Investoren die Wirkung und Entwicklung ihrer Anlagen in allen Einzelheiten – vor allem in Bezug auf Klima, Footprint und Megatrends.

Zu den Globalance-Invest-Mandanten zählen Privatanleger, Unternehmer und Unternehmerinnen, Familienverbände, Visionäre, Stiftungen, Family Offices und künftig hoffentlich auch Sie.

Werner Hedrich und sein Team freuen sich auf Ihre Kontaktaufnahme. Gerne analysieren sie den Footprint Ihres Vermögens und erstellen Ihnen einen persönlichen Anlagevorschlag. □

Globalance Anlagephilosophie – Globale Diversifikation und zukunftsfähige Portfolios



In einer einmaligen Kombination aus eben diesen sogenannten Zukunftsbeweger-Firmen mit dem zusätzlichen Fokus auf Klima und einen nachhaltigen Footprint sowie mit den höchsten finanziellen Qualitätsstandards werden die Globalance-Portfolios nach den Anlagezielsetzungen unserer Kunden zusammengestellt und betreut.

Transparenz für die Wirkung Ihrer Anlagen

Globalance ist nicht nur mehrfach für die Qualität ihrer Anlagen ausgezeichnet, auch in den Bereichen Nachhaltig-



Globalance Invest GmbH
 Maximilianstraße 35 Eingang C
 D-80539 München

Tel.: +49(0)89/287 00 99 00
 werner.hedrich@globalance-invest.de
 www.globalance-invest.de



Claudia, Andreas und Armin Glogger (von links)



Historisches Rathaus von Krumbach

GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung – ein Familienunternehmen: **Die Familienverfassung als wichtiges Instrument der Vermögenssicherung**

Liebe Vermögensinhaber, erinnern Sie sich noch daran, wie Sie von Ihrem Vater oder Ihrer Mutter über die geplante private beziehungsweise betriebliche Vermögensnachfolge informiert wurden?

Haben Sie erst im Testament davon erfahren? Wurden Sie beim Notar vor vollendete Tatsachen gestellt? Hat man Ihnen zu Lebzeiten unangekündigt Geld überwiesen oder wurden Sie vielleicht sogar mit dem Pflichtteil abgespeist und damit enterbt? Mussten Sie vielleicht einen größeren Wert an Erbschaftssteuer bezahlen? Viele dieser Vorgänge geschahen ohne ausreichende Kommunikation und tun es heute noch. Nun, wie können Sie es einmal besser machen?

Ein passendes Instrument, den Nachkommen hier Orientierung und Sicherheit zu geben, ist die Familienverfassung oder auch Familiencharta. Sie bildet die Basis für alle rechtlichen Vereinbarungen, die Sie in Bezug auf Ihre Nachfolge treffen, und hat einen riesigen Vorteil: Jeder versteht sie. Leider trifft das heute nur noch auf die wenigsten Gesellschaftsverträge, Testamente und Erbverträge zu.

Der nachfolgende Gliederungsaufbau kann Ihnen dabei helfen, aktive Vermögenssicherung für die nächsten Generationen zu betreiben und damit eine Zersplitterung und den Verzehr Ihres langwierig aufgebauten Lebenswerks zu verhindern:

1. Einleitung: Worum geht es in Ihrer Familienverfassung und was soll damit erreicht werden?
2. Familiengeschichte/Lebenswerk: Woher kommen die Familie und das Vermögen?
3. Familienmitglieder: Wer gehört zum Kreis der Familie? Nur geradlinig Verwandte oder auch andere Dritte?
4. Ziele und Wertgrundsätze der Familie.
5. Rollen und Funktionen einzelner Familienmitglieder.

6. Einrichtung von Gremien, zum Beispiel einem Beirat.
7. Umgang mit Konflikten.
8. Welche Strategie soll das Vermögen verfolgen und in welche Vermögensgegenstände soll/muss investiert werden?
9. Ausschüttungspolitik: Wer soll was, wann bekommen?
10. Jährliche Unterzeichnung und Anpassung der Familienverfassung durch alle Beteiligten.

Fazit: Eine Familienverfassung stellt das Gesamtvermögen der Familie in den Mittelpunkt. Damit wird sie zu einer verständlichen Orientierungshilfe innerhalb der persönlichen Nachfolgeplanung. Für den Vermögensverwalter, Family Officer oder Beirat ist sie ein wichtiger Leitfaden, um die aktive Vermögenssicherung für zukünftige Generationen zu unterstützen. Im besten Fall wirken alle Beteiligten bereits bei der Erstellung mit.

*»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



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 2023 wurden die Rheinländer zum elften 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

»Vermögenswirksame Intelligenz«

»Vermögenswirksame Intelligenz« ist kein gebräuchlicher Begriff in der Finanzwelt. Ich nehme an, dass Sie sich auf die Verbindung zwischen Intelligenz und Vermögensbildung beziehen. In diesem Zusammenhang kann man sagen, dass Intelligenz eine wichtige Rolle bei der Vermögensbildung spielen kann. Intelligente Anleger haben tendenziell eine bessere Fähigkeit, Marktbedingungen zu verstehen und komplexe Finanzinstrumente zu analysieren. Sie sind auch besser in der Lage, mathematische Berechnungen durchzuführen und Risiken zu bewerten, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Allerdings ist es wichtig zu beachten, dass Intelligenz nicht der einzige Faktor bei der Vermögensbildung ist. Erfahrung, Kenntnis der Finanzmärkte und eine kluge Anlagestrategie sind ebenfalls entscheidend. Darüber hinaus kann emotionale Intelligenz dazu beitragen, impulsives Verhalten und unüberlegte Entscheidungen zu vermeiden, die zu Verlusten führen können. Es ist auch wichtig zu betonen, dass Vermögensbildung ein langfristiger Prozess ist und keine schnelle Lösung für finanzielle Probleme bietet. Es erfordert Geduld, Ausdauer und Disziplin, um langfristige Renditen zu erzielen. Zusammenfassend kann man sagen, dass Intelligenz zwar eine wichtige Rolle bei der Vermögensbildung spielen kann, aber es gibt auch andere Faktoren zu berücksichtigen, um erfolgreich zu sein. Eine Kombination aus Intelligenz, Erfahrung, emotionale Intelligenz und einer klugen Anlagestrategie kann dazu beitragen, langfristig ein solides Vermögen aufzubauen. ChatGPT, 13.03.2023

Auf die Frage, ob künstliche Intelligenz (KI) bei der Geldanlage eine Rolle spielen kann, endet die Antwort der jüngst lancierten KI von Microsoft überraschenderweise wie folgt:

»Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass KI nicht die einzige Lösung für erfolgreiche Geldanlagen ist. Menschliche Entscheidungen und Erfahrung können immer noch von entscheidender Bedeutung sein. Es ist daher wahrscheinlich, dass die Verwendung von KI und menschlichem Fachwissen in Kombination am effektivsten ist.«

Die Fragestellung, ob KI auch emotionale Intelligenz lernen kann, bleibt von ChatGPT gänzlich unbeantwortet. Routinearbeiten und Datenverarbeitung werden uns künftig von KI-basierter Software mehr und mehr abgenommen werden. Überall dort, wo Menschen allerdings miteinander interagieren und der Faktor Emotionen mit ins Spiel kommt, reicht die künstliche Intelligenz nicht aus, um dem individuellen Bewusstsein eines jeden Mandanten in all seinen umfangreichen Facetten begegnen zu können.

Philip Terwey,
Geschäftsführender
Gesellschafter, Grossbötzl,
Schmitz & Partner
Vermögensverwaltersozietät



Bei Grossbötzl, Schmitz & Partner verknüpfen wir seit Jahrzehnten erfolgreich die Vorzüge der internen Effizienzsteigerung mit Hilfe von Informationstechnologie und seit Neuestem auch der KI, mit dem doch so wichtigen Komplex der emotionalen Intelligenz bei der Kommunikation mit unseren Mandanten. Wir bedienen uns dem Besten aus zwei Welten, um besser, effizienter und für die Menschen, für die wir arbeiten dürfen, erfolgreicher zu werden. Dies ist in unserem Verständnis eine vermögenswirksame Intelligenz. Und das hat selbst die hochentwickelte KI anerkennend festgestellt.

Philip Terwey



Haspa Hamburger Sparkasse AG:

Effiziente Nutzung von Kapitalmarktchancen durch ganzheitliche Risikobetrachtung

Die als Ziel formulierte Anlagephilosophie unserer individuellen Vermögensverwaltung fußt grundsätzlich auf der konservativen hanseatischen Tradition der Hamburger Sparkasse. »Wir wollen die Vermögenswerte unserer Kunden sichern und mehrern durch aktives Management«. Erreichen wollen wir es durch eine asymmetrische Anlagestrategie, deren Ziel es ist, deutlich stärker an

steigenden Märkten zu partizipieren als an fallenden Märkten. Auch durch ein hohes Maß an Diversifikation in verschiedenen Anlageklassen, Anlageregionen und Investments. Und durch ein auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden bezüglich der Rendite und des Risikos abgestimmtes, aktives Vermögensmanagement.



Annemarie Schlüter,
Leiterin des Bereichs Private Banking
bei der Hamburger Sparkasse

Im Alltag geht jeder Mensch täglich Risiken ein, oft ohne sich dieser bewusst zu sein. Denn wer denkt schon an Unfallstatistiken, wenn er ins Auto steigt? Aber wer sich fortbewegen möchte, muss sich dem Straßenverkehr stellen. An den Kapitalmärkten sind Risiken durch die Entwicklungen der letzten Jahre verstärkt in den Fokus der Anlegenden gerückt. Risiken und möglichen Auswirkungen muss der Anleger sich bewusst werden, ist er bereit, ein etwaiges Risiko einzugehen.

In der Finanzwelt wird das Verhältnis zwischen Chance und Risiko häufig mit der Phrase »There is no free lunch« ausgedrückt, was bedeuten soll, wer Chan-

cen ergreifen möchte, muss Risiken eingehen. Die Identifizierung, Abwägung und Absicherung von Risiken ist ein zentraler Bestandteil in unserer individuellen Vermögensverwaltung – was gerade in turbulenten Marktphasen noch intensiver in den Fokus rückt.

Dabei geht eine individuelle Vermögensverwaltung für uns weit über die reine Geldanlage hinaus und trägt in ihrer Anlagepolitik allen finanziellen Aspekten der Kundinnen und Kunden von der Vermögensstruktur, über die Einkommensstruktur bis hin zu Anlagehorizont und Risikoneigung Rechnung. Sie baut somit auf einer ganzheitlichen Risikobetrachtung der Kundin und des Kunden auf.

Sind die Risiken identifiziert und soweit gewünscht und möglich abgesichert, wenden wir uns den Chancen zu. In der Vermögensberatung und -verwaltung bedeutet dies, Kundenwünsche hinsichtlich der Rendite in Einklang mit der Risikoneigung sowie dem Anlagehorizont zu bringen. Da wir die Situation und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden, ihre aktuelle Vermögensstruktur und ihre Einkommensverhältnisse aus unserer ganzheitlichen 360°-Beratung kennen, können wir passgenaue individuelle Vorschläge für die Vermögensanlage erstellen. Diese umfassen die Anlage in illiquiden Anlageklassen bis hin zur Vermögensverwaltung liquider Mittel.

Für das liquide Vermögen in der individuellen Vermögensverwaltung erstellen wir ebenfalls eine auf die Bedürfnisse der

Kundinnen und Kunden angepasste strategische Anlageallokation. Diese baut auf den Erkenntnissen aus unserem ganzheitlichen Blick auf die finanzielle Situation auf. Denn auch hier zeigt unsere Erfahrung, dass Kundinnen und Kunden ihr Vermögen gedanklich oft in mehrere separate Portfolios einteilen. Das Gesamtrisiko des Vermögens wird somit nicht optimal gesteuert und Renditechancen können nicht effizient genutzt werden.

In der Betrachtung der liquiden Vermögenswerte ist die Streuung nach Regionen und Sektoren essenziell für die Vermeidung von Klumpenrisiken. Um die Qualität der Diversifikation zu prüfen, führen wir darüber hinaus regelmäßig Stresstests durch. Diese dienen zu determinieren, wie sich unsere Portfolios in unterschiedlichen Szenarien wie steigende Zinsen oder fallende Ölpreise verhalten dürften. Denn aus unserer Sicht beinhaltet eine ganzheitliche Risikobetrachtung auch die Beachtung verschiedener möglicher Risikoszenarien. So baut auch unser Anlageprozess auf unserer Szenarioanalyse für die kurz-, mittel- und langfristige Marktentwicklung auf. Nach unserer Erfahrung verfolgen unsere Kundinnen und Kunden zumeist einen langen Anlagehorizont. Daher liegt unser Fokus auf der Identifikation langfristiger struktureller Marktentwicklungen, um sie für unsere Kundinnen und Kunden ertragreich nutzen zu können.

Das Wichtigste in einer gesamtheitlichen Risikobetrachtung ist allerdings,

*Die Haspa ist seit ihrer Gründung im Jahr 1827
eine wichtige Hamburger Institution*



unsere Kundinnen und Kunden als Menschen wahrzunehmen. Dazu gehört es auch, sie emotional zu verstehen. So hat Daniel Kahnemann, Wirtschaftsnobelpreisträger, in seiner Forschung herausgefunden, dass Menschen Verlustrisiken scheuen. Sie ärgern sich durchschnittlich rund zweimal so sehr über einen Verlust, wie sie sich über einen Gewinn in selber Höhe freuen. Deshalb lautet unser Leitmotiv in der Vermögensverwaltung: »Vermögenswerte sichern und mehrten durch aktives Management.« Die Umsetzung dieses Leitmotives sehen unsere Kundinnen und Kunden in ihren Portfolios durch Einsatz von Absicherungsstrategien, aber auch daran, dass wir das Risiko in den Portfolios (ausgedrückt durch die Aktienquote) zweimal so stark senken wie anheben können. Beides hat es uns im Jahre 2022 erlaubt, die Verluste in unseren Kundenportfolios vergleichsweise gering zu halten.

Unsere Vermögensmanagerinnen und -manager begleiten unsere Kundinnen und Kunden zu allen Marktphasen in enger Abstimmung. Dabei erklären wir unsere Sicht auf die Kapitalmärkte und die Strukturierung ihres Portfolios. Ziel unserer Anlagephilosophie in der Vermögensverwaltung und der Kundenbetreuung ist es, gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden durch eine ganzheitliche Sicht auf ihr Vermögen Chancen bei gleichzeitig aktiver Absicherung der Risiken zu nutzen.

Um abschließend auf das Auto-Beispiel zurückzukommen: Wir navigieren Sie dabei auf der schnellsten Route zum Ziel. Sofern es die Verkehrssituation erfordert, passen wir unsere Geschwindigkeit an, um Sie sicher an Ihr Ziel zu bringen.

Annemarie Schlüter

 **Haspa**
Private Banking

Hamburger Sparkasse AG
Private Banking
Adolphsplatz 3, 20457 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 3 57 89 32 32
haspa@haspa.de | www.haspa.de/id

»Wir werden die Entwicklung und den Fortschritt des deutschen Private-Banking-Marktes maßgeblich mitgestalten«

Vorstandsmitglied Oliver Plaack äußert sich im Interview zur Entwicklung des Bankhauses.

Elite Report extra: Herr Plaack, Hauck Aufhäuser Lampe ist im Grunde ein sehr junges Bankhaus: Der Zusammenschluss von Hauck & Aufhäuser und Lampe erfolgte im vergangenen Jahr. Welche Vorteile ziehen Sie daraus?

Oliver Plaack: Der wesentliche Vorteil: Wir bringen Tradition und Moderne zusammen. Tradition deshalb, weil wir nun insgesamt drei historisch gewachsene Bankhäuser vereint haben, deren Wurzeln bis ins Jahr 1796 reichen. Wir wissen um die klassischen Privatbank-Tugenden: Ansprechpartner zu sein mit einer ausgezeichneten Expertise und zugleich enger Begleiter durch verschiedene Lebensphasen und bis in die nächsten Generationen. Damit sind wir schon bei der Moderne: Ich habe die feste Absicht, dass wir nicht nur weiter wachsen, sondern den deutschen Private Banking-Markt im Sinne unserer Kundinnen und Kunden aktiv mitgestalten.

Elite Report extra: Das klingt zunächst abstrakt. Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Oliver Plaack: Ich halte eine Kundenzentrierung für maßgeblich: Wir betreuen vermögende Privatpersonen und Familien genauso wie Unternehmer und Stiftungen. Unser Geschäftsbereich Private & Corporate Banking vereint die tief verwurzelten Kompetenzen von Hauck & Aufhäuser rund um das Wertpapier mit der umfassenden Expertise des Bankhauses Lampe für eine unternehmerische Klientel. Darin sehe ich eine herausgehobene Positionierung im Wettbewerb: Wir bieten unseren Kunden eine ausgeprägte globale Investmentperspektive in liquiden und illiquiden Anlagen genauso wie flexible und kreative Finanzierungslösungen. Hinzu kommen exklusive Services in ganzheitlichen Fragestellungen wie der Vermögensnachfolge oder die Beratung zu geeigneten Strukturösungen wie Familiengesellschaften und Fondsgründungen.

Elite Report extra: Der Schlüssel zu Wachstum ist demnach ...

Oliver Plaack: ... Kompetenz und konsequente Kundenorientierung. Eine holistische Kompetenz müssen wir im Private Banking und im Wealth Management gewährleisten. Das sehe ich in unserem Geschäft als Selbstverständlichkeit, dies sollten



*Oliver Plaack, Vorstandsmitglied,
Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG*

unsere Kunden von uns erwarten können. Ich bin allerdings davon überzeugt, dass unsere Aufgabe weit darüber hinausgeht: Unsere Kunden sollen uns als ihr Bankier, als vertrauensvoller Berater und Partner wahrnehmen. Und ich sehe, dass wir dieses Ziel auch erreichen.

Elite Report extra: Nehmen die Kunden Hauck Aufhäuser Lampe tatsächlich als solch einen Partner wahr?

Oliver Plaack: Wir arbeiten täglich daran, unsere Kunden für uns zu begeistern: Was bewegt unsere Kundinnen und Kunden derzeit? Welchen Herausforderungen sehen sie sich gegenüber, wie gehen sie diese an? Und wie können wir sie dabei unterstützen? Dies funktioniert nur über Nähe und persönlichen Dialog – täglich mehr und mehr! Wir verfügen heute über bundesweit elf Niederlassungen. Und tatsächlich spiegeln uns unsere Kunden, dass sie unsere gestärkte Präsenz wahrnehmen und das gewachsene Leistungsspektrum unserer Teams schätzen.

Elite Report extra: Zeichnet sich diese Entwicklung auch in Ihren Ergebnissen ab?

Oliver Plaack: Die Zahlen sind eindeutig: Unser Geschäftsbereich ist im ersten Geschäftsjahr in der neuen Aufstellung deutlich gewachsen – übrigens im Einklang mit anderen Kerngeschäftsfeldern unserer Bank. Es ist uns gelungen, das Neugeschäft auszuweiten und ein Netto-Neuvolumen deutlich über den Werten der Vorjahre zu erreichen, und wir konnten unsere Profitabilität deutlich steigern.

Das sehen wir als guten Ausgangspunkt für unsere weiteren Ambitionen. So arbeiten wir derzeit an allen Standorten mit Nachdruck daran, neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von uns zu überzeugen und unsere Präsenz in den Regionen weiter zu verstärken. Wir investieren in die Zukunft.

Elite Report extra: Fällt Ihnen diese Suche leicht? Wir haben viel über Kunden gesprochen, aber was erwartet neue Mitarbeiter bei Ihnen?

Oliver Plaack: Zunächst mal ein großartiges, engagiertes Team. Das möchte ich nicht als bloße Worthülse verstanden wissen.

Es ist uns im vergangenen Jahr gelungen, den Zusammenschluss unserer traditionsreichen Bankhäuser erfolgreich abzuschließen. Das ist ein höchst komplexer Prozess, der üblicherweise deutlich mehr Zeit benötigt. Möglich war dieser Erfolg nur dank des Engagements unserer Mitarbeiter – die beim Kunden genauso wie die in unserem »Maschinenraum«. Zudem haben all unsere Mitarbeiter in dieser sensiblen Phase den unbedingten Kundenfokus in den Mittelpunkt ihres Handelns gestellt. Dafür zolle ich ihnen Dank und Respekt.

Wie sich an unserer aktuellen Entwicklung ablesen lässt, können neue Kolleginnen und Kollegen mit einem prosperierenden Umfeld und nicht zuletzt mit großen gestalterischen Freiräumen rechnen. In der Zusammenarbeit mit anspruchsvollen Kunden räumen wir ihnen ein hohes Maß an Freiheit und Verantwortung ein. Diese Philosophie hat sich nach unserer Erfahrung bestens bewährt.

Elite Report extra: Und wie entwickeln sich Ihre Kunden? Wie haben sich deren Bedürfnisse geändert?

Oliver Plaack: Wenn ich über Kundenorientierung spreche, dann verstehe ich dies als traditionellen Wert im Private Banking. Umso mehr muss ich in Gesprächen aber darauf hinweisen, dass man diesen Wert nicht falsch verstehen sollte: Unsere Kunden haben zweifellos das Ziel, Vermögen zu bewahren und zu vermehren. Aber sie entwickeln sich weiter, setzen im beruflichen wie im privaten Alltag neue Schwerpunkte und stellen damit auch andere Anforderungen an ihren Partner in Finanzfragen. Dem tragen wir einerseits Rechnung, indem wir uns als Netzwerk verstehen – also indem wir Akteure aller Generationen zusammenbringen und den Austausch fördern. Daraus entstehen oftmals neue, wertvolle Ideen, Geschäftsansätze bis hin zu Freundschaften.

**Niederlassungen der
Hauck Aufhäuser Lampe
Privatbank AG:**

**Carmerstraße 13
D-10623 Berlin
Tel.: +49(0)30 / 319 002-0**

**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**

**Schwannstraße 10
D-40476 Düsseldorf
Tel.: +49(0)211 / 49 52-0**

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

**Ballindamm 11
D-20095 Hamburg
Tel.: +49(0)40 / 302 904-0**

**Virchowstraße 22
D-50935 Köln
Tel.: +49(0)221 / 139 319-7010**

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

**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**

Elite Report extra: Und andererseits ... ?

Oliver Plaack: ... bieten wir unseren Kundinnen und Kunden sinnvolle, innovative Lösungen und damit Komfort und Aktualität sowie die gewohnte Qualität. Das betrifft neue Formen der Geldanlage und Kundenbetreuung wie etwa Zeedin – unser digitales Zuhause für Vermögen. Dahinter verbirgt sich ein individueller digitaler Zugang zu unserer ausgezeichneten Vermögensverwaltung, verbunden mit einer persönlichen Betreuung. Dieses Modell bildet ideal die heutige Lebenswirklichkeit vieler Kunden ab. Darüber hinaus werden unsere Aktivitäten in Bereichen wie etwa Digital Assets sehr positiv wahrgenommen.

Elite Report extra: Wenn Sie nun ein Resümee zur bisherigen Entwicklung der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank ziehen müssten, wie sähe das aus?

Oliver Plaack: Ein Resümee halte ich nicht für sinnvoll, denn es bedeutet zurückzusehen. Wir wollen aber nach vorne blicken, uns entwickeln, weiterwachsen, und zwar mit unseren Kunden.

Unsere Mitarbeiter haben zuletzt bewiesen, dass es so etwas wie eine Privatbank-DNA gibt, die sie eint. Sie denken außerhalb gewohnter Bahnen, um außergewöhnliche Lösungen für außergewöhnliche Anforderungen zu finden. Das lässt mich optimistisch in die Zukunft schauen.

Elite Report extra: Herr Plaack, wir danken Ihnen sehr für dieses Gespräch!



**HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE**

Die Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank auf einen Blick

Hauck Aufhäuser Lampe trägt als Motto: »Zuhause für Vermögen«. Die Privatbank sieht darin ihren Anspruch, fester Ansprechpartner und vertrauenswürdiger Berater für alle Vermögens- und Finanzfragen der Kundinnen und Kunden zu sein. Das Bankhaus ist Anfang 2022 aus der Fusion der Privatbanken Hauck & Aufhäuser, gegründet 1796, und des Bankhauses Lampe, gegründet 1852, hervorgegangen. Hauck Aufhäuser Lampe fokussiert sich heute auf vier Kerngeschäftsfelder Private und Corporate Banking, Asset Management, Asset Servicing und Investment Banking. Im Private und Corporate Banking verfolgt das Bankhaus nach eigener Aussage einen holistischen Beratungsansatz mit individuell entwickelten Lösungen für Familien und Unternehmen, idealerweise über Generationen und Unternehmensphasen hinweg. Dazu zählen auch neue digitale Betreuungskonzepte.

Echte Kundenbindung wird aktuell auf die Probe gestellt, und nach dem Crash im vergangenen Jahr bieten sich aus unserer Sicht vor allem bei Anleihen nun attraktive Renditemöglichkeiten. Durch unsere langjährige Expertise im Rentenbereich und mit unserem hauseigenen Investmentteam haben wir die aktuellen Chancen herausgearbeitet und sind überzeugt, diese gewinnbringend für unsere Kunden umsetzen zu können.

Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH: Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden und große Chancen am Rentenmarkt



*Friedrich Huber und Michael Reuss,
die Gründer und Geschäftsführer der
Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung*

Zahlen, Fakten, Performance und unerwartete Turbulenzen bestimmen die Finanzwelt. Einfühlungsvermögen oder gar Empathie sind nun enorm wichtig, spielen aber leider bei vielen Beratern mangels Zeit oder Druck meist eine untergeordnete Rolle, und in vielen Unternehmen der Finanzindustrie herrscht eine eher nüchtern-sachliche Firmenkultur. Aus unserer Sicht ist das der falsche Weg, denn um gerade in den aktuell herausfordernden Zeiten eine dauerhaft vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zu seinen Mandanten aufrechtzuerhalten, muss ein Kundenberater neben der erwarteten fachlichen Kompetenz auch eine ausgeprägte emotionale Intelligenz aufweisen. Gerade seine Fähigkeit, die Emotionen eines Kunden zu erkennen und mit Empathie in adäquater Weise darauf zu reagieren, wird oft unterschätzt und ist nach unserer Ansicht in der heutigen Zeit ein wichtiger Baustein für eine nachhaltig erfolgreiche Zusammenarbeit.

Grundvoraussetzung für eine tragfähige und auf Vertrauen basierende Mandantenbeziehung im gehobenen Privatkundengeschäft ist natürlich eine hohe fachliche Kompetenz – und zwar über alle

Ebenen: von der Geschäftsführung über die Kundenberater bis hin zum Backoffice und der Assistenz. Als bankenunabhängiger Vermögensverwalter ist es für Huber, Reuss & Kollegen enorm wichtig, auch bei der fachlichen Kompetenz eigenständig zu sein. Deshalb haben wir in den vergangenen 23 Jahren ein hauseigenes Investmentteam aus Certified Financial Analysts (CFA) aufgebaut, das über eine nachgewiesene Expertise über alle Assetklassen verfügt. Jegliche Investments, egal, ob es sich um Aktien, Anleihen, Fonds oder Rohstoffe handelt, werden vom HRK-Investmentteam auf Herz und Nieren geprüft und ab der Investitionsphase bis zum Verkauf oder zur Fälligkeit nachgehalten und überwacht. Dadurch sind wir in der Lage, aus einem sorgfältig recherchierten und analysierten Anlageuniversum individuelle Portfolios zu erstellen, die auf den einzelnen Kunden zugeschnitten sind.

Ein wichtiger Baustein dabei sind neben sorgfältig analysierten Einzelaktien, Fonds und ETFs vor allem Anleihen. Unser Haus ist seit vielen Jahren bekannt für eine exzellente Expertise in diesem Segment und besonders für den Bereich

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.hrvv.de*



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

der sogenannten Spezialanleihen. Diese Expertise wird zudem im hauseigenen ARBOR INVEST SPEZIALRENTEN-Fonds für jedermann zugänglich umgesetzt. Der Fonds zählte in den vergangenen beiden Jahren – trotz des extrem herausfordernden Umfelds – zu den besten Fonds seiner Klasse in Europa. Die sprunghaft angestiegene Inflation und die damit einhergehenden höheren Zinsen hatten vergangenes Jahr an den Anleihemärkten zu einem Ausverkauf beispiellosen Ausmaßes geführt: 10-jährige US-Staatsanleihen verloren in der Spitze ein Fünftel ihres Wertes, per Jahresende blieb immer noch ein Verlust von knapp 18 Prozent stehen. Damit war 2022 das schlechteste Jahr für US-Staatsanleihen seit 1928. Doch inzwischen sind Anleihen für Anleger wieder attraktiv. Wer Deutschland bis Juni 2024 Geld leiht, bekommt dafür gut drei Prozent Rendite. Aber deutsche Staatspapiere sind nicht die einzigen Anleihen, die hohe Zinsen versprechen. Insbesondere bei Unternehmensanleihen im Investmentgrade (IG)-Bereich sehen wir interessante Renditechancen.

Mit 5,0 Prozent in den USA und 3,5 Prozent in der EU haben die Zentralbanken Fed und EZB auf beiden Seiten des Atlan-

tiks für ein angemessenes Zinsniveau gesorgt. Die wesentlichen Inflationstreiber wie Frachtraten sowie Energie- und Rohstoffpreise sinken wieder, insgesamt dürfte die Inflation zumindest vorerst ihren Höhepunkt überschritten haben. Damit sollte nach unserer Einschätzung auch der Zinsdruck nachlassen.

Aufgrund der stark gestiegenen Zinsen haben sich vergangenes Jahr auch die Kreditrisikoprämien deutlich ausgeweitet. Im europäischen Investmentgrade-Bereich (IG) betrug die Zinsdifferenz gegenüber Staatsanleihen in der Spitze 226 Basispunkte, bei IG-Anleihen in Dollar waren es 171 Basispunkte. Im Hochzinsbereich lagen die Risikoaufschläge bei Euro-Anleihen bei bis zu 668 und bei US-Anleihen 599 Basispunkten. Von diesen Hochs haben wir uns mittlerweile deutlich entfernt, insbesondere im Hochzinssegment.

Angesichts der hohen makroökonomischen Unsicherheit sowie des Willens der globalen Zentralbanken, die Leitzinsen deutlich über jene Levels anzuheben, die man als verantwortungsbewusst bezeichnen könnte, ergibt sich die Situation, dass jene Bereiche am attraktivsten bewertet sind, die am zuverlässigsten Schutz gewähren, sollte der Federal Reserve und anderen Notenbanken kein Softlanding gelingen: Staatsanleihen und IG-Papiere.

Während demnach auch Staatsanleihen attraktive Renditechancen bieten, sind Unternehmensanleihen guter Qualität noch interessanter. Denn beide Komponenten, die zur Rendite beitragen, weisen eine beachtliche Bewertung auf. Die Zinsen sind so hoch wie seit eineinhalb Jahrzehnten nicht mehr und Investmentgrade-Anleihen preislich als nahezu einzige Assetklasse eine volkswirtschaftliche Abkühlung ein. Auf dem aktuellen Niveau der Kreditrisikoprämien ist bei IG-Anleihen eine durchschnittliche Rezession bereits mit einkalkuliert. Selbst im Falle einer wirtschaftlichen Eintrübung ist das Verlustpotenzial somit begrenzt – zumal dann ein wahrscheinlich rückläufiges Zinsniveau ausgleichend wirken würde. Wird eine Rezession je-

doch vermieden oder fällt diese nur sehr moderat aus, so sind die aktuellen Risikoprämien nicht gerechtfertigt. Die Risikoaufschläge werden zurückgehen und somit deutliche Kursgewinne zu sehen sein.

Die Attraktivität von Unternehmensanleihen guter Qualität hängt vor allem mit den gesunden Bilanzen der Gesellschaften zusammen. Seit 2020 haben viele Unternehmen ihre Bilanzposition gestärkt und hielten während der Covid-19-Krise an ihren Finanzierungsplänen proaktiv fest. Gleichzeitig profitierten sie von außergewöhnlich attraktiven Finanzierungsbedingungen. Sie horteten Barmittel, senkten die durchschnittlichen Fremdkapitalkosten und erhöhten die reguläre Laufzeit ihrer Anleihen. Als sich dann 2022 die Gewinne viel stärker erholten als erwartet, verbesserten sich die Kreditkennzahlen für den Nettoverschuldungsgrad und den Zinsdeckungsgrad spürbar. Sowohl bei US-amerikanischen als auch bei europäischen Unternehmen sank der Nettoverschuldungsgrad sogar unter das Niveau vor dem Ausbruch der Covid-Pandemie. Somit wirken sich die gestiegenen Zinsen meist nur gering auf die Fundamentaldaten der Unternehmen aus, da ihre Barmittel hoch sind und der Refinanzierungsbedarf begrenzt ist.

Kritischer sind dagegen Hochzinsanleihen zu sehen, da bilanziell schlechter aufgestellte Unternehmen durchaus mit Herausforderungen konfrontiert sind. Dazu zählen neben den höheren Finanzierungskosten ein schleppendes Weltwirtschaftswachstum, steigende Energiepreise und hohe Lohnkosten, womit in diesem Jahr mit höheren Ausfallquoten bei Hochzinsanleihen zu rechnen ist. Daher sollten Investoren bei der Auswahl von Anlagemöglichkeiten sehr selektiv vorgehen und Investmentgrade-Anleihen gegenüber High Yields bevorzugen. Dank der hervorragenden Expertise unseres Investmentteams können wir dieses Jahr proaktiv die Chancen am Rentenmarkt nutzen und somit unseren Mandanten einen echten Mehrwert bieten. Unser Rat: Finger weg von Schweizer Bankanleihen! □



HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking:
**»Kursschwankungen nutzen –
mit qualitativ hochwertigem Research«**

Im Interview erläutert Dr. Philip Gisdakis, Chefanlagestrategie im Wealth Management & Private Banking der HypoVereinsbank, die Herangehensweise, den Vermögenserhalt auch in schwierigen Marktphasen zu gewährleisten.



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

Elite Report extra: Wie weit (Zeitperspektive) denken Sie voraus, wenn Sie eine sichere Performance planen, um dem oft geforderten Vermögenserhalt gerecht zu werden?

Dr. Philip Gisdakis: Im Allgemeinen verfolgen wir einen langfristigen Investmentansatz, welcher sich über mindestens einen Konjunkturzyklus erstreckt, also fünf bis sieben Jahre. Kerngedanke im Aktienbereich ist es, Unternehmen auszuwählen, welche langfristig, also über unterschiedliche Konjunkturphasen hinweg, eine hohe Eigenkapitalrentabilität und ein stabiles Geschäftsmodell aufweisen. Man könnte unseren Anlagestil auch als qualitätsorientiert bezeichnen. Kurzfristige Trading-Opportunitäten insbesondere bei Unternehmen, welche wir aus fundamentaler Sicht kritisch sehen, gehen wir eher nicht ein. Allerdings können auch bei einem gut aufgestelltem Qualitätsportfolio Marktschwankungen erheblich sein. Wir können also auch solche kurzfristigen Ereignisse in unserem Risikomanagement nicht außer Acht lassen. Das können sowohl Risikoreduktionsmaßnahmen

in schwierigen Zeiten sein als auch Zukäufe, wenn langfristig interessante Werte in einer Krise günstige Einstiegskurse ermöglichen. Am Ende kommt es auf eine Kombination aus langfristigen Chancen und kurzfristigem Risikomanagement an.

Elite Report extra: Auf welche Schwankungsbreite muss man sich 2023 einstellen, falls Märkte weiter volatil sind ... ?

Dr. Philip Gisdakis: Die Marktschwankungen der vergangenen Quartale haben die Anlegerinnen und Anleger spürbar beeindruckt. Die wirtschaftliche Lage sieht, insbesondere in Europa, demgegenüber allerdings deutlich stabiler aus, als viele das befürchtet haben. Ist man langfristig orientiert, könnten Kursschwankungen, gerade wenn das wirtschaftliche Umfeld eigentlich robust ist, zum Einstieg genutzt werden. Natürlich gibt es viele verwirrende Nachrichten und Risiken, die man vermeiden sollte. Aber dafür gibt es professionelle Vermögensverwalter, die entsprechend auf derartige Ereignisse reagieren können. Realistischerweise muss man annehmen, dass das Jahr 2023 sich zur Krise im Jahr 2022 nicht verhält wie das Post-Corona-Jahr 2021 zum Corona-Jahr 2020, nämlich mit einer überbordenden Rallye. Es wird also dieses Jahr durchaus Schwankungen geben, wir rechnen aber zum Jahresende mit einer soliden Performance. Und Kursabfälle könnten gerade solche Anlegerinnen und Anleger zum Einstieg nutzen, die bisher den Einstieg verpasst haben.

Elite Report extra: Beschreiben Sie uns das Zusammenspiel Ihrer Vermögensverwaltung mit dem Marktresearch Ihres großen Hauses. Ihre Analysten profitieren am Ende von der geballten Expertise einer Großbank und auch besonders die Kunden?

Dr. Philip Gisdakis: Qualitativ hochwertiges Research ist essenziell für unsere Investmententscheidungen. Dafür greifen wir nicht nur auf unser hervorragendes Inhouse-Research zurück, sondern nutzen alle uns zur Verfügung stehenden



Nicht nur im schönen München: Komplexe Vermögen stellen hohe Ansprüche an ihre Verwaltung. Die Experten des Wealth Management & Private Banking der HypoVereinsbank richten ihr ganzes Können und Wissen auf die langfristige Entwicklung eines Vermögens aus.

Einschätzungen. Denn es geht darum, ein möglichst umfassendes Bild zu bekommen. Als Investmententscheider möchte ich ja nicht nur Einschätzungen lesen, die meine aktuelle Meinung bestätigen. Gerade konträre Einschätzungen und deren Argumente sind für die Bildung einer umfassenden Meinung wichtig. Und dann haben wir in der Vermögensverwaltung natürlich auch eigene Experten, die Marktanalysen vornehmen können. Um immer ein aktuelles Ohr am Marktgeschehen zu haben, empfehle ich auch meinen regelmäßigen Podcast, das »HVB Markt-Briefing«, über unsere Website und auf allen Podcast-Plattformen.

Elite Report extra: Ihr Haus, die HVB, ist flächendeckend aufgestellt. Wir hören, dass Sie Ihr Wealth Management & Private Banking dabei weiter ausbauen wollen. Wo können Vermögende auf das Know-how Ihrer Spezialisten für Vermögensberatung und Vermögensverwaltung zugreifen?

Dr. Philip Gisdakis: Wir sind in der Tat für die vermögende Klientel in der Fläche sehr gut aufgestellt. Für unsere Kundinnen und Kunden ist es wichtig, dass sie lokale Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner in ihrer Nähe erreichen können. Und wir bauen unser Netzwerk auch noch weiter aus. Hinzukommt, dass unsere Kundinnen und Kunden auch an vielen Standorten auf lokal ansässige Investment Advisors zugreifen können, die bei der Strukturierung des Gesamtvermögens wertvolle Beratung liefern können. Unsere Port-

foliomanagement-Spezialisten der Vermögensverwaltung in unserer Münchener Zentrale können ein schnelles und konsistentes Agieren auch in schwierigen Marktphasen über alle Mandate sicherstellen. Unsere Spezialisten sind zudem über alle verfügbaren Kommunikationskanäle erreichbar und sind ebenso häufig in den jeweiligen Regionen vor Ort, die sie betreuen. Das gilt übrigens auch für mich selbst deutschlandweit, da mir das direkte Gespräch mit unseren Kundinnen und Kunden sehr wichtig ist.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

 **HypoVereinsbank**

Member of  **UniCredit**

HypoVereinsbank

Wealth Management & Private Banking

Kardinal-Faulhaber-Straße 12

D-80333 München

Tel.: +49(0)89/378-235 47

philip.gisdakis@unicredit.de

www.hypovereinsbank.de/wealthmanagement

Buchempfehlung:

Das Monopol im 21. Jahrhundert

Eine neue Marktmacht privater und staatlicher Konzerne verändert Wirtschaft und Demokratie. Es gilt, ein Stiefkind der Politik wiederzuentdecken: Wettbewerb.

Wer es nicht glauben will, dass Monopole immer stärker unser Leben bestimmen, muss nur die Zeitungen lesen. An der vom Schweizer Staat vermakelten Notrettung der einstigen Renommierbank Credit Suisse durch den Züricher Ortsrivalen UBS konnte man nicht vorbeigehen – an jenem Monstrum, dessen Bilanzsumme doppelt so groß ist wie das Bruttoinlandsprodukt der Eidgenossen.

Oder nehmen wir das neue Hype-Thema der digitalen Welt, die Kunde vom Chatbot ChatGPT, der Inkarnation aller Hoffnungen auf künstliche Intelligenz. Damit wird nicht, wie man glauben könnte, das erfolgreiche US-Start-up OpenAI größer, sondern vielmehr der große Geldgeber Microsoft, einer der fünf Giganten (»Big Five«) der amerikanischen Digitalindustrie. Zusammen mit Alphabet (Google), Meta (Facebook), Apple und Amazon beherrscht die einst von Bill Gates mitbegründete Firma das wichtige Geschäft mit Daten.

Fatal: Bei allen wichtigen Produktionsfaktoren moderner Volkswirtschaften sind mittlerweile riesige Monopolmächte und Quasimonopolisten entstanden. Das gilt für die Datenwirtschaft genauso wie für das Kapital oder die Rohstoffe. Längst hat die Konzentration in der Wirtschaft – nach all dem fröhlichen Fusionieren und Akquirieren der letzten Jahre – ein höchst bedenkliches Maß erreicht. Die Häufung verfestigter Märkte, die nicht mehr offen, sondern abgeriegelt sind, schränkt die Freiheit des Wettbewerbs und des Mittelstands ebenso ein wie die Handlungschancen des Staates.

Monopole machen uns ärmer, weil in einem solchen System Preise stärker stei-

gen, Innovationen ausbleiben und wirtschaftliche Lobbymacht die Demokratie aushebelt. Die Väter der sozialen Marktwirtschaft wussten das nach 1945 nur zu genau. Legendar der Ausspruch des Ökonomen Walter Eucken, es gelte, nicht den Machtmissbrauch zu bekämpfen, sondern vielmehr »Machtkörper« generell zu verhindern.

Es geht nicht mehr um »Kapitalismus« oder »Sozialismus«, es geht nur noch um »Monopolismus«. Natürlich, im gewissen Ausmaß ist »Größe« nötig, Gesetze der Skalierung erfordern dies. Doch das vernünftige Maß ist längst übertroffen durch eine exzessive Machtgier, deren Parole »Groß ist nicht groß genug« lautet. So kommt es, dass wir von Monopolisten nur so umzingelt sind.

Alles Übertreibungen? Hirngespinnste? Irreführende Narrative? Leider nein. Monopole sind als groß angelegte Versuche, Abhängigkeiten zu schaffen, die dann auch ausgenutzt werden, höchst erfolgreich. Bewiesen hat dies die Kriegswirtschaft des Wladimir Putin, die das Erdgas des Staatsmonopolisten Gazprom als Waffe im geopolitischen Wahn nutzte. Die deutschen Abhängigkeiten von chinesischen Rohstoffmonopolen, etwa bei Seltenen Erden, sind jedoch bekanntlich noch um vieles stärker, als es die russischen Fesseln je waren. Wir sind Gefangene, weil der Kampf der Systeme – USA versus China – eben auch über Monopole ausgetragen wird.

Oder nehmen wir schließlich den Finanzmarkt. Hier halten wenige große US-Vermögensverwalter (Blackrock, Vanguard, State Street, Fidelity, Capital Group) beträchtliche Kapital- und Stimmrechtsanteile an quasi allen börsennotierten Kapitalgesellschaften der westlichen Welt. Eine Sperrminorität, manchmal auch eine Mehrheit ist ihnen so gewiss. Für diese »pools of capitals« sind aufge-

pumpte Konzerne hilfreich: Je mehr Marktmacht, desto leichter werden höhere Preise durchgesetzt (»pricing power«), desto mehr Gewinn entsteht, desto stärker steigt der eigene Kurs. Vor einigen Wochen haben Forscher des Münchner ifo Instituts diese Phänomene als »Gewinninflation« erklärt. Letztlich führen solche Verhältnisse zur weiteren Spreizung der Vermögensverhältnisse.

Gegen den Monopolismus, das schädlichste Virus der Weltwirtschaft, helfen nur eine konsequente Wettbewerbspolitik, eine Zerschlagung der übelsten Monopole, eine gelungene Gründerpolitik, eine innovationsfreundliche Industriepolitik sowie ein geschärftes Verbraucher- und Bürgerbewusstsein. Aber wer legt sich mit den Riesen an? Vielleicht gilt ja nicht »too big to fail«, vielleicht müsste es schon heißen: »too big to fight«. Den Nachteil hätte die Demokratie.

Über diese Zusammenhänge informiert das Buch »Das Monopol im 21. Jahrhundert« von Hans-Jürgen Jakobs. Es ist bei DVA in der Gruppe Penguin Random House erschienen. □

ISBN: 978-3-421-04898-1,
Hardcover mit Schutzumschlag,
432 Seiten, 36,00 Euro inkl. 7 % MwSt.
www.penguinrandomhouse.de



Die Hypo Vorarlberg mit Hauptsitz in Bregenz am Bodensee hat eine über 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 Anlegerinnen und Anlegern zusätzliche Sicherheit. Per Ende 2022 betrug die gesamten Gelder von Firmen- und Privatkunden 13 Milliarden Euro. 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.«

Hypo Vorarlberg:

»Langfristig denken, achtsam handeln«



Wilfried Amann, (Vorstandsmitglied), und Karl-Heinz Strube, (Leiter Asset-Management), Hypo Vorarlberg

Achtsames 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. Die Hypo Vorarlberg war 2017 die erste österreichische Bank, die einen öffentlichen Green Bond emittierte. Als regelmäßiger Emittent auf dem internationalen Kapitalmarkt sowie auf dem österreichischen Retailmarkt platzierte die Bank seither weitere sehr erfolgreiche Green Bonds, zuletzt zu Beginn des Jahres für institutionelle Investoren mit einem Emissionsvolumen von 500 Millionen Euro und einer Laufzeit von drei Jahren. 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.

Nachhaltige Ausrichtung

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

ziert. 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 2022 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 Anlegerinnen und 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

Zeitenwende? Wir als Investoren haben 2022 keinen Paradigmenwechsel entdecken können – anders als die Bundesregierung, und auch, wenn die Sprachwissenschaftler den Begriff zum Wort des Jahres gewählt haben. Sicher, das vergangene

Jahr war besonders geprägt von einer Vielzahl sich gegenseitig verstärkender Krisen. Aber erscheinen uns Krisen nicht längst eher als Regel denn als Ausnahme? Es wird Zeit, den Blick mehr auf die Chancen zu richten.



KSW Vermögensverwaltung AG:

Wer Angst vor Krisen hat, sollte diese als Chance sehen!

Verspätet reagierten die Notenbanken 2022 auf die steigende Inflation, die sich bereits vor dem Krieg abgezeichnet hatte. In der Folge gab es in allen Anlageklassen fast nur Verlierer. So hat das Jahr Zweifel an der Wirksamkeit intelligenter Risikostreuung aufkommen lassen. Hauptgrund war die Hartnäckigkeit der Inflation, die die Notenbanken zu einer radikalen Kehrtwende veranlasst hat. Klassische 10-jährige Bundesanleihen verloren fast 20 Prozent. Der starke Zinsanstieg drückte auch diese Anlageklasse. Lediglich Gold konnte ein wenig glänzen; das war aber nur dem Dollaranstieg geschuldet.

Auch wenn die Medien besonders negative Nachrichten brachten, so war das Jahr 2022 doch aus Kapitalmarktsicht keine Besonderheit. In den Krisen der vergangenen 50 Jahre brachen die Aktienkurse bis zu 41 Prozent ein (in der Finanzkrise 2008), und selbst bei Rentenpapieren ging es bis zu 9,7 Prozent (1994) nach unten.

2022 war selbst die deutsche Industrie in der Lage, noch angemessen auf die Energieprobleme zu reagieren. Wer Angst vor Krisen hat, sollte seine Risikoeinstellung grundsätzlich überprüfen. Aus Sicht eines langfristigen Investors hängt die Frage, ob Wertschwankungen sein Anlageziel gefährden, vom Erwartungswert der Rendite ab. Nehmen Sie davon Abstand, Volatilität als größten Risikofaktor zu betrachten.

Die konsequente Diversifikation bleibt oberstes Gebot!

Wir haben derzeit die Möglichkeit, uns der Situation intelligent anzupassen, weil sich das Chance-Risiko-Profil vieler Anlageklassen deutlich verbessert hat. Dies gilt besonders für Teile des Anleihemarktes. Renditen bis zu sechs Prozent p. a. im mittleren Laufzeitenbereich gab es seit der Finanzkrise vor 14 Jahren nicht mehr. Damit ist wieder ein attraktives Niveau erreicht worden.

Bei der Gewichtung von Aktien im Depot sollte man hingegen optimieren. Dabei sollte die Rentabilität der Unterneh-

men im Vordergrund stehen und weniger eine hohe Marktkapitalisierung. Dies dämpft das Risiko, in bestimmten Regionen in Marktübertreibungen zu laufen und schwere Kursseinbrüche zu erleiden, wie sie die hochkapitalisierten Tech-Giganten im vergangenen Jahr erlebten. Bleibt man dieser Vorgehensweise treu, so entsteht ein Portfolio, welches langfristig vom Zinseszinsseffekt der Unternehmensgewinne partizipiert und auch bei den Anleihen wieder stabile Renditebeiträge einbringt.

Viele Menschen sorgen sich um ihre Zukunft, zumal der Staat immer verspätet reagiert. Die Besonderheit unseres westlichen Wirtschaftssystems war in der Vergangenheit aus Krisen immer gestärkt hervorzugehen. Als langfristige Investoren sind wir deshalb besonders optimistisch, dass die Zukunft wieder bessere Jahrgänge bringen wird, auch wenn es bis dorthin noch etwas steinig sein wird.

Wolfgang Köbler



*Wolfgang Köbler,
Vorstand der KSW Vermögensverwaltung AG*



KSW Vermögensverwaltung AG

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 1000 Mandanten beläuft sich auf circa 1,1 Milliarden Euro. Eine individuelle Vermögensverwaltung wird ab 250.000 Euro angeboten.



LUNIS Vermögensmanagement AG:

Continuation-Fonds: Nur alter Wein in neuen Schläuchen?

Investitionen in Private-Equity-Fonds sind ein wesentlicher Baustein in der Vermögensallokation langfristig orientierter Anlegerinnen und Anleger. Die Laufzeit von Private-Equity-Fonds, während der Unternehmen erworben, weiterentwickelt und schließlich wieder veräußert werden sollen, beträgt in der Regel zehn Jahre, die durch verschiedene Verlängerungsoptionen ergänzt werden können.

Trotz dieser an sich langen Laufzeit kann es zu Situationen kommen, in denen die geplante Wertentwicklung eines Unternehmens noch nicht abgeschlossen werden konnte. Private-Equity-Managerinnen und -manager (»PE-Managerinnen und -manager«) sehen sich dann der Situation gegenüber, dass sie am Ende der Fondslaufzeit auch dieses Unternehmen veräußern müssen und die weitere Wertentwicklung durch den nächsten Eigentümer des Unternehmens begleitet und schließlich auch realisiert wird.

Um auch die nächste Entwicklungsstufe eines Unternehmens selbst begleiten zu können, wurden in der Vergangenheit oftmals derartige Unternehmen aus dem Ursprungsfonds veräußert und von dem Nachfolgefonds desselben PE-Managers beziehungsweise derselben PE-Managerin gekauft. So kann auf der einen Seite die bereits erzielte Wertsteigerung realisiert und auf der anderen Seite dieses Unternehmen weiter betreut werden. Investorinnen und Investoren stehen dieser Vorgehensweise oftmals allerdings skeptisch gegenüber, da ein klassischer Interessenkonflikt bei der Preisfindung vorliegt. Um diesen Interessenkonflikt zu lösen, werden bei einer derartigen Transaktion insbesondere zur Preisfindung institutionelle Investoren hinzugezogen, die bisher nicht am Fonds beteiligt waren. Allerdings ist eine gezielte Weiterentwicklung eines Unternehmens innerhalb



Thomas Frey,
Leiter Product Management/ESG
LUNIS Vermögensmanagement AG

eines Fonds mit mehreren Unternehmen nicht immer zielgerichtet möglich.

Eine weitere Möglichkeit, bei der gezielter auf die weitere Wertentwicklung einzelner Unternehmen eingegangen werden kann, besteht in der Gründung sogenannter Continuation-Fonds. Diese sind momentan immer zahlreicher am Markt zu finden. Diese Fonds werden vom gleichen PE-Manager beziehungsweise der gleichen PE-Managerin des Ursprungsfonds ausschließlich mit dem Ziel gegründet, die Wertentwicklung eines oder einiger ausgewählter Unternehmen weiter zu begleiten. Auch in diesem Falle findet eine Veräußerung aus dem Ursprungsfonds statt und der neu gegründete Continuation-Fonds tritt an die Stelle des Käufers. Investorinnen oder Investoren des Ursprungsfonds haben somit auch hier die Option, die bisherige Wertentwicklung zu realisieren oder sich weiter beziehungsweise neu an dem Continuation-Fonds zu beteiligen.

Um potenziellen Interessenkonflikten frühzeitig zu begegnen, werden auch hier im Rahmen der Preisfindung und der Verhandlung der Rahmendaten neue institutionelle Investoren hinzugezogen, die bisher nicht an dem Ursprungsfonds beteiligt waren. Diese Rolle wird oftmals von den sogenannten Secondary (Zweitmarkt)-Fonds wahrgenommen.

Für die betroffenen Unternehmen ergibt sich durch die Übertragung an einen Continuation-Fonds die vorteilhafte Situation, dass der nächste Schritt in der Unternehmensentwicklung gemeinsam mit dem bisherigen Eigentümer erfolgt.

Für den PE-Manager beziehungsweise die PE-Managerin ergibt sich der Vorteil, dass er beziehungsweise sie das Unternehmen bereits sehr gut kennt, was eine erneute Due Diligence wesentlich vereinfacht, und die nächsten Wachstumsschritte bereits bekannt sind.

Investorinnen und Investoren können bei einer Beteiligung an einem Continuation-Fonds von einer geringeren Kostenbelastung und einer kürzeren Laufzeit im Vergleich zu den traditionellen Fonds ausgehen. Demgegenüber steht das Risiko einer Einzelbeteiligung, da in diesen Fällen oftmals keine weitere Diversifikation durch zusätzliche Unternehmen erfolgt.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Continuation-Fonds eine gute Option für die gezielte Weiterentwicklung eines Unternehmens sein können. Ob sie für jeden geeignet sind, muss jeder Investor beziehungsweise jede Investorin für sich selbst entscheiden. In jedem Falle erweitern sie das Angebotspektrum innerhalb einer attraktiven Assetklasse.

Thomas Frey

LUNIS

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:

Die Renaissance des 60/40-Portfolios

Das klassische Anleger-Portfolio mit 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen hat 2022 schlecht abgeschnitten. Zwei Vertreter der liechtensteinischen LGT Bank AG, Dr. Florian Dürselen, Head Private Banking, und Andreas Loretz, Marktleiter Deutschland/Österreich, sprechen über die weiterhin bestehenden Meriten diversifizierter Portfolios. Sie unterstreichen in diesem Zusammenhang auch die Bedeutung von Privatmarktanlagen und gehen auf die Rückkehr der LGT nach Deutschland ein.

Elite Report extra: Herr Dürselen, Herr Loretz, sollten sich Anleger angesichts der schlechten Erfahrungen im letzten Jahr vom klassischen 60/40-Portfolio verabschieden?

Florian Dürselen: Nein, ich denke nicht, dass das sinnvoll wäre. Natürlich, 2022 war sowohl für Aktien als auch für Anleihen ein schwieriges Jahr. Aus historischer Perspektive war dies aber ein absoluter Ausreißer. In den letzten 50 Jahren ist es nie vorgekommen, dass beide Anlageklassen im gleichen Jahr in diesem Ausmaß Verluste erlitten haben – und in den letzten 100 Jahren ist das lediglich drei Mal passiert.

Andreas Loretz: Die Grundidee des 60/40-Portfolios oder jedes gemischten Portfolios ist der Diversifikationsgedanke: Der Anleihenanteil soll allfällige Kursverluste des volatileren Aktienanteils ausgleichen. Dieser Ansatz macht weiterhin Sinn, auch wenn die Strategie 2022 nicht aufgegangen ist.

Elite Report extra: Was waren denn die Ursachen hierfür?

Andreas Loretz: Die Finanzmärkte waren in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren durch zwei Faktoren getrieben: sehr tiefe Inflationsraten und eine äußerst expansive Politik der Notenbanken. Ausgelöst durch die Pandemie kam es zu einem Inflationsschock, der durch die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs noch verschärft wurde. Die Notenbanken mussten deshalb die Zinsen erhöhen – und zwar sehr schnell und stark. Daraufhin erfolgte bei praktisch allen Anlagekategorien eine Preisanpassung nach unten. Die Anleihen in den Portfolios haben in dieser Situation die ihnen zugedachte Diversifikationsrolle nicht mehr spielen können.

Florian Dürselen: Jetzt, wo die Zinsen angezogen haben, befinden wir uns aber wieder in einer Phase der Normalisierung. Das gemischte Portfolio erlebt gewissermaßen eine Renaissance.

Elite Report extra: Und wie sollte ein solches Portfolio konkret ausgestaltet sein?

Andreas Loretz: Da wir bei den Unternehmen eine Gewinnrezession erwarten, liegt die Herausforderung vor allem auf der Aktienseite. Hier positionieren wir uns weiterhin defensiv. Auf der Zinsseite sind insbesondere kurzfristige Unternehmensanleihen attraktiv. Die richtige Mischung von Aktien und Anleihen hängt vom Risikoprofil der Anlegerin oder des Anlegers ab.

Florian Dürselen: In ein gut diversifiziertes Portfolio gehören aus unserer Sicht auch alternative Anlagen wie Hedgefonds oder Privatmarktanlagen. Diese bieten den Vorteil einer tiefen Korrelation sowohl zu Aktien wie zu Anleihen und ermöglichen die Nutzung weiterer Renditequellen. Sie bieten also attraktive Chancen – sind aber auch mit speziellen Risiken verbunden.

Elite Report extra: Vor allem Privatmarktanlagen, beispielsweise Beteiligungen an nicht-börsennotierten Unternehmen, sind mittlerweile in aller Munde. Für wen sind diese denn geeignet?

Andreas Loretz: Ein Großteil dieser Anlagen wird von entsprechend risikofähigen institutionellen Anlegern mit langfristigen Verbindlichkeiten gehalten, etwa Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften oder Staatsfonds. Das Interesse von Privat-



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



*Andreas Loretz,
Marktleiter Deutschland/Österreich der LGT Bank*

kundinnen und -kunden nimmt jedoch stetig zu, da die historischen Renditen höher sind als diejenigen traditioneller Anlageklassen. Die Haltedauer, die Mindestanlagebeträge und die erforderliche Risikofähigkeit liegen bei dieser Anlageklasse aber wesentlich höher.

Florian Dürselen: Generell gilt: Wenn eine Anlegerin oder ein Anleger das erforderliche Risikoprofil mitbringt, dann bieten Privatmarktanlagen eine attraktive Möglichkeit, ein Portfolio zusätzlich zu diversifizieren. Weil diese Anlagen aber komplex und erklärungsbedürftig sind, legen wir sehr großen Wert darauf, unsere Kundinnen und Kunden über deren Charakteristiken sowie Chancen und Risiken vertieft zu beraten.

Elite Report extra: Und welche Möglichkeiten für Privatmarktinvestitionen bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden?

Florian Dürselen: Im Verbund mit unseren Partnergesellschaften LGT Capital Partners und Lightrock sind wir eine führende Anbieterin in Privatmärkten, insbesondere für Private Equity, Private Debt und Impact Investments. In diesen Bereichen bieten wir verschiedene Programme an. Unsere Eigentümerfamilie, das Fürstenhaus von Liechtenstein, investiert bereits seit gut 25 Jahren in diese Märkte, weshalb die LGT weltweit eng vernetzt mit erfolgreichen Anlagemanagern ist. Diese Vernetzung ist sehr wichtig für den Anlageerfolg.

Elite Report extra: Ihre Anlageexpertise ist deutschen Kundinnen und Kunden wieder direkt vor Ort zugänglich, seit die LGT im Oktober letzten Jahres eine Niederlassung in Hamburg eröffnet hat. Wie hat sich diese seither entwickelt?

Andreas Loretz: Sehr erfreulich, und das vom ersten Tag an. Unsere Positionierung als mittelständisches Familienunternehmen im Finanzbereich trifft offensichtlich den Nerv unserer deutschen Kundinnen und Kunden, die ihrerseits sehr oft einen unternehmerischen Hintergrund haben. Das heißt, wir können mit ihnen gewissermaßen auf Augenhöhe sprechen.

Florian Dürselen: Hinzu kommt, dass wir mit einem bewährten und sehr erfahrenen Team starten konnten, welches in der Region verwurzelt ist und die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden in Hamburg sehr gut kennt.

Elite Report extra: Und wodurch können Sie sich von der Konkurrenz unterscheiden?

Florian Dürselen: Unsere Eigentümerfamilie ist selbst eine der größten Kundinnen der Bank. Im Angelsächsischen würde man sagen: Sie hat »skin in the game«. Dies verleiht uns eine große Glaubwürdigkeit. Da unsere Kundinnen und Kunden in die gleiche Anlagestrategie wie die Fürstenfamilie investieren können, resultiert eine hohe Übereinstimmung der Interessen zwischen Kundinnen und Kunden sowie dem Eigentümer: Beide sind an einer positiven Wertentwicklung und am langfristigen Anlageerfolg interessiert.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

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



Die LGT Group mit Hauptsitz im liechtensteinischen Vaduz wird seit über 90 Jahren von der Fürstenfamilie von Liechtenstein geführt und verwaltete per 31.12.2023 Vermögenswerte von 287.2 Milliarden Franken. LGT Private Banking ist eine international führende Privatbank, die vermögenden Kundinnen und Kunden sowie Familien umfassende und ganzheitliche Anlagelösungen bietet. Dabei verbindet sie klassische Anlagendienstleistungen mit Zusatzangeboten – von der Vermögensstrukturierung über Immobilienfinanzierungen bis hin zu Philanthropie. Sie ist mit über 3800 Mitarbeitenden in 14 Ländern in Europa, Asien, Australien und dem Mittleren Osten vertreten. Ihre deutschsprachigen Kunden betreut sie primär in Liechtenstein, der Schweiz und Österreich. Seit Oktober 2022 ist sie auch wieder in Deutschland vor Ort präsent mit Standorten in Hamburg und München.



Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank: »Schweizer Werte für deutsche Kunden«

In diesen von Unsicherheiten geprägten Zeiten präsentiert sich die Zürcher Privatbank Maerki Baumann als Hort der Stabilität, Zuverlässigkeit und Unabhängigkeit. Konstanz im Aktionariat und ein langfristiger Horizont bilden seit Jahrzehnten das Fundament

ihrer Geschäftstätigkeit. Getreu dem Grundsatz »Sicherheit vor Rendite« verfolgt die Bank eine besonnene Anlagepolitik mit einer ausgewogenen Diversifikation der Kundenvermögen über verschiedene Anlageklassen, Länder sowie Währungs- und Rechtsräume.

Der »Defensive-Growth-Anlageansatz«, der sich auf einen systematischen, verbindlichen und transparenten Selektions- und Überwachungsprozess stützt und vom Traditionshaus konsequent gepflegt wird, hat sich nicht nur angesichts der jüngsten Turbulenzen an den Finanzmärkten bewährt. Er ist auch unabhängig von Krisensituationen ein geeignetes Konzept für die Sicherung von Vermögenswerten.

Innerhalb dieser Anlagephilosophie passt Maerki Baumann die Vermögensverwaltung den individuellen Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden an: Jedes Vermögen erhält eine maßgeschneiderte Lösung. Wird es für die Altersvorsorge angelegt, für den Kauf einer Immobilie, für die Ausbildung der Kinder oder für besondere Wünsche? Alle Anlagestrategien und individuellen Allokationen werden im Austausch mit den Kunden entwickelt und passgenau auf deren Risikoprofil und Anlageziel abgestimmt.

Zur Wahrung der Unabhängigkeit setzt Maerki Baumann bei der Selektion der Finanzinstrumente auf eine offene Architektur. Bei Dienstleistungen, Beratungsqualität und Kundenbetreuung gelten höchste Qualitätsstandards. Dafür sorgt nicht zuletzt Gérard Piasko, der ausge-



*Roger Arnet,
Leiter Private Banking Deutschland,
Maerki Baumann & Co. AG*

wiesene und erfahrene Chief Investment Officer, der als Vorsitzender des Anlageausschusses die Anlagestrategie der Bank verantwortet. Sämtliche Kundenberaterinnen und Kundenberater von Maerki Baumann wurden erfolgreich zertifiziert, bewegen sich mithin bei der Betreuung der anspruchsvollen Kundschaft in einem verbindlichen Qualitätsrahmen.

Innovative Anlagelösung

Bei allem Traditionsbewusstsein sorgt Maerki Baumann immer auch mit Innovationen für frische Impulse. Mit der Modularen Anlagelösung ist es der Bank gelungen, in der Vermögensverwaltung Bewährtes mit Neuem zu verbinden. Das

Angebot besteht aus zahlreichen Anlagebausteinen oder eben »Modulen«, die sich je nach individueller Kundenpräferenz optimal kombinieren lassen, so zum Beispiel die Module Aktien Schweiz, Nebenwerte Schweiz oder Rohstoffe.

Auch im Bereich der alternativen Anlagen hat Maerki Baumann ihr Angebot jüngst erweitert. So stehen der Kundschaft die Module »Private Equity« und »Venture Capital« zur Verfügung, die in Zusammenarbeit mit erstklassigen Partnerunternehmen angeboten werden. Die Module lassen sich über die Zeit beliebig ergänzen oder neu kombinieren, auch wird die Modulpalette regelmäßig erweitert. Damit erhalten Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, die Anlagekompetenz von Maerki Baumann zu nutzen und ihr Geld gleichzeitig flexibel, den persönlichen Bedürfnissen entsprechend anzulegen. Die Modulare Anlagelösung beweist, dass es auch für komplexe Anlagebedürfnisse verständliche und überzeugende Lösungen gibt.

Maerki Baumann verfügt über langjährige Erfahrung als Vermögensverwalterin für Kundinnen und Kunden aus Deutschland und baut nun ihre Geschäftstätigkeit in diesem wichtigsten Auslandsmarkt gezielt aus. Dabei ist die Bank

regulatorisch so aufgestellt, dass grenzüberschreitende Dienstleistungen ohne deutsche Niederlassung aktiv angeboten und auch Neukunden angesprochen werden können.

Wie die Schweizer Stammkunden soll auch die deutsche Kundschaft von den einzigartigen Standortvorteilen des Schweizer Finanzplatzes profitieren können: Dazu gehören nicht nur die Stabilität der Volkswirtschaft und des Schweizer Frankens, sondern auch das leistungsfähige Bankensystem, die hervorragende Finanzmarktinfrastruktur sowie die wirksame Finanzmarktaufsicht.

Hinzu kommt die über Jahrhunderte gewachsene, international anerkannte helvetische Dienstleistungskultur und Beratungskompetenz, für die Maerki Baumann steht. Die überschaubare Größe des Familienunternehmens mit kurzen Entscheidungswegen und großer Kundennähe ist dabei ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Expansion in Deutschland

Maerki Baumann bietet in Deutschland eine umfassende Palette an klassischen Private-Banking-Dienstleistungen an. Ein eigens für den deutschen Markt zuständiges Team kümmert sich um die Belange der deutschen Kundinnen und Kunden und sorgt für eine erstklassige Beratung und Betreuung.

Neben ihrer Anlagekompetenz verfügen die Spezialisten auch über fundierte Kenntnisse im Bereich der relevanten regulatorischen und steuerlichen Themen. Die Marktbearbeitung erfolgt ganz bewusst aus der Schweiz heraus und hat

ihre Schwerpunkte in den Räumen Hamburg, Nordrhein-Westfalen, Rhein-Main-Neckar sowie den Großräumen München und Stuttgart. Die Kundinnen und Kunden werden an den von ihnen gewünschten Orten oder am Hauptsitz der Bank in Zürich zu persönlichen Gesprächen empfangen. Exklusive Kundenanlässe in deutschen Städten wie Hamburg, München, Köln, Düsseldorf und Heidelberg finden regelmäßig statt und stoßen auf Anklang.



Der Sitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich

Bei ihrem Expansionskurs in Deutschland kann Maerki Baumann auf eine hervorragende Reputation zählen: Die Bank wurde im vergangenen Jahr vom Wirtschaftsmagazin »Bilanz« wiederholt als beste Schweizer Privatbank ausgezeichnet. Aufgrund der mehrfachen Prämierung wurde Maerki Baumann zudem zum langjährigen »Qualitätsleader« erkornt. Auch in Deutschland konnte Maerki

Baumann das Top-Rating mehrfach bestätigen und wurde vom Elite Report für das Jahr 2023 zum 15. Mal in Folge mit dem Prädikat »summa cum laude« geehrt. Die Bank hat sich damit im deutschsprachigen Raum eine Spitzenposition unter den besten Banken gesichert. Vom Münchner Institut für Vermögensaufbau erhielt sie überdies für ihr ausgezeichnetes Risiko-Rendite-Verhältnis in den Anlagelösungen das höchste Gütesiegel.

Die Expertise von Maerki Baumann und deren weltweit bestens vernetzten Chief Investment Officer, Gérard Piasko, lässt sich auch abonnieren: Kundschaft und interessierte Kreise haben Zugang zu zahlreichen Publikationen und Veranstaltungen zu ausgewählten Themen rund um die Vermögensbildung.

Maerki Baumann ist überzeugt, dass sich finanzielle Erfolge und ein positiver Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft nicht ausschließen, sondern bestens vereinen lassen. Kriterien der verantwortungsvollen Unternehmensführung, sogenannte ESG-Kriterien, haben für das Familienunternehmen einen hohen Stellenwert. So hat die Bank die »UN Principles für Responsible Investments« unterzeichnet. Sie unterstützt auch die Handlungsprioritäten der Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken betreffend Transparenz und Klimaschutz. Ziel ist es, sowohl den Anlageprozess als auch die Unternehmensführung auf Nachhaltigkeit auszurichten und diese systematisch zu verankern. So basiert etwa die Modulare Anlagelösung seit 1. Januar 2023 auf einem nachhaltigen Anlageuniversum.

Roger Arnet

Maerki Baumann & Co. AG ist eine auf Vermögensverwaltung und Anlageberatung spezialisierte Privatbank mit Sitz in Zürich. Sie wurde 1932 gegründet, beschäftigt über 80 Mitarbeitende und ist im Besitz der Zürcher Familie Syz. Es werden Kundenvermögen von über 9 Milliarden Euro verwaltet, vorwiegend aus der Schweiz und Deutschland.

Die auf Unabhängigkeit, Sicherheit und Transparenz ausgerichtete Geschäftstätigkeit zeigt sich etwa in der soliden Eigenkapitalbasis und im professionellen Reporting. Vertrauensvolle Kundenbeziehungen bilden die Grundlage des Erfolgs, daher rührt das Leitbild »Vertrauen hat Zukunft«.



MAERKI BAUMANN & CO. AG

PRIVATBANK

**Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank
Roger Arnet**

**Dreikönigstrasse 6, CH-8002 Zürich
Tel. +41 (0) 44 / 286 25 43**

roger.arnet@maerki-baumann.ch | www.maerki-baumann.ch



MERKUR PRIVATBANK:

Vermögensverwaltung in bewegten Zeiten

Dr. Marcus Lingel, Vorsitzender der Geschäftsführung der MERKUR PRIVATBANK, über die Absicherung in Krisenzeiten und die Vorteile eines langfristigen Anlagehorizonts.



Dr. Marcus Lingel, Vorsitzender der Geschäftsführung der MERKUR PRIVATBANK, führt die 1959 gegründete Bank seit 2005 in zweiter Generation und trägt damit – ganz der mittelständischen Tradition folgend – die unternehmerische Verantwortung.

Elite Report extra: Turbulente Märkte, eine historische Zinswende der Europäischen Zentralbank, Inflation. Was würden Sie heute einem Kunden raten, der Ihnen in einer Filiale gegenüber sitzt und Sie um Rat fragt, was er in puncto Vermögensanlage tun soll?

Marcus Lingel: Das kommt darauf an: Ist es ein Kunde oder eine Kundin mit einem bestehenden Aktien-Depot bei uns, dann würde ich raten: »Weitermachen.« Neukunden würde ich sagen: »Investieren Sie in Aktien, wenn Sie langfristig Vermögen aufbauen und erhalten möchten.« Mittlerweile rentieren sich auch Zinsanlagen wieder und gehören zu einer ausgewogenen Vermögensanlage dazu. Es lohnt sich für Kunden derzeit, aktuelle Angebote im Blick zu behalten.

Elite Report extra: Ist es nicht riskant auf Aktien zu setzen?

Marcus Lingel: Wir bei der MERKUR PRIVATBANK würden niemals zu riskanten Investitionen raten. Für die meisten unserer Kunden ist der langfristige Vermögenserhalt das zentrale Kriterium für die Entscheidung, uns mit der Verwaltung ihres Vermögens zu beauftragen, und diese Verantwortung nehmen wir ernst. Dem Risikomanagement widmen unsere Vermögensverwalter daher besondere Aufmerksamkeit. Wir setzen seit jeher auf eine vertrauensvolle, individuelle und persönliche Beratung mit ehrlichen Risikoeinschätzungen, die frei von Interessenkonflikten ist – eine passgenaue Anlagestrategie. Sie haben es eingangs schon erwähnt: Wir leben in bewegten Zeiten. Ein geringes Wachstum, künftig vielleicht doch noch eine Rezession. Angst und Panik sind hier schlechte Ratgeber. Ich blicke trotz der gegenwärtigen Krisen in puncto Vermögensanlage optimistisch in die Zukunft.

Elite Report extra: Herr Dr. Lingel, Sie vertrauen in den Aktienmarkt als Absicherung?

Marcus Lingel: Ja. Grundsätzlich eignen sich gerade jetzt, als Mittel gegen die Inflation, Investitionen in Sachwerte wie Aktien oder Aktienfonds. Und bezüglich einer langfristigen Anlagestrategie werfen Sie einmal einen Blick zurück: Die Märkte haben sich bisher noch immer erholt, Rückschläge gehörten schon immer zur Börsengeschichte. Denken Sie zum Beispiel an den ersten Golfkrieg, an das Platzen der Dotcom-Blase Anfang der 2000er oder die Finanzkrise 2007/2008. Anleger wären rückblickend immer gut beraten gewesen,



Die MERKUR PRIVATBANK KGaA mit Sitz in München ist die einzige deutsche Bank, die gleichzeitig inhabergeführt und börsennotiert ist.

diese Krisen auszusitzen. Auf lange Sicht, sind die Kurse trotz zwischenzeitlicher Schwankungen immer gestiegen.

Elite Report extra: Wie bewerten Sie das Thema Gold?

Marcus Lingel: Edelmetalle liefern keine regelmäßigen Erträge. Von Sachwerten können Sie dagegen langfristig profitieren. Dabei besteht die inflationsschützende Wirkung von Aktienanlagen in der Strategie der jeweiligen Unternehmen, den Wertschöpfungsprozess gewinnoptimierend an das steigende Preisumfeld anzupassen. Auf diese Weise werden Unternehmensgewinne und damit die Aktienkurse geschützt beziehungsweise erhöht. Diese Option steht und fällt mit der Preissetzungsmacht, das heißt mit der Fähigkeit, Preiserhöhungen durchzusetzen, ohne den Absatz an den Endkunden spürbar zu reduzieren.

Elite Report extra: Studien zeigen, dass vor allem junge Menschen lieber auf Kryptowährungen statt Gold setzen würden. Was halten Sie von der Anlageklasse und käme sie aus Ihrer Sicht für den Vermögensaufbau in Frage?

Marcus Lingel: Anleger, die Kryptowährungen kaufen, spekulieren darauf, mit steigenden Preisen Rendite zu generieren. Ein regelmäßiger Ertrag lässt sich damit nicht erzielen. Ganz einfach ausgedrückt: Kryptowährungen zahlen keine Dividende. Weil für unsere Kunden, wie erwähnt, der Vermögenserhalt im Vordergrund steht, spielt eine ausschließlich auf Spekulation ausgerichtete Anlageklasse in den von uns verwalteten Portfolios keine große Rolle.

Elite Report extra: Experten halten das Thema Nachhaltigkeit für einen der wichtigsten Trends am Kapitalmarkt. Wie ist Ihre Hauspolitik?

Marcus Lingel: Nachhaltigkeit ist für uns kein Trend, sondern gehört seit Langem zu den Themen, die wir ausführlich mit unseren Kunden besprechen und entsprechend ihren persönlichen Vorgaben in den Anlageentscheidungen berücksichtigen. Neben dem individuellen Ausschüttungsbedarf sowie Markt- und Strategiepräferenzen zählen für uns auch die Wertvorstellungen unserer Kunden unter ethischen und nachhaltigen Aspekten. Und nicht zuletzt orientieren wir bei der MERKUR PRIVATBANK unser Denken und Handeln grundsätzlich an langfristigen Zielen, und da gehört das Thema Nachhaltigkeit selbstverständlich dazu.

Elite Report extra: Herr Dr. Lingel, wir danken Ihnen für dieses Interview!



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

Mehr Transparenz ermöglichen

MiFID II* war gestern – Open Finance wird die Zukunft sein!



Geht es nach dem Willen der EU, wird die Zukunft der Finanzbranche transparenter denn je, ein digitaler Quantensprung mit vielen Vorteilen für alle Verbraucher und Anleger. Der Verbraucher und der Kapitalanleger entscheiden selber, wem sie ihre Einwilligung zur Freigabe und Genehmigung ihrer Kundendaten auch für Drittanbieter erlauben wollen. Laut Einschätzung des BVI (Bundesverband Investment und Asset Management) kann Open Finance Vorteile in der Finanzberatung bringen, indem die Empfehlungen individueller auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnitten werden können.

Stellen Sie sich vor, Sie können per App oder Computer Ihr Depot einem anderen Vermögensverwalter oder einer anderen Bank digital sofort per Knopfdruck in Echtzeit zur Verfügung stellen und von diesem analysieren lassen. Inklusive Kostentransparenz, Risikostruktur und Performancedaten. Alle Banken und auch die Versicherungsbranche – geht es nach den Vorstellungen der EU – müssen eine einheitliche Schnittstelle zur Verfügung stellen, sodass über alle Bankengruppen und Länder hinweg ein reibungsloser digitaler Austausch möglich ist.

Open Finance betrifft aber nicht nur die Banken und Vermögensverwalter, sondern auch die gesamte Versicherungsbranche. Auf einen Knopfdruck haben Sie als Kunde dann alle Ihre Finanzdaten in einer Übersicht dargestellt und können entsprechend handeln, indem Sie diese nach Ihren persönlichen Kriterien hin analysieren lassen. Damit erhalten die Kapitalanleger und Verbraucher eine bessere Beratung und personalisierte Dienstleistung.

Spannend werden diese Veränderungen vor allem für diejenigen Finanzberater, die immer noch auf überbewertete Provisionen abzielen oder teure aktive Fonds vertreiben. Durch die offene Struktur werden auch die Fonds wesentlich transparenter und können mit den passiven Produkten sehr viel leichter verglichen werden. Hauseigene, teure Fonds, die gerne auch mal in der individuellen Vermögensverwaltung zum Einsatz kommen, müssen sich dann schon beweisen, warum sie gerade für den Mandanten einen Mehrwert erzielen. Als Konsequenz werden aktive Fonds in den nächsten Jahren billiger werden müssen. Vermögensverwaltende Fonds mit Kosten jenseits der

1,5-Prozent-Marke werden schneller Assets verlieren, als es ihnen lieb sein könnte. Ganze Geschäftsmodelle von Banken und Vermögensverwaltern stehen auf dem Prüfstand.

Doch Open Finance soll noch viel weitergehen. Anbindungsschnittstellen an Buchhaltungssoftware, Steuerberater, Finanzierungsmöglichkeiten sind nur ein paar Stichpunkte für die revolutionäre Änderung der gesamten Finanzbranche. Wenn die Branche bisher auf ihren Kundendaten wie die Henne auf dem Ei saß und alle Wünsche und Anforderungen der Kunden möglichst erschwerte und so gezwungenermaßen eine Art von Abhängigkeit schuf, wird sich die Banken- und Versicherungsbranche diesen neuen Entwicklungen anpassen müssen. Das erfordert erhebliche finanzielle Investitionen in die für alle Banken und Versicherungen einzig geforderte Schnittstelle. Anderweitig wird die Branche signifikant Marktanteile zu Gunsten von FinTechs und innovativen Finanzdienstleistern verlieren. Im Zeitalter der weiteren Digitalisierung spielen regionale Filialen künftig nur noch eine untergeordnete Rolle. Vielmehr ist der persönliche, unabhängige Berater gefragt, der die Fülle an Zahlen und Informationen, die ihm zur Verfügung gestellt werden, auch auswerten kann. Dies ist dann ein richtiger Mehrwert.

Open Finance bringt mit der Möglichkeit, Ihre Daten mit vertrauenswürdigen Drittanbietern zu teilen, viele Vorteile:

1. Breiteren Zugang zu Finanzprodukten und -dienstleistungen
2. Bessere Kontrolle über Ihre Finanzdaten – Sie bestimmen, mit wem Sie Ihre Daten teilen
3. Besserer Überblick über Ihre persönliche Finanzsituation inklusiver aller Versicherungen führt zu leichteren individuellen Entscheidungen

Open Finance soll im Laufe des Jahres 2024 europaweit umgesetzt werden. Die Kunden der Finanzbranche suchen vermehrt nach intelligenten Lösungen, um ihr Geld besser verwalten zu lassen.

Im Zeitalter der Digitalisierung ist das Tempo enorm. Neue Geschäftsmodelle entstehen, datengesteuerte Innovationen werden immer mehr gesucht. Das digitale Bezahlen war vor der Pandemie noch eher verpönt. Mittlerweile hat sich die digitale/elektronische Zahlungsweise voll etabliert. Eine ähnliche Entwicklung wird mit Hilfe von Open Finance prophezeit. Das in der Finanzbranche aktuell immer wieder diskutierte Provisionsverbot erfährt durch Open Finance einen natürlichen Treiber. Alle Änderungen auf EU-Ebene wie MiFID II im Jahr 2019 und in Zukunft auch Open Finance zielen einzig und allein darauf ab, die gesamte Finanzbranche transparenter, günstiger, digitaler und fortschrittlicher zu machen – zum Vorteil der Verbraucher, also der Kapitalanleger, aber auch der Unternehmer, die mit neuartigen Produkten und Dienstleistungen die Innovationswelle reiten wollen. *Reinhard Vennekold*

* Markets in Financial Instruments Directive, MiFID



Franz von Metzler, Vorstand des Bankhauses Metzler und zuständig für das Geschäftsfeld Asset Management



Zwischen Tradition und Moderne: Das Haus Metzler in Frankfurt-Bonames (Mitte) und der Firmensitz in der Untermainanlage 1 in Frankfurt am Main (rechts)

Bankhaus Metzler:

»Oberstes Unternehmensziel ist, unsere Unabhängigkeit zu wahren«

Der Generationenwechsel ist eingeläutet: Mit Franz von Metzler ist Anfang 2023 wieder ein Familienmitglied in den Vorstand des Bankhauses Metzler eingezogen. Das Bankhaus blickt auf eine Geschichte von fast 350 Jahren ununterbrochenem Familienbesitz zurück.

Elite Report extra: Herr von Metzler, wie ist es zu schaffen, ein Unternehmen über so viele Generationen in Familienbesitz zu halten?

Franz von Metzler: Zwölf Generationen ist das Unternehmen nun in Familienhand. Und unser oberstes Unternehmensziel ist, unsere Unabhängigkeit zu wahren. Denn nur wenn Metzler keinen familienfremden Anteilseignern verpflichtet ist, können wir unsere Kunden ohne Interessenkonflikte betreuen. Dazu sind klare Regeln nötig: Die Anteile an der Bank werden nur von Familienmitgliedern gehalten, die ernsthaft am Geschäft interessiert sind. So ließ sich die Zahl der Aktionäre klein halten und die Bank konfliktfrei führen. Umgekehrt wird von Familienmitgliedern nicht verlangt, in die Bank einzutreten.

Elite Report extra: Einen anderen Karriereweg hätten Sie auch einschlagen können?

Franz von Metzler: Richtig. Druck, in das Familienunternehmen eintreten zu müssen, habe ich nie verspürt.

Elite Report extra: Welche Rolle haben Sie im Vorstand des Bankhauses?

Franz von Metzler: Inzwischen arbeite ich seit neun Jahren im Bankhaus, das ich über unterschiedliche Stationen intensiv und von innen kennengelernt habe. In dieser Zeit habe ich meine Leidenschaft für das Asset-Management entdeckt und verantworte diesen Bereich

nun seit Januar 2023 als Vorstand. Dafür zuständig war bislang Gerhard Wiesheu, der jetzt für das Geschäftsfeld Private Banking verantwortlich zeichnet und ab Jahresmitte Emmerich Müller ablösen wird, der in den Ruhestand wechselt.

Elite Report extra: Ist mit einem Strategiewechsel zu rechnen?

Franz von Metzler: Wir verfolgen eine langfristige Geschäftsstrategie und fühlen uns mit unserem Geschäftsmodell und dem Fokus auf der Vermögensverwaltung, dem Kapitalmarktgeschäft und dem Corporate Finance gut aufgestellt. Selten ist die geopolitische und wirtschaftliche Gemengelage so komplex wie heute gewesen, aber unser risikoarmes Geschäftsmodell hat sich in unruhigen Zeiten immer wieder bewährt – beispielsweise nach dem Ausbruch der Finanzkrise.

Elite Report extra: Welche Rolle spielt Ihre Unternehmenskultur dabei?

Franz von Metzler: Sie ist ganz entscheidend. Unsere Unternehmenskultur ist von unseren Werten Unabhängigkeit, Unternehmergeist und Menschlichkeit geprägt. Sie sind Richtschnur für unser Denken und Handeln im Rahmen unserer Unternehmensstrategie. Unsere oberste Maxime ist die Wahrung unserer Unabhängigkeit, weshalb auch hier keine Änderungen zu erwarten sind: Die Bank bleibt zu 100 Prozent in Familienbesitz.

Elite Report extra: Die (Finanz-)Welt ändert sich rasant. Wie ist Metzlers Blick auf künftige Entwicklungen?

Franz von Metzler: Unternehmergeist bedeutet, Innovationen zuzulassen. Das Bankhaus war über die Generationen hinweg immer offen für innovative und neue Geschäftsmodelle und scheute sich nicht, große unternehmerische Veränderungen vorzunehmen, um die strategische Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen. Die Betrachtung von neuen Technologien ist für die Überlebensfähigkeit und strategische Positionierung essenziell. Heute beschäftigen wir uns zum Beispiel intensiv mit den Chancen der Blockchain-Technologie. Wir haben dazu eine bereichsübergreifende Abteilung gegründet, um herauszufinden, wie sich die Technologie für unsere Kunden sinnvoll einsetzen lässt.

Elite Report extra: Herr von Metzler, wir danken Ihnen!

METZLER
Private Banking

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

NORD/LB Norddeutsche Landesbank:

Stehen klassische Multi-Asset-Strategien vor einem Comeback?

Das Jahr 2022 war aus Sicht der Kapitalmarktanleger ein außergewöhnliches Jahr. Nach einer langen Periode äußerst niedriger und negativer Zinsen und einem friedlichen Globalisierungstrend veränderten sich die Rahmenbedingungen plötzlich und unerwartet. Der Begriff »Zeitenwende«, den Bundeskanzler Scholz kurz nach Kriegsbeginn in der Ukraine prägte und der zum Wort des Jahres 2022 gekürt wurde, steht für einen fundamentalen Wandel geopolitischer Verhältnisse. Er umschreibt jedoch auch recht treffend die Entwicklung an den Kapitalmärkten. Die Zeit des »billigen Geldes« ist vorbei, Inflation und (positive) Zinsen sind zurück auf der Agenda.

Der russische Angriffskrieg in der Ukraine führte zu steigenden Energiepreisen, ausufernder Inflation und Risikoaversion der Anleger, was ausschlaggebend für die historisch schlechte Performance vieler gemischter Portfolios war. Aus der nachstehenden Grafik wird deutlich, dass sowohl Aktien als auch Renten im letzten Jahr sehr schlecht abschnitten, wodurch ein Risikoausgleich zwischen den Assetklassen (anders als in früheren Krisen) nicht stattfand. Allein Rüstungs- und Energieaktien verbuchten einen deutlichen Wertzuwachs. Kurzum, 2022 war ein Katastrophenjahr für klassische 60/40 Mischportfolios.



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

mögensverwaltenden SIP Fonds – verfolgen wir einen aktiven Portfoliomanagementansatz über alle Assetklassen. Diese Herangehensweise ist darauf ausgerichtet, im Aktiensegment über den Einsatz von »Smart Beta Strategien« beziehungsweise Faktormodellen eine Überrendite gegenüber dem Markt zu erzielen und im Segment der festverzinslichen Wertpapiere durch ein aktives Zins- und Laufzeitmanagement die Risiken bei bestmöglicher Rendite zu managen. Dabei halten wir die Volatilität gering, um die Verlustrisiken der Kunden- und Fondsportfolios zu reduzieren.

Die Notenbanken haben diese Entwicklung mit ihren auf Inflationsbekämpfung ausgerichteten deutlichen Zinserhöhungen nachhaltig befeuert. Während die schwache Performanceentwicklung der Rentenmärkte ziemlich unmittelbar nachvollziehbar auf die steigenden Zinsen zurückzuführen ist, erscheint die negative Entwicklung an den globalen Aktienmärkten weniger offensichtlich zu sein.

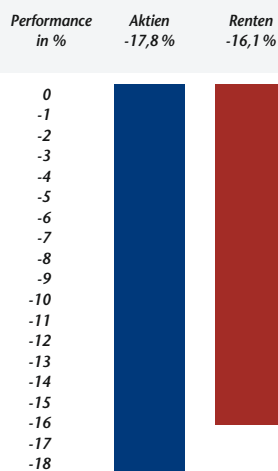
Allerdings ist gerade die Bewertung von Technologiefirmen – Schwergewichten in zahlreichen Aktienindizes – stark von den abdiskontierten zukünftigen Gewinnen abhängig. Denn nach dem Barwertprinzip wird unterstellt, dass die Summe dieser (erwarteten) Cashflows dem fairen Wert der Aktie entspricht. Somit sinkt die Bewertung – und damit der Aktienkurs – mit steigenden Zinsen.

In der Individuellen Vermögensverwaltung (IVV) – und äquivalent in den ver-

Bei der Betrachtung der Faktormodelle haben wir fünf Faktoren im Fokus. Das Grundprinzip des ersten Faktors, der Value-Strategie, ist die Investition in Unternehmen mit stabilen Geschäftsmodellen und verlässlichen Gewinnen zu einem Aktienkurs, der im Verhältnis dazu günstig ist. Bei dem zweiten Faktor, der Quality-Strategie, werden anhand fundamentaler Kennzahlen nur hochwertige Aktien (zum Beispiel hinsichtlich Höhe und Nachhaltigkeit von Gewinnen, Verschuldungsgrad) aus dem Anlageuniversum berücksichtigt. Der Ansatz von Low-Volatility setzt auf konservative Aktien mit geringen Wertschwankungen, die bei hohen Marktschwankungen weniger anfällig für Kursverluste sind. Bei Momentum-Strategien geht es um den Kauf von Aktien mit einer hohen Kursdynamik, verbunden mit der Annahme, dass die Aktie den eingeschlagenen Trend längere Zeit fortsetzen wird. Unter dem fünften Faktor, der Dividen-

Gesamtpformance weltweiter Assetklassen (Aktien und Renten)
(Indizes: MSCI World, Bloomberg Barclays Global Bond Index)

Gesamtpformance im Vergleich 2022



Quelle: Bloomberg, NORD/LB Asset- und Portfoliomanagement, eigene Berechnung (vereinfachte Darstellung) Stand 25.01.2023



denstrategie, wird gemeinhin eine Form der Aktienanlage verstanden, bei der gezielt in Wertpapiere von Unternehmen investiert wird, die eine hohe Dividendenrendite aufweisen. Schlüssel ist die Entwicklung des Aktienmarktes 2022 nach den einzelnen Faktoren (zurückgehend auf Fama/ French, Nobelpreis 2013) auf, so ergibt sich ein äußerst differenziertes Bild (siehe Grafik rechts).

Es fällt auf, dass im Marktumfeld des vergangenen Jahres schwankungsarme Aktien und günstig bewertete (Value) Aktien deutlich besser abgeschnitten haben als der Gesamtmarkt. Selbiges gilt für klassische Dividentitel, die der starken Gesamtmarttkorrektur trotzen konnten.

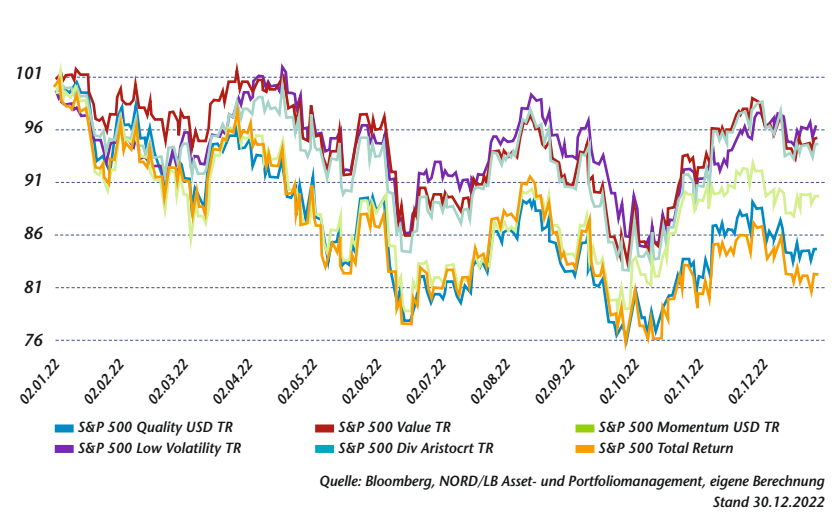
Überraschender ist dagegen, dass Qualitätsaktien, welche oft höher als der Gesamtmarkt bewertet sind, sich in dem Umfeld steigender Zinsen ebenfalls besser geschlagen haben. Diese Firmen haben aufgrund ihrer starken Marktstellung eher die Möglichkeit, Preiserhöhungen durchzusetzen und leiden deshalb weniger unter der Inflation.

Sind Multi-Asset-Portfolios wieder empfehlenswert?

Gerade im aktuellen Marktumfeld, das durch viele Unsicherheitsfaktoren geprägt ist, zeigt sich, dass nach der erfolgten Korrektur die Vorzeichen für eine positive Wertentwicklung sowohl für Anleihen als auch für Aktien gegeben sind.

Durch die deutlich gestiegenen Zinsen und die vergleichsweise hohen Renditeaufschläge bieten Unternehmensanleihen von soliden Emittenten wieder eine echte Anlagealternative. So sind bei Investment-Grade-Anleihen im mittleren Laufzeitsegment durchaus Renditen von 3,5 Prozent p. a. oder mehr zu erzielen. Vor diesem Hintergrund streben wir

Faktorindizes des S&P 500



derzeit eine Übergewichtung bonitätsstarker Unternehmensanleihen an. Über die deutlich höheren Zinscoupons im Vergleich zu den Vorjahren lässt sich eine attraktive, risikoadjustierte Rendite erzielen.

Globale Aktien bieten ebenfalls wieder Chancen. Hier wirkt insbesondere die Kehrtwende Chinas in der Coronapolitik unterstützend. Dazu kommen zahlreiche Infrastrukturprogramme in Europa und den USA, die sich stimulierend auf die Konjunktur auswirken.

Trotzdem gilt: Wie schon im Jahr 2022 muss auch in diesem Jahr mit erhöhten Schwankungen gerechnet werden. Im Ergebnis wird man vermutlich nicht nur

deutliche Unterschiede in der Kursentwicklung verschiedener Branchen, sondern auch eine heterogene Verteilung der Renditen bei den einzelnen Faktortypen feststellen können.

Für die Strategie des Asset- und Portfoliomanagements der NORD/LB bedeutet das, dass wir in unseren gemischten Portfolios bewusst auf Flexibilität setzen. Dabei ist der Umstand besonders hervorzuheben, dass Diversifikationseffekte positiv auf das jeweilige Rendite-/Risiko- pro- fil wirken, wodurch gemischte Portfolios wieder attraktiver geworden sind. Klassische Multi-Asset-Portfolios stellen gerade in unsicheren Zeiten eine gute Lösung für risikobewusste Anleger dar.

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



Pictet:

Wie Familienunternehmer anlegen

Im Interview erläutern Armin Eiche, CEO Wealth Management Deutschland, Pictet & Cie (Europe) S.A., und Professor Dr. Tom Rösen, geschäftsführender Direktor des Wittener Instituts für Familienunternehmen (WIFU) und Vorstand der gemeinnützigen WIFU-Stiftung, die Ergebnisse des »wir-Barometers«, einer aktuellen Befragung des »wir-Magazin für Unternehmerfamilien«.



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



Professor Dr. Tom Rösen,
geschäftsführender Direktor des Wittener Instituts für Familienunternehmen
(WIFU) und Vorstand der gemeinnützigen WIFU-Stiftung

Elite Report extra: Herr Eiche, Herr Professor Rösen, Pictet Wealth Management und die WIFU-Stiftung haben im vergangenen Jahr zusammen mit »wir – Das Magazin für Unternehmerfamilien« Gesellschafter und Gesellschafterinnen danach befragt, wie in dieser Zielgruppe Vermögen strukturiert und angelegt wird. Wie waren die Feedbacks?

Tom Rösen: Sehr gut! An der Befragung nahmen insgesamt 265 Personen teil, und zwei Drittel davon kamen aus Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro. Annähernd ein Drittel sogar mit einem Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro. Wir erhielten also sehr repräsentative Rückmeldungen. Auch die Verteilung auf die unterschiedlichen Generationen war relativ homogen.

Elite Report extra: Wie lassen sich die Ergebnisse zusammenfassen?

Armin Eiche: 53 Prozent der Befragten verfolgen langfristig das Ziel des realen Werterhalts ihres Familienvermögens. Gleichzeitig streben 41 Prozent eine nominale Rendite zwischen 5 und 10 Prozent für das Gesamtvermögen an, 37 Prozent eine Rendite zwischen 3 und 5 Prozent. Wir müssen jedoch berücksichtigen, dass die Umfrage im August und September 2022 lief und sich das Inflationsumfeld inzwischen verändert hat. Durch die deutlich gestiegenen Zinsen in den

USA und Europa sowie angesichts korrigierter Aktienkurse mit hieraus resultierenden Gewinnrenditen sollte realer Kapitalerhalt zwar möglich sein. Allerdings müssen Investoren dafür mehr Risiken hinnehmen und ihre Anlagestrategien auf alternative Assets erweitern.

Elite Report extra: Welche alternativen Assetklassen haben Sie dabei im Auge?

Armin Eiche: Wir sehen derzeit mehr Investitionen im Private-Markets-Bereich, vor allem in Private Equity und Immobilien. Das zeigt auch ein Ergebnis der Befragung: 59 Prozent wollen ihre Investitionen in Immobilien ausbauen, 32 Prozent in Private Equity. Wir gehen jedoch davon aus, dass Renditen aus Wohnimmobilien leicht unter Druck geraten werden. Kaufpreise werden zumindest kurzfristig konsolidieren. Durch die internationale Diversifizierung bei Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie durch die Ausweitung der Wertschöpfungskette kann die zu erwartende Rendite gesteigert werden. Sofern Grundstückserwerb, Projektentwicklung und Veräußerung aus einer Hand kommen, können auch zweistellige Renditen erzielt werden. Gerade Private-Equity-Real-Estate-Fonds decken diesen Ansatz ganzheitlich ab und können Renditen von bis zu 15 Prozent erwirtschaften.

Elite Report extra: Und was erwarten Sie für die Anlageklasse Private Equity?

Armin Eiche: Wesentlich ist für diese Anlageklasse zunächst, dass sie von Unternehmern sehr geschätzt wird, wie sie dort eine unternehmerische Lösung für ihre Anlageziele finden. Sie sind weiterhin nah an Unternehmen dran, wenn auch nur indirekt. Die Branche steht zwar kurzfristig vor Herausforderungen, die zu einer Korrektur der Marktpreise geführt haben, gleichzeitig aber wiederum für günstigere Einstandspreise sorgen sollten. So waren Krisen immer die besten Jahrgänge, weil es Topqualität zu vernünftigen Preisen gab. Auch hier sollte der Anspruch sein, eine Rendite von circa 15 Prozent zu erwirtschaften.

Elite Report extra: Bleibt die Frage nach der Nachhaltigkeit. Spielt diese heute in den Portfolios eine so bedeutende Rolle, wie es überall postuliert wird?

Armin Eiche: Ja! Auch wenn natürlich noch viel Luft vorhanden ist, beschäftigen sich doch immerhin annähernd 80 Prozent der Befragten damit. Tendenz steigend, und das erleben wir auch in unseren Kundengesprächen. Je operativer Gesellschafter in ihren Unternehmen tätig sind, umso mehr sind sie auch in ihrem unternehmerischen Umfeld damit konfrontiert. Denn das Thema ist allein deshalb relevant, weil die Regulierung sowohl in der Finanzwirtschaft als auch bei den Unternehmen signifikant eingreift. Wer sich nicht nachhaltig aufstellt, geht vielfältige Risiken ein. Unternehmen, die sich hingegen in die richtige Richtung bewegen, werden langfristig gute Investments sein und langfristig einen überdurchschnittlichen Performancebeitrag liefern.

Elite Report extra: Herr Professor Rösen, Sie beschäftigen sich eher damit, wie der Umgang mit Vermögen auf die Unternehmerfamilie wirkt und wie diese im Rahmen ihrer Family Governance umgeht. Was waren hier die prägnantesten Erkenntnisse?

Tom Rösen: Dass ein Drittel der Befragten sich vorstellen kann, das Unternehmen als Nachfolgelösung in eine Doppelstiftung oder eine Familienstiftung zu überführen, ist schon eine hohe Prozentzahl. Doch es spiegelt einen Trend wider, der sich abzuzeichnen scheint. Heute denken mehr Familiengesellschafter darüber nach, die Firmenanteile nicht in der Familie zu behalten. Das liegt zum einen daran, dass die NextGen sich jenseits der operativen Verantwortung im Familienunternehmen einbringen möchte: Sei es, um in Venture Capital oder direkt in Start-ups zu investieren, oder sei es, um selbst zu gründen oder im eigenen Family Office Verantwortung zu übernehmen. Wenn die junge Generation weit weg ist vom operativen Unternehmen, verändert es das Verantwortungsgefühl. Die Familienstiftung ist eine Lösung für diejenigen, die den Zugriff der Kinder auf das Unternehmen begrenzen wollen, sie sollen nur versorgt werden.

Elite Report extra: Welche Auswirkungen hat das?

Tom Rösen: Es gibt kritische Diskussionen innerhalb der Gesellschafterfamilie, die auch von der gesellschaftlichen Debatte über Ungleichheit beeinflusst werden. Die Vorfäter haben

Unternehmen und Werte aufgebaut und die Nachkommen erben mit 20 oder 30 Jahren zum Teil sehr hohe Vermögen. Das bringt einige in eine paradoxe Situation von Scham und Schuld. Man ist vermögend, hat es sich aber nicht selber verdient.

Elite Report extra: Wie kann dieses Tabu des unverdienten Vermögens aufgebrochen werden?

Tom Rösen: Man braucht eine Form der Auseinandersetzung über dieses Thema. Eine Diskussion über die Erwartung an den Umgang mit diesem Vermögen sowie innerhalb der Familie gezielte Überlegungen, etwas Sinnstiftendes mit diesem frei verfügbaren Vermögen zu tun, und zwar ganz systematisch und professionell.

Elite Report extra: Und letztlich auch eine Stiftungslösung?

Tom Rösen: Immerhin können sich 19 Prozent der Befragten vorstellen, das Unternehmen in eine Familienstiftung zu geben, welche diesbezüglich einige Vorteile auf ihrer Seite hat: Mit einer Familienstiftung macht man sich als Familiengesellschafter quasi unsterblich. Keiner kann das Unternehmen verkaufen und Kasse machen. Das Risiko, dass alles an einer Person hängt, wird minimiert. Nachkommen können das Unternehmen nicht melken, um kostspielige Hobbys zu finanzieren. Man entkommt der Wegzugsbesteuerung und dem Konflikt um einen Ausstieg von Gesellschaftern. Die Familienstiftung ist also ein kluges Modell, aber sie ist auch ein Schritt der Entfernung. Die Abgabe darf nicht als Enteignung empfunden werden, sonst droht der vollständige Verlust des Interesses. Das muss einem klar sein.

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

Die Studie

»So sichern Unternehmerfamilien ihr Vermögen«
finden Sie unter folgendem Link:
www.wirmagazin.de/research/download



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 | www.pictet.com

Burkhard Wagner, Sprecher des Vorstandes, Günther Faltermeier, Vorstand, und Matthias Braunwalder, Leiter Portfoliomanagement, erklären, was ihr Erfolgsrezept in unruhigen Zeiten ist.

PARTNERS VermögensManagement AG: **Der Faktor »Qualität« bringt mehr Ruhe ins Depot**



Burkhard Wagner, Sprecher des Vorstandes,
Matthias Braunwalder, Leiter Portfoliomanagement, und
Günther Faltermeier, Vorstand, PARTNERS VermögensManagement AG

Elite Report extra: Herr Faltermeier, woher kommt der Fokus Ihres Hauses auf den Faktor Qualität?

Günther Faltermeier: Seit Jahren befinden wir uns in einem sehr angespannten global-wirtschaftlichen Kontext. Eine Krise folgt auf die andere. Auf absehbare Zeit sehen wir kaum Gründe, weshalb sich dieser Umstand grundlegend ändern sollte. Gleichzeitig erwarten unsere Mandanten, dass wir als Vermögensverwalter mit unserer langen, erfolgreichen Historie die richtige Strategie wählen, um die uns anvertrauten Vermögenswerte zu schützen. Wir sind Investoren und keine Spekulanten. Der Kern einer seriösen Allokation von liquidem Anlagevermögen kann nur der Fokus auf Unternehmen mit gesunden Bilanzen und einem substanziell gefestigten und zukunftsfähigen Geschäftsmodell sein.

Elite Report extra: Herr Braunwalder, wie darf man sich die Zusammensetzung eines Portfolios mit einem Hauptaugenmerk auf das Thema Qualität vorstellen?

Matthias Braunwalder: Die Güte eines Portfolios bemisst sich zunächst durch eine sinnvolle, auf den Anlagecharakter des Mandanten abgestimmte Multi-Asset-Strategie. Diese wird von einem laufenden Risikomanagement-Prozess flankiert. Die Streuung über Anlageklassen sowie in der Folge über Regionen und Branchen bildet die Basis. Letztlich verändern wir die Gewichte im Portfolio und versuchen, künftige makro-ökonomische Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Bei der Auswahl von Einzelwerten gilt es genau hinzusehen. Neben einer Reihe bekannter fundamentaler Kennzahlen legen wir besonderen Wert auf ein widerstandsfähiges Geschäftsmodell. In Folge des anhaltend hohen Inflationsdrucks spielt eine hohe Preissetzungsmacht der Unternehmen zudem eine wichtige Rolle. Dieser Grundsatz gilt in unserem Haus sowohl bei der Auswahl von Aktien als auch bei der Selektion von Rentenpapieren.

Natürlich kommen bei der Zusammensetzung eines Portfolios neben Einzelwerten auch ausgewählte Fonds und ETFs zum Einsatz. Hierbei wählen wir stets die nach Chance-Risiko-Kennzahlen attraktivsten aus den jeweiligen Vergleichsgruppen aus. Unsere Unabhängigkeit als mittelständischer Vermögensverwalter kommt hier spürbar zur Geltung.

Elite Report extra: Herr Faltermeier, wie haben sich die Portfolios über die letzten krisenbetroffenen Jahre entwickelt?

Günther Faltermeier: Mit der aufgezeigten Strategie beobachten wir deutlich mehr Ruhe in den Depots. Die Volatilitäten sind gemessen am Gesamtmarkt bedeutend geringer und lassen unsere Mandanten ruhig schlafen. Gleichwohl wird es immer wieder Marktphasen geben, in denen zuvor stark abgestrafte Titel mit geringer Bilanzgüte und zweifelhaften Geschäftsmodellen von einer Aufholjagd profitieren. Jedoch sind wir davon überzeugt, dass sich das Merkmal Qualität gerade in Märkten wie den derzeitigen langfristig durchsetzen wird.

Elite Report extra: Herr Wagner, Qualität zieht sich durch Ihr Unternehmen wie ein roter Faden. Woran machen Sie das fest?

Burkhard Wagner: Wir sind seit über 20 Jahren unseren Kunden verpflichtet, Top-Beratungsqualität zu bieten. Die erfahrenen PARTNERS-Vermögensmanager mit unserem kompetenten Assistenzteam im Hintergrund sind hier als persönlicher Ansprechpartner und Dienstleister das Bindeglied zu den Mandanten. Die persönliche Ansprache zählt, einen Anrufbeantworter suchen Sie bei uns vergeblich! Eine geringe Fluktuation bei Mandanten und Mitarbeitern signalisiert die Vorteile unserer Unternehmensphilosophie deutlich. Neben einer konservativ ausgerichteten Vermögensverwaltung steht uns ein umfangreiches Netzwerk hinsichtlich einer ganzheitlichen Betreuung bei Immobilien, Finanzierungen, Vermögensnachfolge und Stiftungen zur Verfügung.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!



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



Raiffeisen Salzburg Private Banking: Vertrauensperson und Sparringspartner

Wir von Raiffeisen Salzburg haben es uns zur Aufgabe gemacht, gemeinsam mit unseren Kunden die Antworten auf die Fragen der Zukunft zu finden.

Raiffeisen Salzburg Private Banking strebt danach, seinen Kunden mehr als nur eine traditionelle Finanzdienstleistung anzubieten. Wir sind für unsere Kunden Vertrauensperson und Partner, damit sie ihre Lebensziele bestimmen und auch erreichen.

Wie beim Sparring im Sport geht es darum, die Stärken auszubauen und Handlungsfelder zu erkennen. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre finanziellen Ziele zu erreichen und ihnen in allen Belangen ihrer Finanzen als vertrauensvoller Partner zur Seite zu stehen. Empathie, Zuverlässigkeit, Diskretion und Aufrichtigkeit sind dabei Grundcharakteristika unserer Beratung. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst: Unser Ziel ist es, unsere Kunden in jeder Phase ihres Lebens optimal zu beraten und zu begleiten.

Maßgeschneiderte Lösungen

Das Leben steckt voller Überraschungen. Dabei ziehen viele Wendungen auch finanzielle Konsequenzen mit sich. Bei einer ganzheitlichen Beratung steht der Kunde mit all seinen Zielen und individuellen Bedürfnissen im Mittelpunkt. Gemeinsam wird eine passende Finanzstrategie erarbeitet, die auf die persönlichen Ziele und Lebenssituation zugeschnitten ist.

Die Leistungsfelder reichen vom Vermögensaufbau und -erhalt über das Generationenmanagement und die damit verbundene Nachfolgeplanung, Familienabsicherung und Ruhestandsplanung

hin zum Immobilienmanagement. Wir stellen die richtigen Fragen, definieren gemeinsam unbewusste Problemfelder, finden Lösungen und begleiten den Kunden bei der Umsetzung. Immer mit dem Ziel, die finanzielle Unabhängigkeit des Kunden zu erreichen.

Ihr Lebenswerk in guten Händen

»Entscheidend ist dabei die Fähigkeit, sich in die Situation des Kunden hineinzuversetzen und ihn in seinem gesamten Ökosystem zu betrachten. Wir bei Raiffeisen Salzburg verstehen unter der Kundenbetreuung die langfristige Lebensbegleitung unserer Mandanten. Dabei setzen wir auf ein verbindliches Wertegerüst, zu dem Qualität, Fairness, Kundenorientierung und Nachhaltigkeit gehören. Dank unseres Netzwerkes, bestehend aus Spezialisten wie Unternehmensberatern, Rechtsanwälten, Notaren oder Steuerberatern, sparen sich unsere Kunden außerdem viel Arbeits- und Zeitaufwand«, erklärt Peter Illmer, Leiter Raiffeisen Salzburg Private Banking.

Professionelle Vermögensplanung

Alle Konzepte beruhen auf dem Grundgedanken, das Beste für den Kunden zu erreichen. Ziel ist dabei der Aufbau und die Pflege einer aufrichtigen und dauerhaften Beziehung. Disziplin, professionelles Vorgehen und langfristiges Denken sind das Erfolgskonzept.

Bei der Raiffeisen Salzburg Finanzplanung geht es darum, den Wohlstand der Kundinnen und Kunden rechtzeitig zu

sichern. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema der Nachfolge und des richtigen Zeitpunktes der Übergabe. Dies betrifft das private und betriebliche Vermögen gleichermaßen.



Peter Illmer, Abteilungsleiter Private Banking, Raiffeisen Salzburg Private Banking

Wer also rechtzeitig allumfassend plant, kann beruhigt in die Zukunft blicken. Unter Berücksichtigung der jeweils individuellen – familiären, rechtlichen und steuerlichen – Ausgangssituation werden bei Raiffeisen Salzburg die besten Lösungsvorschläge gemeinsam erarbeitet und präsentiert. □

**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*

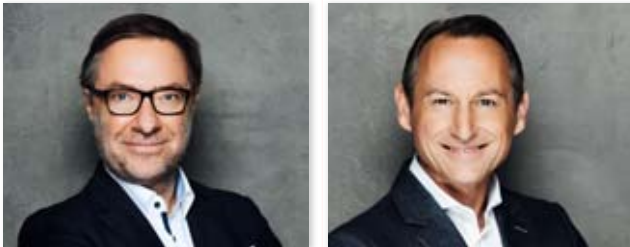
In guten wie in schlechten Zeiten: Langfristiger Vermögenserhalt ist das A und O. Arne Sand und Thomas Portig im Interview.

Sand und Schott GmbH:

Verlässlichkeit und Sicherheit

Elite Report extra: Herr Sand, zehnmal im Elite Report, fünfmal in Folge mit der Höchstnote »summa cum laude« ausgezeichnet. Was ist das Erfolgsgeheimnis von Sand und Schott?

Arne Sand: Unser Erfolg basiert auf dem Zusammenspiel von Team, Prozess und Philosophie, wobei das Team der zentrale Bestandteil ist. Unsere Kundenbetreuer arbeiten überwiegend bereits mehr als zehn Jahre im Unternehmen, sind stolz auf die Erfolge, bleiben aber auch bescheiden und zeigen den Willen, täglich dazuzulernen. Reproduzierbare Prozesse und die richtige Philosophie weisen unseren jüngeren Kollegen, die die nachfolgende Generation unserer Klienten versteht und anspricht, den Weg. Dadurch sind wir Partner für verschiedene Kundengruppen – vom dynamischen 30-jährigen Jungunternehmer über den versierten Manager oder Unternehmer bis zum vermögenden Privatanleger im Ruhestand.



Arne Sand, Geschäftsführender Gesellschafter, und Thomas Portig, Portfoliomanager, Sand und Schott GmbH Vermögensverwaltung

Elite Report extra: Herr Portig, was sind die Hauptsorgen Ihrer vermögenden Mandantschaft?

Thomas Portig: Sie möchten das Vermögen wahren und erwarten von uns das höchstmögliche Maß an Sicherheit und Planbarkeit. Die größte Herausforderung für unsere Kunden ist der tatsächliche, langfristige Vermögenserhalt nach Inflation und Steuern unter Berücksichtigung ihrer Risikobereitschaft.

Elite Report extra: Welche Dienstleistungen rund um die Vermögensverwaltung bieten Sie an, Herr Sand?

Arne Sand: Wir beginnen damit, unseren Kunden und seine Bedürfnisse kennenzulernen und umfassend zu verstehen. Vermögen besteht einerseits aus harten Fakten und andererseits ist da viel Emotion dahinter. Woher stammt das Vermögen? Wurde es erarbeitet, kommt es aus einer Schenkung, einem Erbe, aus einem Immobilien- oder Unternehmensverkauf? Welche Ziele verfolgt der Kunde mit seinem Vermögen? Passt das zu unserer Anlagephilosophie? Auf dieser Basis können wir eine individuelle, passgenau auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie entwickeln und erfolgreich umsetzen. Unser Kundenportal, das Depotbankdaten nutzt, bietet täglich leicht zugängliche und verständliche Vermögensübersichten, was gut ankommt. Mit einer über 25-jährigen Firmengeschichte haben

wir ein belastbares Netzwerk aus spezialisierten Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Anwälten aufgebaut.

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

Thomas Portig: Wir befassen uns intensiv und detailliert mit den Bedürfnissen und Zielen unserer Kunden, bevor wir gemeinsam mit den Kunden eine Anlagestrategie entwickeln. Dabei kommunizieren wir offen, transparent und unverblümt nicht nur über mögliche Renditen, sondern insbesondere auch über die damit voraussichtlich verbundenen Kursrückschläge, die verkraftet werden müssen. Da ein realer Kursrückgang anders ist als eine theoretische Diskussion darüber, beraten unsere Kundenbetreuer nur eine begrenzte Anzahl von Kunden, um besonders in schwierigen Marktphasen persönliche Depotgespräche zu ermöglichen. Hier besprechen wir das »Big Picture«, ordnen die Ereignisse ein und prüfen Handlungsalternativen. Vermögenserhalt und langfristige Vermögensmehrung erfordern allerdings bewusstes Eingehen von Risiken. Unsere Mandanten sind sich dessen bewusst und können damit gut umgehen.

Elite Report extra: Wie stehen Sie zur Dogmatisierung von aktiven und passiven Anlageformen?

Arne Sand: In der Finanzwissenschaft gibt es zwei Hauptströmungen: die »effizienten Märkte« und die »Animal Spirits«. Die erste führt zu passiven Marktportfolios, da Marktbewegungen nicht vorhersehbar sind, während die zweite aktive Anlagestrategien verfolgt, die versuchen, aus Anlegeremotionen Profit zu ziehen. Beide Strömungen haben Nobelpreisträger, ihre Berechtigung und ihre Idole, wie zum Beispiel Warren Buffett. Wir beteiligen uns nicht an dieser Dogmatisierung, sondern vertreten die gut recherchierte und belegte Meinung, dass die meisten Anleger mit weniger Emotionen und mehr passiven, kostengünstigen Marktbausteinen besser abschneiden würden. Dennoch spricht nichts dagegen, die »Animal Spirits« aktiv zu nutzen, wenn es richtig gemacht wird. Bei uns stehen unsere Kunden im Mittelpunkt, nicht Dogmen.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!

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 Bank AG:

Willkommen zurück in der Normalität!

Rascher als von den meisten Anlegern gedacht ist der Zins wieder zurückgekehrt. Auf den Finanzmärkten atmen Versicherer, Pensionskassen und natürlich die Sparer deutlich hörbar auf und hoffen auf eine weitere Normalisierung des Zinsniveaus.

Da die Investorengemeinschaft davon ausgeht, dass auch die exorbitant hohen Inflationsraten im weiteren Jahresverlauf deutlich sinken werden, scheint es nunmehr wieder Sinn zu machen, das Ersparte zumindest teilweise auf Festgeldkonten oder in Anleihen zu parken. Im Vergleich zu den letzten von Nullzinsen geprägten Jahren ergibt sich somit eine deutliche Entspannung.

Ist es also angebracht, die eigene Vermögensallokation zu überdenken und aus Ertrags- und Risikosicht wieder verstärkt auf Zinspapiere zu setzen?

Unbestreitbar ist es von großer Bedeutung, den Sparer für den laufenden Kaufkraftverlust durch adäquate Zinszahlungen zu entschädigen. Die bisherige Erfahrung und relevante Studien belegen jedoch, dass es schon seit jeher Teil unserer »Normalität« war, dass mit Zinserträgen allein der Kaufkraftverlust längerfristig kaum abzusichern war – schon gar nicht nach Steuern.

Es bleibt der Fantasie des geschätzten Lesers überlassen, wie lange der Weg zu adäquaten Zinsen in einem Umfeld konsequenter Schuldenmacherei durchgehalten werden kann.

Rasch werden alte und noch kommende Notsituationen es opportun erscheinen lassen, die Geldzügel wieder zu lockern, und man wird wieder stärker auf jene



Heinz Mayer,
*Leitung Vermögensmanagement,
Schelhammer Capital Bank AG*

achten, die Schulden haben und machen, als auf diejenigen, die sie finanzieren sollen.

Das Sparkonto macht wieder mehr Freude als zuletzt, für den ertragsorientierten Anleger bleibt es jedoch auch künftig von Vorteil, sein Vermögen in Sachwerte zu investieren.

Es gilt also weiterhin: Gold ist besser als Geld, hochwertige Immobilien sind über die Zeit besser als Gold. Aber der größte Ertrag ist mit Unternehmensbeteiligungen zu erzielen, die wichtige Grundparameter erfüllen.

Die Auswahlkriterien:

- **Eine geringe Zyklizität des Geschäftsfeldes, um anhaltendes Wachstum zu ermöglichen.**
- **Eine solide Bilanz bei geringer Verschuldung, die ein Unternehmen auch in Zeiten steigender Zinsen nicht unter Druck setzt.**
- **Produkte mit Preissetzungsmacht, auf welche die Konsumenten nicht gerne verzichten wollen – der beste Inflationsschutz für ein Unternehmen überhaupt.**
- **Und ein bewährtes Management, das diese Vorzüge zu nutzen weiß.**

In einem Umfeld steigender Zinsen und rückläufiger Geldmenge ist es von großer Bedeutung, das Anlageportfolio bedingungslos auf diese Qualitäten zu trimmen, denn wenn sich die Flut an Geld zurückzieht, herrscht Ebbe in den Kassen von Unternehmen, die auf rasches Geld angewiesen sind. Betroffen sind dabei vor

allem Kryptowährungen und die damit verbundenen Finanzdienstleister sowie hochfliegende Start-ups, die noch einige Finanzierungsrunden benötigen, um ins erhoffte Geldverdienende zu kommen. Auch Immobilienentwickler werden zunehmend unter den höheren Zinsen leiden, und die auch daraus resultierende Kreditverknappung der Geschäftsbanken wird hoch verschuldete Unternehmen mit geringen Margen unter Druck setzen. Es ist also noch nicht alles ausgestanden, und die Börsen werden auch im heurigen Jahr noch einige Zeit holprig unterwegs sein.

Aber es bleibt dabei: Wenn wir nunmehr wieder in der Normalität angekommen sind, so gilt das auch weiterhin für den Umstand, dass unternehmerisch investiertes Kapital auch künftig die bevorzugte Anlageklasse für den ertragsorientierten Investor sein wird. Der aktuelle Inflationsschub und die begleitenden Maßnahmen der Notenbanken können an diesem Grundsatz nichts ändern.

Nutzen Sie also die Chancen, die sich aus den Marktvolatilitäten ergeben.

Heinz Mayer



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

In der 1833 gegründeten Schoellerbank, Österreichs führender und meistausgezeichneter Privatbank, wird seit Jahrzehnten auf langfristige und ertragreiche Veranlagungen gesetzt. Die professionelle Vermögensverwaltung unterstützt Kundinnen und Kunden seit 1992 erfolgreich dabei, den Wohlstand über Generationen zu erhalten. Helmut Siegler, der die Geschicke der Bank seit etwas mehr als einem Jahr leitet, im Interview über den Mehrwert exzellenter Vermögensverwaltung und wie es gelingt, Tradition und Innovation klug zu kombinieren.

Schoellerbank:

Österreichs meistausgezeichnete Privatbank – erfolgreich mit Tradition und Innovation



Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank
(Foto: Lukas Bezila)

Elite Report extra: Herr Siegler, die Schoellerbank hat sich als führender Player auf dem österreichischen Markt für Private Banking und Wealth Management etabliert. Was macht aus Ihrer Sicht den Erfolg aus?

Helmut Siegler: Allen voran bilden unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Fundament für unser seit Generationen erfolgreiches Vermögensmanagement. Private Banking und Wealth Management sind ein »People's Business«. Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg der Schoellerbank liegt in der Innovationskraft, die wir mit der Tradition unseres Hauses klug kombinieren. Wir entwickeln uns ständig weiter. Bei besonders komplexen Vermögensfragen setzen wir beispielsweise hoch spezialisierte Investment Advisors ein. Und mit Private-Equity-Investments bieten wir qualifizierten Privatkunden eine weitere Möglichkeit zur Vermögensdiversifikation an. Darüber hinaus sind wir als Pionier des nachhaltigen Investierens in Österreich seit mehr als 20 Jahren immer am Puls der Zeit – beispielsweise mit nachhaltigen Kapitalgarantie-Produkten oder mit der Auflage eines reinen nachhaltigen Aktienfonds, der mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifiziert wurde.

Elite Report extra: Wie hebt sich die Schoellerbank von anderen Anbietern ab?

Helmut Siegler: In unserem Wealth Management setzen wir einen einzigartigen, ganzheitlichen Beratungsansatz in konsequenter und professioneller Art und Weise um. Wir verste-

hen uns als »Architekt« der Kundenbeziehung und stellen die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden beim Management des gesamten Vermögens in den Mittelpunkt, sei es des persönlichen Vermögens und der Verbindlichkeiten oder des Unternehmens-, Immobilien- oder Familienvermögens. Wir bieten also umfangreiche Lösungen an, zum Beispiel mit Financial Planning, Anlagekonzepten für Firmenkunden oder der Nachfolge- und Vorsorgeplanung unter Einbindung von Notaren sowie Rechtsanwälten. Zudem komplettieren Generationengespräche für eine Orientierung zur Regelung der Vermögensweitergabe, die Unterstützung bei Immobilientransaktionen oder ein eigenes Stiftungskompetenzzentrum unsere ganzheitlichen Services.

Elite Report extra: Die Schoellerbank Vermögensverwaltung wurde im Jahr 1992 gegründet. Was war der Ansporn für die Etablierung dieser innovativen Art des Vermögensmanagements?

Helmut Siegler: Die Idee war damals, für unsere Kundinnen und Kunden bei der Geldanlage die »Spreu vom Weizen« zu trennen. Dabei haben wir von Beginn an einen kompromisslosen Qualitätsanspruch formuliert, den wir seither konsequent weiterentwickeln. Im aktuellen Anlageumfeld und durch die heutige einfache Verfügbarkeit von allen möglichen Informationen ist diese Funktion als Wegweiser durch den Angebots- und Informationsdschungel gefragt denn je. Ein guter Vermögensverwalter spart hierbei vor allem wertvolle Zeit und Nerven. Das 30-jährige Jubiläum der Schoellerbank Vermögensverwaltung ist für uns jedenfalls Anlass und Auftrag zugleich, für den Wohlstand unserer Kundinnen und Kunden weiterhin stets Bestleistungen zu erbringen.

Elite Report extra: Was bedeutet »Vermögensverwaltung« in der Schoellerbank konkret?

Helmut Siegler: Unsere Kundinnen und Kunden haben die Möglichkeit, ihr Vermögensmanagement an unser Team erfahrener Anlageexpertinnen und -experten zu delegieren. Am Beginn der Zusammenarbeit steht dabei immer eine individuelle Bedürfnisanalyse anhand der jeweiligen persönlichen Situation. Auf dieser Basis erstellen wir ein maßgeschneidertes Anlagekonzept. Bei besonders hohem Investmentvolumen legen wir in unserer hauseigenen Kapitalanlagegesellschaft, der Schoellerbank Invest, auch exklusive Spezialfonds auf.

Elite Report extra: Welchen Mehrwert bietet aktives Vermögensmanagement besonders in Krisenzeiten?

Helmut Siegler: Entscheidungen zu treffen ist meist nicht nur eine rein rationale Angelegenheit. Private Anlegerinnen und Anleger treffen ihre Entscheidungen viel zu häufig aufgrund von Stimmungen wie Euphorie, Panik, Angst oder auch Gier. Der Fokus eines professionellen Vermögensverwalters liegt jedoch auf rationalen Aspekten. Ein nicht zu vernachlässigender Performancebeitrag kommt auf den Finanzmärkten oft von Investments oder Deinvestments, die nicht getätigt werden. Vor allem in schwierigen Phasen sollten vorschnelle emotionale Verkäufe vermieden werden. Ein Vermögensverwalter hilft dabei, den notwendigen Abstand zu gewinnen. Unsere Aufgabe besteht also darin, besonders in hitzigen Marktphasen einen kühlen Kopf zu bewahren und dabei zu helfen, logische und rationale Entscheidungen zu treffen sowie bei der vereinbarten Strategie zu bleiben.

Elite Report extra: Ist der Vermögenserhalt in Zeiten von Krisen und hoher Inflation generell schwieriger geworden?

Helmut Siegler: Als erfahrene Vermögensverwalter sind wir schwierige Rahmenbedingungen gewohnt. Wir von der Schoellerbank haben unsere Kundinnen und Kunden seit der Gründung unseres Hauses vor 190 Jahren schon durch eine Vielzahl an Krisenphasen erfolgreich begleitet. Insofern sehen

wir keine Zeitenwende hinsichtlich unserer Strategie zum Vermögenserhalt unter dem Motto »Investieren statt Spekulieren«. Die Erfahrung und Expertise haben uns nicht nur viele zufriedene und treue Kundinnen und Kunden eingebracht, sondern auch alle wichtigen Auszeichnungen der Finanzbranche: Die Schoellerbank ist mit den häufigen Anerkennungen bei unabhängigen internationalen Branchentests seit Jahren die meistausgezeichnete Privatbank Österreichs und unterstreicht damit immer wieder ihre Rolle als führender Wealth-Manager des Landes.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!



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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger ein Vermögen von rund 12 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

Empowering
Communities to Progress. |  **Schoellerbank**
Wealth Management

Member of  **UniCredit**

Standorte der Schoellerbank

WIEN	Palais Rothschild, Renngasse 3, A-1010 Wien	Tel.: +43 / 1 / 534 71-0
BREGENZ	Montfortstraße 3, A-6900 Bregenz	Tel.: +43 / 5574 / 454 40
GRAZ	Am Eisernen Tor 3, A-8010 Graz	Tel.: +43 / 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 84-2131
ST. PÖLTEN	Palais am Riemerplatz 1, A-3100 St. Pölten	Tel.: +43 / 2742 / 35 24 13-0

Sparkasse Düren:

Mit Besonnenheit durch die Krise

Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski, dem stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands der Sparkasse Düren.

Elite Report extra: Das Jahr 2022 brachte geopolitisch, wirtschaftlich und geldpolitisch eine Zeitenwende. Diese setzt sich 2023 fort. Wie reagieren Ihre Kunden?

Dr. Gregor Broschinski: Die Resilienz vermögender Anleger gegenüber Krisen jedweder Art hat in den letzten beiden Jahrzehnten deutlich zugenommen. Daher fällt die Reaktion überwiegend souverän und sehr besonnen aus.



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

Elite Report extra: Wecken nicht die horrenden Inflationsraten besondere Ängste bei Ihrer vermögenden Klientel, bei der bekanntlich der reale Vermögenserhalt einen sehr hohen Stellenwert genießt?

Dr. Gregor Broschinski: Die vermögenden Kunden haben meist durch eine starke Basisinvestmentquote bei Aktien und anderen Sachwerten einen guten Inflationsschutz aufgebaut. Gleichwohl ist dieser Schutz in der gegenwärtigen Situation kritisch dahingehend zu hinterfragen, ob er wirklich hinreichend ist. Eine Analyse der Gesamtvermögensstruktur ist sehr zu empfehlen.

Elite Report extra: Gibt es bei den vermögenden Anlegern besondere Befürchtungen wegen der sprunghaften Verschuldung in der Welt – selbst in Deutschland mit zusätzlichen hunderten von Milliarden Euro in Sondervermögen?

Dr. Gregor Broschinski: Die Anleger treibt weniger die Angst vor dem vermeintlichen Default von führenden Industrienationen um. Sie befassen sich vielmehr intensiver mit Fragen der globalen Diversifikation von Vermögen – auch in Bezug auf Währungen und Substitute für Währungen, wie zum Beispiel Gold oder Kryptos.

Elite Report extra: Wie ist Ihre Meinung zu den extrem volatilen Kryptos, wie zum Beispiel dem Bitcoin?

Dr. Gregor Broschinski: Wie Sie schon sagen: hochvolatil. Daher kann diese Assetklasse natürlich kein wesentlicher Strukturanteil einer Anlageempfehlung sein. Aber: Trotz aller

Unkenrufe haben sich Kryptos als Assetklasse etabliert. Einem vermögenden Anleger ist im Rahmen einer sinnvollen Diversifikation von Währungen zu einem minimalen Kryptoanteil zu raten. Zu klein, um bei Verlusten wirklich wehzutun, aber im Falle einer sehr starken Wertentwicklung gegebenenfalls doch ein Asset, über das man sich in einigen Jahren sehr freuen wird.

Elite Report extra: Wie kommt es bei der Kundschaft an, dass mit dem Zinsanstieg in vielen Ländern auch die goldenen Zeiten für Immobilieninvestitionen offenbar vorbei sind?

Dr. Gregor Broschinski: Die Transaktionsfristen für Immobilien und das Preisfindungsverhalten haben sich nach einer extremen Überhitzung wieder normalisiert. Dabei werden Immobilienanleger deutlich anspruchsvoller. Wo Renditen für solide Rentenpapiere mit überschaubarer Laufzeit wieder mit über vier Prozent winken, muss eine Immobilieninvestition schon deutlich mehr als das abliefern. Die Zeit der Rendite-Bescheidenheit am Immobilienmarkt ist somit ebenso vorbei wie die gesamte Epoche der Null- und Negativzinswelt.

Elite Report extra: Erhalten Sie jetzt mehr Anfragen von potenziellen neuen Kunden, die Rat suchen?

Dr. Gregor Broschinski: Wir erleben so viele Neukundenkontakte wie kaum zuvor. Anleger kommen oftmals enttäuscht von einem versprochenen, aber nie erfüllten Timingversprechen anderer Vermögensverwalter zu uns und suchen einen zeitgemäßen Investmentansatz.

Elite Report extra: Und wie haben Sie in Ihrer Anlagepolitik auf die Zeitenwende reagiert – konkret darauf, dass Aktien und Anleihen zugleich 2022 in Bärenmärkte abgetaucht waren, die Aktienmärkte sich aber im 1. Quartal 2023 spürbar erholen konnten?

Dr. Gregor Broschinski: Mit unserem disziplinierten Rebalancing System in der Vermögensverwaltung konnten und können wir Marktschwächen sowohl zu Nachkäufen als auch Gewinnmitnahmen auf der Aktienseite nutzen. Mit einer sehr kurzen Duration im Rentenmanagement halten wir die Belastungen steigender Zinsen für die Kundenportfolios ganz im Rahmen. Mit unserer grundsätzlich hohen Investitionsquote bei Aktien haben wir die Markterholungen seit der 2. Jahreshälfte 2022 und im ersten Quartal 2023 gut nutzen können.

Elite Report extra: Ihr Haus gilt zudem als eine der sehr wenigen Sparkassen und Banken, das 2022 keine hohen Buchverluste bei eigenen Rentenanlagen erlitten hat, die ansonsten aber in erheblicher Weise in den Jahresabschlüssen der Häuser festzustellen sind. Woran liegt dies?

Dr. Gregor Broschinski: Nun, wir haben mit unserer nüchternen Analyse der Inflationsentwicklung, die gegen Ende 2021 auf dauerhaft deutlich steigende Zinsen hingewiesen hatte, bereits im 1. Quartal 2022 in erheblicher Weise eigene Rentenpapierbestände verkauft – noch bevor es zu dem dramatischen Zinsanstieg kam. Diese Entscheidung haben wir gegen den damaligen Mainstream der Marktteilnehmer getroffen, und sie hat sich als goldrichtig erwiesen.



Elite Report extra: Vermögen wird im Rahmen der Generationenentwicklung durchaus jünger. Welche Ideen haben Sie gerade für die Betreuung jüngerer Private-Banking-Kundinnen und -Kunden?

Dr. Gregor Broschinski: Wir befassen uns intensiv mit den verschiedenen Zielgruppen unserer Klientel. Für die jüngere Generation der Vermögensinhaber, welche zum Beispiel teils schon in jungen Jahren erfolgreich Unternehmen verkaufen, sind Haltung und Werte besonders wichtig, wie zum Beispiel Sicherheit, Fairness, Transparenz und Nachhaltigkeit. Diese Werte müssen authentisch vertreten werden, dies ist der jüngeren Generation sehr wichtig. Die Marktforschung zeigt uns hier eindeutige Ergebnisse. Für unser Angebot SPARKASSE.black® sind jedoch genau diese Werte ein wesentlicher Bestandteil des Konzepts. Ob es zum Beispiel das faire, transparente Preismodell in der Vermögensverwaltung ist, unsere überzeugende ESG-Ausrichtung oder die Sicherheit sowie Kontinuität einer seit fast 200 Jahren bestehenden Sparkasse. Dass wir für jede investierten 100.000 Euro in der Vermögensverwaltung jedes Jahr auf unsere Kosten einen Baum pflanzen, unterstreicht unsere Haltung zum Thema Nachhaltigkeit, die nicht bei den gesetzlichen Anforderungen Halt macht. Überdies schätzt die jüngere Generation Innovation. Auch hier sind wir mit einer ETF-orientierten und faktororientierten Vermögensverwaltung nah an der Erwartungshaltung dieser Kundenklientel. Mit unseren digitalen Services, wie zum Beispiel dem SPARKASSE.black® Wealth Cockpit, bieten wir zudem eine einzigartige Möglichkeit zum digitalen Vermögenscontrolling – und das sowohl instituts-, als auch assetklassenübergreifend.

Elite Report extra: Welche Rolle spielt aus Ihrer Sicht eine globale Diversifikation?

Dr. Gregor Broschinski: Für den vermögenden Anleger ist dies eine entscheidende Komponente. In unserer Portfoliostrategie sind wir grundsätzlich nun global ausgerichtet und vermeiden damit die typischen Home-Bias-Fallen europäischer Vermögensverwalter.

Elite Report extra: Hat die Bedeutung alternativer Investments generell zugenommen – und wenn ja, welche favorisiert Ihr Haus?

Dr. Gregor Broschinski: Gerade im Bereich von Infrastruktur-

investments und alternativen Energien sind attraktive Investitionen möglich. Wir bieten unseren Kunden die entsprechenden Zugänge.

Elite Report extra: Das Thema Nachhaltigkeit hat während den neueren Krisen offenbar etwas an Bedeutung verloren oder täuscht dieser Eindruck?

Dr. Gregor Broschinski: Die Bedeutung wird nur temporär von anderen Phänomenen überlagert. Im Rahmen unseres Smart-Balance-Faktorenmodells für Aktieninvestitionen spielt der Faktor Nachhaltigkeit mittlerweile eine eigenständige Rolle als Faktor neben etablierten Faktoren, wie Momentum, Value, size, low volatility etc. Wir haben hier die gegenwärtigen Erkenntnisse der Kapitalmarktwissenschaft konsequent weiterentwickelt.

Elite Report extra: Abschließend: Was sehen Sie als die wesentlichen Stärken Ihres Hauses im Private Banking an?

Dr. Gregor Broschinski: Ich bin davon überzeugt, dass wir authentisch klassischen Tugenden verpflichtet sind und danach handeln. Als 1832 gegründetes sowie auch dem Gemeinwohl verpflichtetes Haus verfügen wir über die notwendige Reife und Kultur. Unsere Belegschaft zeichnet eine sehr hohe Bindung an »ihre« Sparkasse aus. Diese Tradition sowie Kontinuität haben wir in den letzten Jahren mit Innovationen zum Nutzen für die Kunden verbunden, die viele überraschen und nicht bei der Sparkasse Düren vermuten würden. Die überregionalen Empfehlungen für unser Haus in der relevanten Kundenklientel zeigen uns dies eindrucksvoll. Wir sind mittlerweile mit unserem Private-Banking-Konzept SPARKASSE.black® so etwas wie ein Geheimtipp.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!

SPARKASSE.black®

Sparkasse Düren

Ecke Schenkel-/Zehnthofstraße, D-52349 Düren

Tel.: +49 (0) 2421 127-0

info@skdn.de | sparkasse.black

SÜDWESTBANK:

Kapitalanlagen in sich rasant verändernden Zeiten

Ein Interview mit den Südwestbank-Experten Jens Stumpp und Michael Hofsäß über Zinsanstieg und Substanzwerte.



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

Elite Report extra: Die Inflationserwartungen sind bisher nicht so stark wie erwartet zurückgegangen. Was bedeutet dies für die Zinspolitik der bedeutenden Notenbanken?

Jens Stumpp: Das stimmt, die Marktteilnehmer waren speziell zu Anfang des Jahres 2023 zu optimistisch in Bezug auf den Rückgang der Inflationserwartungen. Die aktuellen Inflationsraten verharren auf vergleichsweise hohen Levels, während volkswirtschaftliche Entwicklungen einzelner Länder unterschiedlich prognostiziert werden. Dies stellt die be-

deutenden Notenbanken vor Herausforderungen in der Zinspolitik. Spannend ist und bleibt vor allem die langfristige Zinsentwicklung.

Elite Report extra: Festverzinsliche Renditen von vier Prozent reichen mittlerweile für institutionelle Anleger wieder aus. Hat das Auswirkungen auf die Aktienmärkte?

Jens Stumpp: Der rasante Zinsanstieg hat bei Pensionskassen und Versicherungen zu einem Umdenken geführt. Es werden wieder vermehrt zinslastige Investitionen zu Lasten der Aktienquote getätigt. Die institutionellen Anleger können hier wieder mit gut planbaren Renditen jenseits der vier Prozent rechnen. Bisher hat dies noch keine wesentlichen Spuren auf dem europäischen Aktienmarkt hinterlassen.

Elite Report extra: Welche Anlageklassen sind aktuell zu favorisieren?

Michael Hofsäß: Im Jahre 2022 und 2023 sind sowohl Zinsen als auch die Bonitätsaufschläge deutlich gestiegen, wobei die Bonitätsaufschläge ihren Höhepunkt im



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

Herbst 2022 gesehen haben. Die meisten Unternehmen haben sehr gute Unternehmenszahlen geliefert, wovon vor allem Unternehmensanleihen profitieren konnten. Diese sind auf relativer Basis nicht mehr so attraktiv wie im zweiten Halbjahr 2022. Interessanter sind aus unserer Sicht ausgewählte Bankanleihen, die durchwegs über gute Eigenkapitalpuffer verfügen. Weiterhin interessant sind aufgrund des hohen Coupons auch kurze hochverzinsliche Anleihen.

Elite Report extra: Aktien waren seit Jahresanfang für einen längeren Zeitraum im Aufwind, obwohl eine Rezession drohte. Welche Faktoren stecken hinter der Rally?

Michael Hofsäß: Wenn wir an das vergangene Jahr zurückdenken, war der Rückgang der Vermögenspreise auf ihre hohen Bewertungen zu Beginn des Jahres zurückzuführen. Ein Überfluss an Krediten und Liquidität hatte die Bewertungen in die Höhe getrieben, die dann durch den Krieg in der Ukraine, begleitet von einem Inflationsschock und der Zinswende, beeinträchtigt wurden, einen Anstieg der Anleiherenditen verursachten sowie

Die Südwestbank-Zentrale in Stuttgart



die Bewertungen anderer Vermögenswerte drückten. In diesem Jahr sind die Bewertungen jedoch nicht mehr so hoch. Gleichzeitig haben sich sowohl die Investoren als auch die Unternehmen auf die vielschichtige Gemengelage eingestellt. Positiv wirkten Umstände wie etwa wichtige Aspekte rund um eine verbesserte Energiesicherheit sowie die Abkehr von der Null-Covid-Strategie in China. Darüber hinaus bestehen nach wie vor Nachholeffekte aus der Pandemie, auch die Lieferkettenproblematik scheint sich zunehmend zu lösen – in Bezug auf diese Aspekte ist wieder mehr Vertrauen in die Wirtschaft und an die Kapitalmärkte zurückgekehrt.

Elite Report extra: Wie hat sich 2022 die Rotation von Wachstumsaktien zu Substanzaktien in Ihrer Aktien-Asset-Allokation ausgewirkt?

Jens Stump: Wir haben im letzten Jahr die Gewichtung der dividendenorientierten Substanzwerte etwas erhöht. Allerdings ist für uns in der Vermögensverwaltung eine Kombination der beiden Stile aus Wachstum und Substanz schon immer Teil unserer Aktienstrategie. Neben einer globalen Ländergewichtung und

einer ausgewogenen Branchenstruktur achten wir bei der Einzeltitelselektion auf ein attraktives Mischungsverhältnis. Generell legen wir bei unserer Aktienselektion Wert auf solide Bilanzen, hohe Free Cashflows und geringe Verschuldung. Diese Kriterien finden Sie sowohl in den klassischen Value-Sektoren Pharma, Chemie und Industrie, aber auch in den etablierten wachstumsorientierten Technologietiteln. Wichtig ist uns, dass das hohe jährliche Gewinnwachstum der Growth-Titel über einen längeren Zeitraum nachhaltig ist und bei den Substanzwerten die Dividende aus dem Free Cashflow bezahlt werden kann.

Elite Report extra: Ist Gold weiterhin als Anlageklasse attraktiv?

Jens Stump: Prinzipiell sind steigende Zinsen nicht zum Vorteil des Goldpreises, da der fehlende Zinsertrag auf dem Edelmetall lastet. Wir sehen Gold aber als ein langfristiges Diversifikations- und Absicherungsinvestment, gerade vor dem Hintergrund weiter vorhandener globaler Unwägbarkeiten für die Volkswirtschaften. Insbesondere in Deutschland werden Goldbarren- und -münzen weiterhin von Privatpersonen nachgefragt, da

Gold auch als Absicherung vor der Inflation gilt. Der Goldpreis wird auch vom Verhalten der Notenbanken bestimmt. Die Goldbestände der Notenbanken sind weltweit im vergangenen Jahr weiter gestiegen.

Elite Report extra: Die Thematik der Nachhaltigkeit ist aktuell in aller Munde. Sehen Sie dieses Thema als einen vorübergehenden Trend oder als langfristig relevante Komponente im Bereich der Kapitalanlage?

Michael Hofsaß: Die Gesellschaft wandelt sich immer schneller, wodurch immer mehr Megatrends entstehen. Wir sehen Nachhaltigkeit als Megatrend an: Diese Thematik wird in den kommenden Jahren immer weiter an Bedeutung gewinnen, da hierfür das Bewusstsein in der Gesellschaft stetig wächst. Aus diesem Grund ist sie auch langfristig bedeutsam für strategische Entscheidungen in Unternehmen – nicht nur durch steigende Anforderungen aus regulatorischer Sicht und seitens der Zivilgesellschaft. Die Relevanz der Thematik Nachhaltigkeit nimmt auch für unsere Anlagestrategien in der Vermögensverwaltung weiter zu.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen!



SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland

Rotebühlstraße 125, D-70178 Stuttgart

Tel.: 0800 / 30 30 888 (kostenfrei)

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

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.

Jedes Investment in Wertpapiere ist mit Risiken behaftet. Im schlimmsten Fall droht ein Totalverlust. Die in der Publikation dargestellten Informationen beziehungsweise Meinungen und Aussagen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung der Analyse und lassen keine Aussagen über zukünftige Gewinne oder Verluste zu. Sie können aufgrund künftiger Entwicklungen überholt sein, ohne dass das Dokument geändert wurde. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Der Wert jedes Investments oder der Gewinn kann sowohl sinken als auch steigen, und Anleger erhalten möglicherweise nicht den investierten Gesamtbetrag zurück.

Keine Familie gleicht der anderen. Doch auch innerhalb einer Familie sind die Interessen manchmal sehr unterschiedlich. Darum ist eine rechtzeitige Entscheidung, wie das Familienvermögen möglichst dauerhaft gesichert werden soll, unabdingbar.

TOP Vermögen AG:

Familienvermögen für die Zukunft sichern

Für die Nachfolgeplanung gibt es vielfältige Möglichkeiten: Sehr gute Erfahrungen haben unsere Kunden mit Schenkungen in Form von Nießbrauchsdepots gemacht. Hier lassen sich neben der erheblichen Steuerersparnis deutlich höhere Beträge als die bekannten 400.000 Euro an Kinder und 200.000 Euro an Enkelkinder übertragen. Gleichzeitig sichern sich die Schenkenden weiterhin die Erträge.



Hubert und Michael Thaler, Vorstände, TOP Vermögen AG

Die Gründung einer gemeinnützigen oder mildtätigen Stiftung ist für viele erfolgreiche Menschen, die ihren Namen für die Nachwelt erhalten und etwas gestalten möchten, das ihnen am Herzen liegt, eine geeignete Möglichkeit, die zudem Steuervorteile beinhaltet. Die TOP Vermögen AG begleitet seit Jahren Kunden bei der Stiftungskonzeption und sorgt mit einem renditestarken Vermögensmanagement dafür, dass Stiftungsarbeit und Projektförderung viel Gutes bewirken können.

Mit über 25 regionalen und überregionalen gemeinnützigen Stiftungen in unserem Kundenkreis gehören wir zu den bankenunabhängigen Vermögensverwaltern mit den größten Erfahrungen. Wir sind sehr stolz darauf, ein Teil dieser Gemeinschaft zu sein.

Mit unserer langjährigen Erfahrung und einem empathischen Miteinander bieten wir für Familienvermögen eine individuelle und langfristig tragfähige Anlagestrategie. Im Fokus stehen dabei der Vermögenserhalt, Vermögenswachstum und beim Vermögensübertrag die ganz persönliche Nachfolgeplanung. Unsere mehrfach ausgezeichneten Experten bewältigen seit vielen Jahren selbst komplexe Aufgabenstellungen zur Zufriedenheit unserer Mandanten. Da die TOP Vermögen AG ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit bereits erfolgter Nachfolgeregelung ist, wissen wir um die Herausforderungen



von Familienunternehmen, auch finanziell auf die Belange der unterschiedlichen Generationen vorbereitet zu sein.

Um ein Familienvermögen zu sichern, ist es zunächst erforderlich, dass sich die Entscheidungsträger einer Familie über ihr Vermögensziel im Klaren sind. Aus diesem Vermögensziel folgen für die Vermögensverwaltung die Anforderungen an die Erträge und die Vorgaben für ein Chance-/Risikoverhältnis in der Wertpapiervermögensanlage.

Im Sinne einer konservativen Anlagestrategie ist es in diesem Zusammenhang erfreulich, dass die Zinsen zurück sind. Lukrativ sind aktuell Euro-Unternehmensanleihen bonitätsstarker Unternehmen mit planbaren Zinserträgen von rund drei Prozent bis über sechs Prozent pro Jahr. Unsere Strategie ist der Erwerb dieser Anleihen mit überwiegenden Restlaufzeiten von drei bis fünf Jahren. Nach den starken Zinsanhebungen der Notenbanken erwarten wir im Laufe des Jahres 2024 einen deutlichen Rückgang der Inflationsraten. In Europa könnten diese auf ein Niveau von 3,5 Prozent bis 3,75 Prozent fallen. Dann werden die jetzt erworbenen Anleihen Renditen oberhalb der Inflationsrate erzielen.

Für die langfristige Sicherung des Familienvermögens ist im Regelfall ein signifikanter Aktienanteil ratsam. Diesen investieren wir auf der Grundlage eines qualitativ hochwertigen Researchs in Aktien, ETFs und kostengünstige institutionelle Aktienfonds.

Erlauben Sie uns noch einen Hinweis: Eine erfolgreiche Strategie für Familienvermögen und für renommierte gemeinnützige Stiftungen ist auch für die Vermögensanlage anspruchsvoller Privatpersonen sehr geeignet. *Hubert und Michael Thaler*



TOP VERMÖGEN AG

STARNBERG - MÜNCHEN - TRAUNSTEIN - GÖTTINGEN

Maximilianstr. 4b

D-82319 Starnberg

Tel.: +49(0)8151/36896-0

www.topvermoegen.de | team@topvermoegen.de

Value Experts Vermögensverwaltungs AG:

Empathie, Vertrauen und Partnerschaftlichkeit

Die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG) gehört zu den ältesten und gleichzeitig modernsten unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland. Mit Niederlassungen in Beckum, Berchtesgaden, Bielefeld, Hannover, Kiel, München und Traunstein arbeitet das Unternehmen seit 27 Jahren partnerschaftlich für seine Mandanten und konnte sich als stabiler Qualitätsführer der Branche etablieren. Wir haben mit dem Vorstandsvorsitzenden Mirko Albert gesprochen.



Mirko Albert, Vorsitzender des Vorstands der Value Experts Vermögensverwaltungs AG (links), mit dem Team der VALEXX AG (rechts)

Elite Report extra: Herr Albert, die VALEXX AG fällt durch gute Zuwachsraten und stetige Erfolge in der Vermögensverwaltung auf. Was ist das Erfolgsrezept Ihrer Vermögensverwaltung?

Mirko Albert: Meiner Meinung nach erreicht man in unserer Branche ein kontinuierliches und nachhaltiges Unternehmenswachstum nur durch die Schaffung echter Mehrwerte, mit denen man sich klar vom Markt abhebt. Die wachsende Transparenz unserer Branche erleichtert es den Kunden mehr und mehr, Leistungen zu vergleichen. Uns testiert man in den letzten Jahren bessere Ergebnisse als dem Wettbewerb, eine hochindividuelle Beratung und Betreuung sowie ein exzellentes Preis-Leistungs-Gefüge. Das sind unsere wichtigsten Erfolgsgaranten. Unser stetiger Kundenzuwachs ist eine wunderbare Bestätigung unserer gelebten Werte an unseren Mandanten. Ehrlicher Austausch ist nur dort möglich, wo gegenseitiges Vertrauen zu einem offenen Dialog führt. Dieser hat seit jeher unsere Unternehmenskultur geprägt und ist die Basis für passgenau auf unsere Kunden abgestimmte Finanzlösungen, die nachhaltig Mehrwerte liefern – ehrlich und verlässlich. In unserer Vermögensverwaltung sind die unverzügliche und angemessene Reaktion auf Marktverwerfungen in Verbindung mit einer sehr fundierten Aktienanalyse unsere elementaren Qualitätsanker. Unsere Anlageentscheidungen beruhen auf unserer langjähri-

gen Erfahrung und den Einschätzungen unserer Kapitalmarktexperten. Wir sind traditionellen Werten wie Fairness, Transparenz und Kontinuität verbunden. Dies macht sich auch in der Zusammenstellung der Portfolios bemerkbar, und das war sicher auch in der Vergangenheit stets Garantie unseres Erfolges.

Elite Report extra: Herr Albert, wie wird vermögenswirksame Intelligenz in Ihrem Hause für Ihre Kunden sichtbar?

Mirko Albert: Durch die Zusammenarbeit der Berater mit den Mandanten, geprägt durch Empathie, Vertrauen und Partnerschaftlichkeit. Unsere Kunden wissen sich und ihre Familie in unserem Haus von Grund auf verstanden, ohne sich ständig neu erklären zu müssen. In der Betreuung setzen unsere Berater auf Nachhaltigkeit und Kontinuität – und dies häufig über Jahrzehnte hinweg. So schützen und mehren wir das monetäre Lebenswerk unserer Mandanten, die durch alle Marktphasen von uns professionell begleitet werden. Mit unserer ganzheitlichen Betreuung wollen wir sowohl unserer sozialen Verantwortung dem Kunden als auch der Gesellschaft gegenüber gerecht werden. Das heißt, wir unterstützen unsere Mandanten selbstverständlich umfassend in allen Vermögensfragen, wie beispielsweise der Nachfolgeplanung, bei der Gründung einer Stiftung oder hinsichtlich der Erteilung von Vorsorgevollmachten.

Elite Report extra: Inflation, Krise, Kriege – wie betreiben Sie die Allokation und Vermögensstruktur in diesen Zeiten?

Mirko Albert: Unserer Meinung nach ist es im aktuellen Marktumfeld wichtig, neben der Aktienanlage defensive Bausteine zu allokalieren, die eine stabilisierende Wirkung erzielen. Hierzu zählte im vergangenen Jahr die Beimischung von Gold als Krisengewinner. Aber auch defensive Anleihen mit kurzer Laufzeit können stabilisierend wirken. Auf der Aktienseite allokalieren wir ebenfalls defensivere Branchen wie Unternehmen aus dem Gesundheitswesen sowie Versorgeraktien. Bei der Titelauswahl achten wir auf die längerfristige Dividendenpolitik. Und unsere proaktive, erfolgreiche Risikosteuerung wird auch in Zukunft dazu führen, dass wir in dem anspruchsvollen Management von Privat- und Stiftungsvermögen erste Wahl sind.

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



Value Experts Vermögensverwaltungs AG
Landschaftstraße 2
D-30159 Hannover
Tel.: +49(0)511/47 39 09-0
info@valexx.de | www.valexx.de



Weberbank Actiengesellschaft:

Der Zins ist zurück!

Klaus Siegers, Vorsitzender des Vorstandes der Weberbank, über die Zeitenwende am Zinsmarkt, deutsche Staatsanleihen und Pfandbriefe.

Kennen Sie »TINA«? Im Angelsächsischen wurde dieses Akronym für »There Is No Alternative« zum Sinnbild der Anlagepolitik in den vergangenen Jahren und bedeutete: Die Anlage in Aktien ist alternativlos! Gebetsmühlenartig haben auch wir bei der Weberbank immer wieder auf die geringen Ertragsmöglichkeiten im Zinsbereich hingewiesen und zur Überprüfung und Anpassung der Depotstruktur geraten. Sachwerte waren Trumpf! (Und sind es zumeist immer noch, aber dazu komme ich später.)

Sie werden das, liebe Leserin, lieber Leser, von Ihren Vermögensberaterinnen und -beratern mehrfach gehört haben. Aus klassischen Anleihen wurden durch die Niedrigzinspolitik der Notenbanken in der vergangenen Dekade Wertpapiere mit einem zinslosen Risiko. Dabei hätten

Sie vermutlich lieber einen risikolosen Zins ... In dieser Phase erhielten Staaten und Unternehmen mit guter Bonität paradoxerweise für neue Schulden sogar Zinsen von Investoren und nicht umgekehrt. Diverse deutsche Finanzminister nahmen diesen Effekt gerne mit.

Die im letzten Jahr viel zitierte Zeitenwende vollzog sich nun allerdings auch am Zinsmarkt. Ausgelöst durch für unsere Verhältnisse rekordhohe Inflationsraten leiteten die globalen Notenbanken eine drastische Zinswende ein. Besonders schmerzhaft haben Anleihe-Investoren diese Entwicklung zu spüren bekommen. Viele von ihnen haben große Teile ihres Vermögens in festverzinsliche Wertpapiere angelegt – da war der Jahresdepotauszug kein Quell der Freude. So stieg beispielsweise die Nominalren-

dite, die Rendite vor Abzug der Inflation, für eine 10-jährige Bundesanleihe von -0,2 Prozent auf 2,6 Prozent. Die Besonderheit von festverzinslichen Wertpapieren liegt in der entgegengesetzten Preisbewegung. So sorgen steigende Renditen für Kursverluste und umgedreht. In dem Beispiel der 10-jährigen Bundesanleihe entstand ein Minus von rund 20 Prozent. Das Gute ist immerhin: Bei Fälligkeit gibt es 100 Prozent des Nennwertes zurück.

Solche dramatischen Preisbewegungen treten bei Anleihen äußerst selten auf. Für vergleichbare Entwicklungen müssen wir schon zurück zur großen Weltwirtschaftskrise der 1920er Jahre schauen. Der zweite Grund für die historisch hohen Verluste lag an der Ausgangssituation – die Zeit der Null- oder Negativzinsen. Ohne eine Basisverzinsung bedeutet jeder noch so kleine Renditeanstieg sofortige Verluste. Durch die immer expansivere Geldpolitik der Zentralbanken sind im Jahr 2014 die Renditen der ersten Anleihen in den negativen Bereich gefallen. Dieser Umstand verschärfte sich bis 2020, als Wertpapiere im Gegenwert von rund 18 Billionen US-Dollar negative

Renditen aufwiesen. Investoren mussten den garantierten Verlust akzeptieren. Und das noch vor Abzug der Inflation. Eine Situation, die vor 2014 nahezu unvorstellbar war.

Die gute Nachricht ist jedoch: Nun können und werden wir Banker mit Ihnen auch wieder über interessante verzinsliche Anlagemöglichkeiten sprechen. Global ist das Paradoxon von Anleihen mit einer negativen Rendite komplett verschwunden. Eine zwischenzeitlich verlorengegangene Anlageklasse ist damit zurückgekehrt. Festverzinsliche Wertpapiere bieten wieder auskömmliche Erträge, und das sogar im Vergleich zur Dividendenrendite von Aktien. Anleihen sind wieder zu einer bedeutsamen Alternative geworden. Nun ist es unsere Aufgabe, sie wieder in Ihr Bewusstsein zu rufen. Als wichtiger Baustein in einem gemischten Wertpapierportfolio wird sie durch ihre neue Attraktivität ein stabilisierendes Element. Kursschwankungen können durch Zinszahlungen wieder besser ausgeglichen werden.

Ich deutete es freilich schon an: An die langfristige Ertragskraft von Aktien reichen verzinsliche Papiere weiter nicht heran (insbesondere wenn man die Inflation berücksichtigt), aber durch die Kombination der beiden Anlageklassen ergeben sich interessante Ertragsprofile. Vor allem aus Risikoperspektiven sollten Anleihen wieder Einzug in Ihre Portfolios finden. Dies zeigt sich besonders vor dem Hintergrund der jüngsten Marktturbulenzen.

Aufgrund der Sorgen vor weiterem Stress im Finanzsystem haben Risikoanlagen – wie beispielsweise Aktien – deutlichere Korrekturen gezeigt, während Anleihen erstklassiger Emittenten sich nicht nur behaupten, sondern sogar Kursgewinne verzeichnen konnten. Sie zeigten die in den letzten Jahren schmerzlich vermisste gegenläufige Bewegung und haben gemischte Wertpapierdepots damit deutlich stabilisiert. Aber auch in der einzelnen Betrachtung zeigt sich das attraktivere Marktumfeld für festverzinsliche Wertpapiere. So bieten sich für konser-



*Klaus Siegers, Vorsitzender des Vorstandes,
Weberbank Actiengesellschaft*

vative Anlegerinnen und Anleger Anleihen mittlerer Laufzeit mit Renditen von beispielsweise fast drei Prozent bei deutschen Pfandbriefen oder fast vier Prozent bei europäischen Unternehmensanleihen durchaus auch als Einzelanlage an.

Ich möchte an dieser Stelle aber auch auf Fallstricke hinweisen, die die Anlage in verzinslichen Papieren mit sich bringt. Der ertragshungrige Investor ist nach den Jahren der Zinsdürre schnell geneigt, sich von hohen Coupons und Erträgen leiten zu lassen. In der Regel werden wir Deutsche spätestens bei Renditen über fünf Prozent schwach. Nur weil es sich bei dem Ausgeber einer Anleihe aber um ein aus dem Alltag bekanntes Unternehmen handelt, muss das Wertpapier nicht zwangsweise eine gute Investition sein. Grundsätzlich gilt die Regel, je schlechter die Bonität beziehungsweise je mehr Verlust ich im Krisenfall als Investor mittragen muss, desto höher sollte der Risikoaufschlag sein, der gezahlt werden muss. Seien Sie also kritisch in der Auswahl der Anleihen. Vor allem in Phasen, in denen Marktteilnehmer Risiken eher gering einschätzen und beherzt am Markt auf Einkaufstour gehen, entsprechen die Renditeaufschläge nicht immer den Ausfallrisiken.

Die höchste Qualität weisen grundsätzlich deutsche Staatsanleihen und Pfandbriefe auf. Aber auch hier gilt es genauer hinzuschauen, denn auch die Laufzeit einer Anleihe ist wichtig. Anleihen mit

einer langen Restlaufzeit von circa zehn Jahren schwanken stärker im Kurs und reagieren intensiver auf Veränderungen des Zinsumfeldes als Papiere mit einer kurzen Laufzeit von nur noch einem Jahr. Das hat mit der Konstruktion der Wertpapiere und der Rückzahlung zu 100 zum Laufzeitende zu tun. Grundsätzlich gilt die Regel, je höher die Restlaufzeit einer Anleihe ist, desto größer sind die Kursschwankungen, aber eben auch die Ertragschancen. Sie sehen, auch bei vermeintlich risikoarmen Anlagen gilt es, bestimmte Grundprinzipien zu verstehen, um nicht am Ende vom Anlageergebnis enttäuscht zu werden.

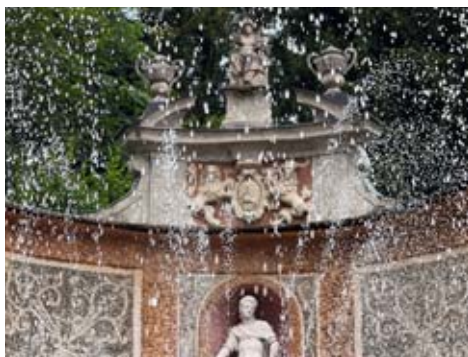
Ich wollte Ihnen jedoch nicht die Lust am neuen Umfeld nehmen. Ganz im Gegenteil: Der Zins ist zurück. Lassen Sie uns also nicht länger von »TINA« sprechen, sondern mehr über die neuen Chancen mit Zinsen. Wir beraten Sie gern!

Klaus Siegers



Weberbank

*Weberbank Actiengesellschaft
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:

Stürmische Zeiten für die Vermögensverwaltung

Rainer Lietemeyer, Kundenbetreuer im Team der Niederlassung Osnabrück von Werther und Ernst, erläutert im Interview Grundsätze der Kundenbetreuung und den Umgang mit Kundenvermögen in schwierigen Zeiten.

Elite Report extra: Was können Ihre Kunden in diesen stürmischen Zeiten von Werther und Ernst erwarten?

Rainer Lietemeyer: Sie erwarten von uns, dass wir unser Leistungsversprechen einhalten. Wir kümmern uns aktiv um das uns anvertraute Vermögen. Die damit übernommene Verantwortung für das liquide Vermögen überprüfen wir Tag für Tag auf Chancen und Risiken.

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

Rainer Lietemeyer: Es werden im erfahrenen Team Entscheidungen getroffen, stets mit dem nötigen Respekt und der persönlichen Verantwortung für das Vermögen der Kunden. Alle Anlageentscheidungen treffen wir zum Wohl des Kunden – im Sinne unseres Versprechens »Vertrauen verpflichtet«. Jedes Teammitglied kann sich aktiv im Anlageausschuss mit Ideen einbringen. Ziel ist es, die Chancen und Risiken der Vermögensanlagen unserer Kunden weiter zu optimieren. Die Allokation der Portfolios folgt den Überlegungen qualitativ hochwertiger Investments, globaler Diversifikation und der Identifizierung von starken langfristigen Trends. Eine aktive Quotensteuerung der Aktien, Renten und Liquidität gehört mit dazu. Die Kundenbetreuer bieten den Kunden proaktiv regelmäßige Gespräche an und erklären die aktuelle Strategie.

Elite Report extra: Wie ist es Ihnen mit Ihren Portfolios ergangen?

Rainer Lietemeyer: Auch wir sind nicht von Kursrückgängen verschont geblieben. Uns ist es allerdings gelungen, die Rückgänge deutlich unterhalb des Marktrisikos zu halten. Damit ist unser Versprechen, das Verhältnis von Chancen und Risiken auch in schwierigen Märkten zu optimieren, sehr gut eingehalten worden.

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

Rainer Lietemeyer: Unsere Vermögensverwaltung ist modular aufgebaut. Für jeden Kunden kann passgenau eine Vermögensstruktur aufgebaut werden, die den jeweiligen individuellen Chance- und Risikoprofilen entspricht. Wenn Sie das Thema Vermögensschwankungen ansprechen, geht dieser Begriff aber auch immer einher mit dem Thema der Risikotragfähigkeit. Es ist uns daher sehr wichtig, im Vorfeld über die individuelle Situation und die Definition von Risiko detailliert zu sprechen. Die gewählte Anlagestrategie muss immer zum Mandanten passen. Und zwar auch in schwierigen Zeiten. Deshalb ist es uns wichtig, die Bedürfnisse und die Risikotoleranz des Kunden zu verstehen. Gerade in angespannten Phasen ist der persönliche Kontakt noch intensiver.

Die Berater der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH





(v.l.n.r.) Ralf Mülstegen, Elke Dreyer, Klaus Brockmeyer, Susanne Eichholz und Rainer Lietemeyer, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH Team Osnabrück

Elite Report extra: Was zeichnet Werther und Ernst und hier vor allem die Mitarbeiter aus?

Rainer Lietemeyer: Viele unserer Kunden haben zu ihrem Berater ein besonderes Vertrauensverhältnis, das oftmals seit Jahren besteht. Fundament dieses Vertrauens ist die hohe fachliche Qualifikation und langjährige Erfahrung des Beraters. Das Engagement unserer Mitarbeiter kommt von Herzen und deshalb auch mit voller Überzeugung. Dieses wertvolle Vertrauensverhältnis ist gerade in stürmischen Zeiten eine Bestätigung unserer täglichen Arbeit. Das Vertrauen, welches unsere Kunden uns entgegenbringen, verpflichtet!

Elite Report extra: Seit Jahren wächst das verwaltete Vermögen von Werther und Ernst deutlich. Verraten Sie uns doch bitte einmal Ihr Geheimnis.

Rainer Lietemeyer: Unsere individuelle Vermögensverwaltung hat in schwierigen Marktphasen gezeigt, dass man unserem Leistungsversprechen vertrauen kann. Wir behandeln das uns anvertraute Vermögen mit größter Wertschätzung – so, als wäre es unser eigenes. Unsere Stärke liegt dabei eindeutig in der Spezialisierung auf das Thema Vermögensverwaltung, der Individualisierung der Vermögen durch die modulare Strategie sowie in der Kompetenz und der Erfahrung

unseres Teams. Auch die Transparenz und Nachvollziehbarkeit unserer Investmententscheidungen sowie den konsequenten Verzicht auf eigene Produkte schätzen unsere Kunden. Unterstützt wird dies durch unsere umfassende und persönliche Betreuung. Darum werden wir durch eine Vielzahl unserer Kunden weiterempfohlen.

Elite Report extra: Vielen Dank für die Auskünfte!



Werther UND Ernst
Vermögensverwalter

Werther und Ernst
Vermögensverwalter GmbH
Altstädter Kirchstraße 6, D-33602 Bielefeld
Tel.: +49(0)521/55 774-0
Niederlassung Osnabrück
Lieneschweg 54, D-49076 Osnabrück
Tel.: +49(0)541/962 530-0
info@wuevv.de | www.wuevv.de



Dirk Mardmüller

Ralf Mülstegen

Heinrich Nordhoff

Mark Riechmann

Michael Rolf

Klaus Südholter

Bernd Valter



Der Sachverständige deckt auf:

Warum das Reporting eines Wertpapierdepots ganz aktuell in vielen Fällen versagt

Der Vermögensverwalter unterliegt bei seiner Dienstleistung gegenüber seinen vermögenden Kunden sowohl gesetzlichen als auch umfangreichen Aufklärungs- und Beratungspflichten. Dazu gehören auch die Berichterstattung über die ausgeführten Geschäfte und ein Bericht über die erbrachte Dienstleistung der Vermögensverwaltung. Informationen über die Zusammensetzung des

Wertpapierdepots, die Umsätze des verwaltenden Vermögens werden im periodischen Reporting mitgeteilt. Der seit Einführung von MiFID II erforderliche »Ex-post-Report« bringt Transparenz über die mit der Dienstleistung verbundenen Kosten: Vermögensverwaltungsgebühr, Fondskosten, Transaktionskosten, Depotbankgebühren und, falls vereinbart, über die erfolgsabhängige Vergütung.

Ganz aktuell werden den Vermögensinhabern die Jahresendreports für das Jahr 2022 ihres Wertpapierdepots zugesandt, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. In der Elite Report Redaktion liegen uns etliche Fälle mit der Bitte um sachverständige Prüfung vor. So weit, so gut. Doch in einigen Wertpapierdepots schlummern (leider) Euro- oder USD-Anleihen von Gazprom beziehungsweise

Russland. Diese sind seit Beginn der russischen Invasion in die Ukraine vom Wertpapierhandel ausgesetzt, es finden aufgrund der EU-Sanktionen keine Preisfeststellungen mehr statt. Am Beispiel der Gazprom-Anleihe mit der Wertpapierkennnummer A19SMC wurde in Stuttgart der letzte Kurs am 28.03.2022 mit 35,05 Prozent festgestellt. Die Invasion der russischen Truppen erfolgte mit Kriegserklärung Putins am 23.02.2022. Es gab demnach noch circa vier Wochen reguläre Handelstage in der Gazprom-Anleihe mit stark fallenden Kursen. Auch dies ist hinreichend bekannt, ob im Nachgang einem Vermögensverwalter ein Vorwurf zu machen ist, warum er diese Tage nicht zum Verkauf genutzt hat, müssen im Einzelfall die Anwälte, gegebenenfalls die Gerichte klären.

Damit endet das Thema hier nicht, sondern geht sogar viel weiter: Denn die Banken und Vermögensverwalter nehmen den letzten an einer Börse festgestellten Preis eines Wertpapiers zur Bewertung für das Reporting heran. Im Falle des Beispiels der Euro-Gazprom-Anleihe wurde diese mit 35,05 Prozent bewertet. Doch wie fair ist denn der Preis wirklich? Droht bei vielen Anleihen von Gazprom gar ein Zahlungsausfall? Die Anleger warten auf ihre Zinsen. Das Unternehmen beziehungsweise Russland betont, zahlen zu wollen, doch die Sanktionen verhindern dies. Juristisch unklar ist, ob ein Zahlungsausfall schon eingekehrt ist oder noch kommt. Wie dieser Fall ausgeht, ob jemals die Anleihen inklusiv angelauener Zinsen überhaupt oder wenn dann in Rubel zurückgezahlt werden, kann an dieser Stelle nicht seriös beantwortet werden.

Doch nun zurück zum eigentlichen Thema: Warum werden diese Anleihen im Reporting immer noch so hoch bewertet? Denn eigentlich sind diese Euro-Anleihen aus heutiger Sicht wertlos. Die Folgen sind erheblich: Das gesamte Vermögen des Depots wird für die vermögende Kundschaft höher ausgewiesen, als es im Moment wirklich ist. Eine Bewertung



*Reinhard Vennekold,
von der Industrie- und Handelskammer für
München und Oberbayern öffentlich bestellter
und vereidigter Sachverständiger für Wertpapier-
anlagen, zertifizierter Family Officer (FvF),
Stiftungsmanager (ebs)*

aufgrund des letzten gehandelten Kurses spiegelt im Falle der Gazprom- und Russland-Euro-Anleihen nicht die Realität wider. Diese Bewertung kann eher als Hoffnung bezeichnet werden. Der Fairness halber müssten eigentlich alle Euro-Anleihen von Gazprom mit null bewertet werden, also vollends abgeschrieben werden. Doch das wollen viele Banken und Vermögensverwalter vermeiden. In diesem Fall wären die ausgewiesenen Verluste im Jahr 2022 noch wesentlich höher gewesen, als diese eh schon gewesen sind mit einer entsprechenden Aufklärungsnotwendigkeit.

Schnell werden Erinnerungen an Zahlungsausfälle bei Anleihen aus der jüngeren Vergangenheit geweckt: Griechenland-Anleihen oder weiter zurück Argentinien-Anleihen. Ausgang bekannt.

Problematisch wird die Gazprom- und Russland-Euro-Anleihen-Bewertung jedoch, wenn der ausgewiesene Vermögensstand per Jahresende zur Berechnung der Vermögensverwaltungsgebühr herangezogen wird. Basis dafür ist der Vermögensstand des Depots per Quartalsende beziehungsweise Jahresende. Ist dieser aus den genannten Gründen aufgrund der Bewertungskurse zu hoch, ist auch die daraus errechnete Vermögensverwaltungsgebühr zu hoch. Möglicherweise ist es ungerechtfertigt, die Kunden

zu belasten. Aber das müssen die Juristen klären, spannend ist dies auf alle Fälle.

Zudem liegen uns aktuell Fälle vor, in denen Kunden Gazprom-Euro-Anleihen im Depot haben, die es nur in einer Mindestanlage von 100.000 Euro gibt. Diese Kunden haben jedoch in ihrem Depot aufgrund eines geringen Depotvolumens nur einen Bruchteil davon. Ob diese Aufspaltung in Bruchteile überhaupt rechters ist, müssen die Anwälte oder Gerichte klären. Denn mit der MiFID-II-Einführung und der PRIIP-Verordnung müssen die Anleihen-Emittenten ein Basisinformationsblatt (KID) erstellen und den Zielmarkt festlegen. In der genannten Gazprom-Anleihe ist das Zielmarktkriterium als »professioneller Kunde« und »geeignete Gegenpartei« definiert. Der Kunde muss umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen mitbringen, die Risikobewertung erfolgt in Klasse 7 mit höchster Rendite und höchsten Kursschwankungen.

Bei einer nominalen Stückelung von mindestens 100.000 Euro bleiben die Privatanleger außen vor, denn die Prospektspflicht entfällt oder ist eingeschränkt. Man spricht von einer geeigneten Gegenpartei, wenn diese mindestens 100.000 Euro investieren kann. Das geht aber allein aus Diversifikationsgründen zum Beispiel bei einem 500.000-Euro-Depot nicht.

Sollten die Juristen und Gerichte zur Erkenntnis kommen, dass diese Gazprom-Euro-Anleihen mit einer 100.000-Euro-Mindestanlagesumme unberechtigterweise aufgesplittet und somit in kleinere Kundendepots gebucht worden seien, bestünde ein Rückabwicklungs- beziehungsweise Schadensersatzanspruch. Dies könnte im Falle der Gazprom-Euro-Anleihen zu ganz erheblichen Regressansprüchen führen. Ausgang ungewiss.

Doch eines ist spätestens jetzt klar: Prüfen Sie Ihr Reporting genauestens und behalten Sie sich Einsprüche vor. Es geht um Ihr Geld und Ihr Vermögen!

Reinhard Vennekold



Zu guter Letzt:

Sensibilität fördert Zusammenhalt

Jenseits von Finanzen und Steuern strapaziert das Thema der Vermögensnachfolge. Doch vor der einvernehmlichen Lösung quälen Zweifel. Wie sind die Ziele verbindlich zu formulieren, welche Vorgaben fördern die Gerechtigkeit und geben eine taugliche Basis für den Frieden in der Familie? Wie kann die Entstehung des Vermögens ebenso gewürdigt werden wie die dafür entscheidende Persönlichkeit, ohne dass Ballast die Zukunft verbaut. Die Nachfolge muss alle überzeugen!

Nach unzähligen Gesprächen mit vermögenden Familien ergeben sich mehrere empfehlenswerte Wege, um dem Ziel näher zu kommen. So sollte der Herr des Hauses zunächst das Gespräch mit der eigenen Frau suchen. Sie hat oft den besseren Zugang zu den Kindern, deren Ehepartnern und den Enkeln. Außerdem nimmt man es ihr ab, dass sie ihrem übergabewilligen Mann helfen möchte, um einen etwaigen Streit zu vermeiden. Mit weitergehenden Gesprächen gewinnen dann die Eheleute die Begleiter in größeren Familien. Verständnissvoll – also positiv sensibel – kann dem Senior geholfen werden, ohne ihn vom Thron zu stoßen. All diese Gespräche sind den gut durchdachten Versuch wert. Reden bringt die Menschen zusammen. Frauen haben immer viel Verständnis und zudem Lebenserfahrung, um die Leitplanken für eine sichere Zukunft mitzugestalten. Sie sind in der Kommunikation wegen ihrer besseren sozialen Kompetenz wahrscheinlich sogar begünstigt. Und in der Vermögensverwaltung generell sollten sie eine größere Rolle spielen.

Übrigens: Das Schloss Hellbrunn mit seinen berühmten Wasserspielen stammt aus dem 17. Jahrhundert. Es liegt im Süden von Salzburg. In Erstaunen versetzt alle Besucher die Hellbrunner Allee mit ihrem 400 Jahre alten Baumbestand. Der Fürsterzbischof Markus Sittikus hatte nicht nur diese wunderbare Wegstrecke geplant. Er wünschte sich einen feudalen circa 2,5 Kilometer langen Wanderpfad, um in sein Traumschloss zu gelangen. Die Allee, mit Eichen, Schwarzpappeln und Rotbuchen bestückt, führte in die Sommerresidenz der Salzburger Fürsterzbischöfe. Sittikus hat mit dem Schloss und seinen Anlagen hier einen fantastischen Ort erschaffen, der auch heute bei allen Gästen die Lebensgeister weckt. Lustwandelnde Touristen erfreuen sich im herrlich angelegten Schlossgarten und in den üppigen Grünanlagen des Landschaftsgarten.



Natürlich steht Schloss Hellbrunn unter Denkmalschutz. Das ist kein Wunder, denn diese historische Parkanlage mit ihren mystischen Grotten stellt etwas Einmaliges dar. Es entzückt eine Meisterleistung der Technik mit kuriosen Wasserautomaten. Es sprudeln Fontänen, Brunnen mit ihren tückischen Wasserspielen, den wasserspeienden Hirschen, Schildkröten, Löwen und dem Einhorn. Und wir können Eurydike, Neptun und der Jagdgöttin Diana nahe sein. Kinder entwickeln im feucht-fröhlichen Vergnügen eine riesige Lust auf weitere Entdeckungen.

Die Titelseite dieser Ausgabe und viele der faszinierenden Skulpturen im Innenteil der Ausgabe fotografierten Daniel Schvarcz und Falk v. Schönfels im Schlosspark Hellbrunn.

Re v. Schönfels

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 orientierungsgiliger 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



Handgearbeitete Wegbegleiter

Die Ledermanufaktur Hammann verarbeitet für die praktischen, vielfach verwendbaren Taschen vegetabil gegerbtes Rindleder, blaues Veloursleder als Futter und einen robusten Reißverschluss aus Metall. Diverse Innentaschen bieten Stauraum für kleinere Gegenstände. Alle Taschen sind auch in Schwarz erhältlich.

**Daybag in den Maßen 48 × 34 × 13 cm für 790 Euro,
Weekender in den Maßen 50 × 30 × 28 cm für 995 Euro
oder Travelbag in 54 × 43 × 26 cm für 1.480 Euro**

Exklusives für Anspruchsvolle

Schreibgeräte aus der Manufaktur Otto Hutt

Die mit Platin überzogenen Metallteile und mit einer Sonderfarbe lackierten Oberflächen bestechen durch die angenehme Haptik und ein überwältigendes Schreibgefühl.

Füllhalter Design 06 mit und ohne Gravur ab 320 Euro



Manschettenknöpfe der Manufaktur Deumer

Die limitierte Sonderedition für F.A.Z. Selection vereint zwei Materialien, die gegensätzlicher nicht sein könnten: Mattschwarzer, natürlich strukturierter Schiefer trifft auf von Hand poliertes, massives 925 Sterling Silber.

Manschettenknöpfe für 495 Euro

Stilvolle Sinn Uhr „1739 F.A.Z.“

Die auf 100 Exemplare limitierte F.A.Z.-Edition besticht durch das Arrangement von vergoldeten Zeigern und Appliken auf tiefblauem, seidigem Zifferblatt. Mit einem Durchmesser von 39 mm zeigt sie sich traditionsbewusst und elegant.

F.A.Z.-Edition mit eingravierter Limitierungsnummer und einem zweiten Uhrenband für 2.250 Euro



~~Never~~ change a running system.

BEREIT FÜR NEUES DENKEN.



JETZT BEREIT MACHEN UNTER
[HANDELSBLATT.COM/NEUESDENKEN](https://www.handelsblatt.com/neuesdenken)

Handelsblatt

Substanz entscheidet.