



White Label Robo Advisor

Von wem sich Jens Ehrhardt und die anderen deutschen Vermögensverwalter ihre digitale Vermögensverwaltung bauen lassen

ROBO-ADVISOR - WO STEHEN WIR?

Das Potenzial von Innovationen wird auf Fünfjahressicht meist überschätzt, auf Zehnjahressicht meist unterschätzt. So ist es auch beim Thema Robo Advisor, meint der Experte für digitale Vermögensverwaltung Friedrich-Wilhelm Kersting. Die digitale Vermögensverwaltung entwickelt sich, nachdem erste euphorische Schätzungen über das Marktvolumen nicht realisiert werden konnten, jetzt allmählich als fester Bestandteil der Wealth Management Landschaft. Den Eindruck unterstrich zuletzt eine Befragung der KPMG.

Akzeptanz bei Endkunden

80 Prozent aller Anleger, so fand die USA-Filiale der KPMG kürzlich heraus, würden in einen Robo Advisor investieren. In Deutschland rechnen Experten wie Kersting damit, dass in absehbarer Zeit ein Drittel aller Wealth Management Dienstleistungen von digitalen Vermögensverwaltern übernommen werden.

Die Überraschung dabei: Robo Advisor sind nicht nur etwas für junge Erben oder überzeugte Nerds. Laut KPMG nutzen zu 75% überdurchschnittlich Vermögende aller Altersgruppen die digitale Vermögensverwaltung. Weil man heute von einer älteren Kundengruppe ausgeht, haben viele Robos etwa von „Du“ auf „Sie“ umgestellt.

Verbreitung bei Wealth Managern

Laut KPMG-Umfrage hat bislang rund jeder sechste Wealthmanager/Asset Manager/ Insurance Asset Manager einen Robo Advisor. Weitere 35%, so KPMG, planen die Anschaffung. Unter den von der KPMG befragten Wealthmanagern beträgt die Beschaffungsabsicht sogar 100%! Bei unabhängigen Vermögensverwaltungen, so der Eindruck des Private Bankers nach einer stichpunktartigen Befragung, dürfte die Verbreitung noch deutlich unter zehn Prozent liegen.

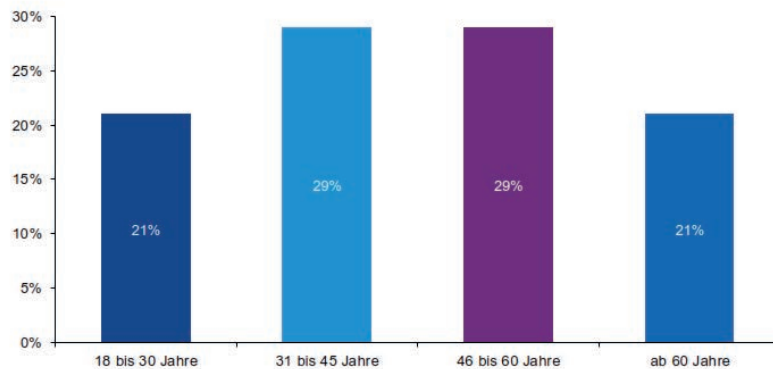
Fragt man unabhängige Vermögensverwalter, dann scheint bei ihnen gerade so etwas wie der Point of no Return erreicht zu sein: Robo Advisory ist keine Mode, die man aussitzen kann. Der Meinungsbildungsprozess über den richtigen Umgang mit digitaler Verwaltung scheint jetzt in vollem Gange zu sein.

Anbieter sehen den Markt sogar schon wesentlich weiter. Einer sagte zu uns: „Die grundsätzlichen Entscheidungen Pro oder Contra

INHALT

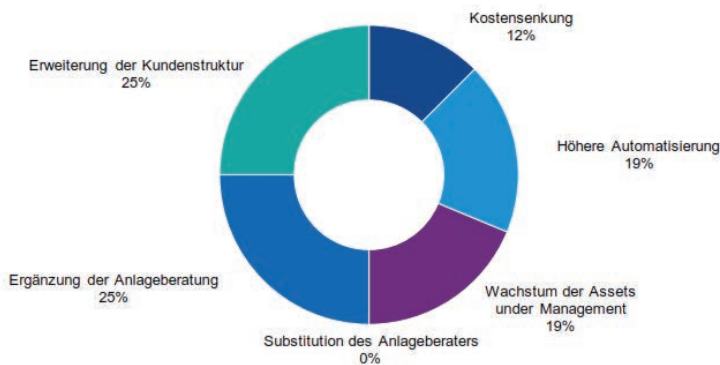
- 02** Robo-Advisor - Wo stehen wir?
- 05** Robo Advisor – Labelling
- 08** Knapp Voiths neuer Kollege
- 09** Digital in alternative Investments einsteigen: Private Equity bei LIQID
- 10** Die digitale Zukunft der Vermögensverwaltung
- 11** Portfoliomanagementsystem: warum Modernität und Zukunftsorientierung kein Widerspruch zu bewährter Kompetenz sind
- 13** Wie haben die Fintechs und Robo-Advisors die Finanzbranche verändert?
- 15** Fehler in der Schnittstelle
- 16** Die strategischen Herausforderungen der Vermögensverwalter im Bereich des eigenen Fondsvertriebes
- 17** Nachhaltigkeit auch in der kurzfristigen Geldanlage
- 19** Überlebensstrategien unabhängiger Finanzdienstleister im Regulierungsumfeld
- 21** Naht das Ende des Value Investings?
- 23** firstfive – Topranking

Die Nutzung eines Robo Advisors erfolgt unabhängig von der Altersstruktur der Kundengruppe



Quelle: KPMG in Deutschland, 2018

Zielsetzung für den Einsatz eines Robo Advisors



Quelle: KPMG in Deutschland, 2018

sind gefallen und viele haben sich auch schon für ein Modell entschieden.“

Vermögensverwalter - Motive zur Einführung eines Robos

Die Motive, einen Robo zu integrieren, sind unterschiedlich. Experte Kersting, der das Geschäft aus Sicht der Großbanken und der Wissenschaft (als Professor) kennt und einst den Robo Advisor der Quirin Privatbank mitentwickelt hat, warnt vor zu großen Erwartungen: „Wer glaubt, dass einen die Kunden mit dem 20ten Robo Advisor nur so bestürmen werden, wird sich täuschen“, sagt Kersting. Den Akquiseaufwand von 400 bis 500 Euro pro Kunde werden nicht alle Robos wieder einspielen.“

Die, die den Robo bereits haben, sind nach KPMG-Angaben entsprechend bescheiden. Wünsche nach Verbreiterung des Kundenportfolios und die Ergänzung der Dienstleistungspalette sind demnach vorherrschend. Immerhin: 75% der Investmentmanager, die einen Robo Advisor haben, sind damit sehr zufrieden, weitere 25% zufrieden. Und: Alle wollen ihren Robo weiterentwickeln

Die, die ihn nicht haben, versprechen sich vor allem das Wachstum der Assets und einen insgesamt höheren Automatisierungsgrad vom Robo. Immer wichtiger scheint auch ein anderer Grund zu werden: 17% der Wealth Manager gaben in der KPMG-Befragung an, ohne Robos negative Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation (Stichwort: Imageschaden) zu fürchten.

Geringer scheint dagegen ein Vorbehalt zu werden, der noch vor einigen Jahren eine große Rolle gespielt hat: Die Angst, sich die eigene und viel billigere Konkurrenz ins Haus zu holen und damit das ureigene Geschäft zu kannibalisieren. „Berater und Verwalter sehen Robos am Anfang häufiger als Konkurrenz denn als Ergänzung zur althergebrachten Vermögensverwaltung“, berichtet Kersting. „Wir haben allerdings bei Quirin erlebt, dass mehr Kunden von Quirin zur Bank gewechselt sind als umgekehrt die Bank Kunden an Quirin verloren hat.“ Über die Entwicklung der Margen macht sich der Experte allerdings keine Illusionen. „1,5 Prozent werden Kunden in der herkömmlichen Vermögensverwaltung nicht dauerhaft akzeptieren, wenn man für 0,5 Prozent auch keine schlechteren Ergebnisse erzielt.“

STUDIE:

KPMG 2018
<https://home.kpmg.com/de/de/home/themen/2018/03/ten2digital-paper-maerz-2018.html>
 Ten2Digital
 Robo Advisory
 Umfrageergebnisse

Digitale Vermögensverwaltung

- Standardisierte Vermögensverwaltung
- Digitale Services
- Fonds- und ETF-Portfolios

Wir bieten Banken und Vermögensverwaltern gemanagte Depots passend zu ihrem Geschäftsmodell. Profitieren Sie von unseren standardisierten Fonds- und ETF-Portfolios oder stellen Sie sich selbst Ihr individuelles gemanagtes Depot zusammen. Ergänzen Sie Ihr Portfolio um unsere digitalen Vermögensverwaltungsservices.

Unsere Leistungen für Sie:

- Individuelle Schnittstelle zu Portfoliomanagementsystemen
- Online Banking und Online-Depoteröffnungsdialoge
- Große Auswahl an Fonds und ETFs
- Möglichkeit zur Vermarktung eigener Vermögensverwalter-Fonds
- Flexible Provisionsabwicklung inkl. Auszahlung an Kunden



Jetzt informieren

Disclaimer/Werbemitteilung/-information

Sämtliche Angaben in der Anzeige dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken. Die in dieser Anzeige enthaltenen Informationen dürfen nicht als Anlageberatung oder Finanzanalyse verstanden werden und stellen kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Wertentwicklungen aus der Vergangenheit der zur Auswahl stehenden Fonds und ETFs, Simulationen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für eine zukünftige Wertentwicklung.

b2b.ebase.com/digitale-vermoegensverwaltung

ebase

Ihr Digital Financial
Service Partner

Interne oder externe Lösung?

ROBO ADVISOR – LABELLING

Ein Überblick über die Kooperationsformen zwischen Robo-Anbietern und Vermögensverwaltern.

Vermögensverwaltungen sind so unterschiedlich wie kaum eine andere Dienstleistergruppe. Sie haben unterschiedliche Größen und Anlagestrategien. Sie arbeiten mit unterschiedlichen Depotbanken und Brokern zusammen, bewegen sich in unterschiedlichen Anlagegebieten und bedienen ganz unterschiedliche Kunden. Kaum verwunderlich, dass sie auch beim Thema digitale Vermögensverwaltung nicht über einen Kamm zu scheren sind und an ihren Robo Advisor individuelle Anforderungen stellen.

Auf der anderen Seite formiert sich gerade eine Gruppe, die Robo Advisor für Vermögensverwaltungen im Angebot hat, zwar noch klein und überschaubar ist, aber die Möglichkeiten der digitalen Vermögensverwaltung ausspielen und die ganze Breite der möglichen Zusammenarbeit mit ihren Kunden, den Vermögensverwaltern, abbilden will. Der Private Banker hat mit Anbietern und Vermögensverwaltern gesprochen und stellt im Folgenden die Anwendungsmöglichkeiten für das konkrete Labelling dar.

Black Label - Link

Die einfachste Form einen Robo Advisor zu „integrieren“, besteht im Setzen eines Links. Interessierte Anleger kommen über so erkennbar auf die Seite des Robo Advisors und werden dessen Kunde. Der Berliner Anbieter Growney nennt das „growney.de“.

Die Vorteile für Vermögensverwalter liegen, so Growney Sales Direktor Sergej Hermoni, auf der Hand: Man kann das sehr schnell einrichten (und wieder entfernen), es kostet wenig, man verdient mit der ersten Nutzung eine wenn auch kleine Provision (etwa als „Tippgeber“) und „haftet“ nicht für die möglicherweise negative Performance des digitalen Verwalters.

Der Nachteil dieser Variante: Der Anleger ist kein Kunde der Vermögensverwaltung. Die kommt mit dem Anleger in vielen Fällen gar nicht in Kontakt, hat keine Chance, eine Leistungs-



Die Geschäftsführung von Elinvar, die mit der Castell-Bank und Donner&Reuschel sowie M.M.Warburg gleich drei Bankkunden hat.

probe abzugeben und auch deswegen kaum Chancen, ihn jemals als Kunden zu gewinnen.

Black Label - Co-Branding

Die zweite Variante einer Robo Advisor-Lösung betreibt die Nürnberger Verwaltung KSW, die eine Kooperation mit Scalable eingegangen ist. KSW stellt auf seinen Seiten Scalable grob vor und vermittelt Interessierte („händisch“) dahin. Manuela Rabener von Scalable bezeichnet die Lösung mit KSW als „eine simple Form der Anbindung, da keine technische Integration stattfand“. KSW-Geschäftsführer Udo Schindler sieht das Angebot als eine Ergänzung und Alternative zugleich. Er erwähnt im Gespräch den Fall eines Kunden, der für seine Enkel (und voraussichtliche Erben) kleinere Depots angelegt sehen will, die KSW allein „nicht kostendeckend darstellen kann“. Mithilfe der digitalen Vermögensverwaltung kann man dem Kunden zumindest eine Alternative bieten.

Man habe sich den Markt angesehen und sei von der Qualität von Scalable überzeugt. Auch als weitergehende Alter-

native sieht er den digitalen Vermögensverwalter („... haben keine Schwierigkeit damit, dass einer unserer Kunden auch mal in den Robo Advisor Scalable als Ergänzung investiert“). Dahinter könnten zwei Überlegungen stehen: 1. Statt einen Kunden ganz zu verlieren, hilft beiden Seiten vielleicht eine Erfahrung mit einer (temporären) Alternative. Und 2. wird die KSW Interessierte und Kunden, die zu Scalable wollen, selbst dorthin begleiten, behält also den Kontakt. Das kann sich später auszahlen, wenn zum Beispiel ein Kunde, der wegen vermeintlich zu hoher Gebühren der KSW unzufrieden ist, zu Scalable wechselt und später eventuell wieder in den „Normalbestand“ integriert werden kann. Jacob Hetzel von Investify erwähnt in dem Zusammenhang auch eine mögliche Glaubwürdigkeitsproblematik für einen alteingesessenen und etablierten Vermögensverwalter. „Beim Thema Robo Advisor mag ein junger Partner überzeugender wirken als die Integration in das eigene Unternehmen.“

Die Lösung hat noch andere Vorteile: Sie ist schnell (in wenigen Tagen) und sehr preiswert umsetzbar. Die Verwaltung hat so gut wie keine Onboarding-Kosten für die Installation und Integration einer Software, es fallen keine laufenden Lizenzkosten und nicht die Einhaltung von datenrechtlichen Restriktionen an. Und man kann als Verwaltung ein paar Zusatzleistungen in Richtung hybrides Modell anbieten. Dazu gehört etwa das Angebot an den Kunden, neben dem Robo Advisory ein oder zwei persönliche Gespräche mit dem Verwalter pro Jahr führen zu dürfen.

Dieses Co-Branding Modell ist im Markt nach unseren Beobachtungen durchaus auf dem Vormarsch. Wir beobachteten es unter anderem auch bei der Zusammenarbeit von Investify und Hamburger Sparkasse. Für Kunden, die über die Haspa zu Investify gelangen, vereinbarten die Partner einen Fee-Split, so Jacob Hetzel von Investify.

White label - Standard

Wer die Standard-Variante des White Label Robo Advisors will, dem stellen die Firmen in die eigene Website eine Anbindung im Look und Feel der Verwaltungsseiten ein. Die Verwaltung übernimmt die Depotbank und das Produktuniversum, die von den Anbietern vorgeschlagen werden.

Noch einfacher ist es für Partner von Investigo, etwa Wüstenrot. Wer den Wüstenrot ETF Managed Depot anklickt, kommt auf die Seiten von Ebase. Abgesehen vom Namen, dem Logo und den Farben kommt eins zu eins der Investigo zum Einsatz.

Die Verwaltung gibt in aller Regel den Namen des Robo Advisors, die sichtbaren Texte und Auswahlmöglichkeiten vor und sie bestimmt außerdem, welche Minima zu welchen All-

In-Kosten angelegt werden dürfen, ob es Sparpläne geben darf und wie ein Kontakt erreichbar sein soll.

Nach wenigen Wochen ist so eine Variante dann meist implementiert und im Online-Betrieb. Es fallen üblicherweise eine Einrichtungsgebühr, monatliche fixe (Lizenz-) Gebühren für die Verwendung der Software plus einer Umsatzbeteiligung an. Nach unseren Recherchen zeigen sich die Anbieter momentan allerdings sehr kompromissbereit, was die Preise angeht. So werden offenbar auch Verträge ohne Einrichtungsgebühren und dem Vernehmen nach sogar ohne monatliche fixe Zahlungen vereinbart. Die Umsatzbeteiligung im Standardfall liegt dann bei vielleicht 40-50 Basispunkten. Vergleicht man das mit dem White Label Geschäft für Fonds, dann sind die jährlichen Kosten für Robos kaum geringer als die für Fonds. In Anbetracht der niedrigeren Gebühren im Endkundenbereich liegt eine befriedigende Größenordnung von Assets under Management im Robobereich deutlich über den für die Fondsanlage meist als lohnenswert betrachteten 20 Millionen Euro.

Erst mit der White Label Lösung wird der Anleger Kunde der Verwaltung. Dieser Aspekt ist für viele Vermögensverwalter entscheidend. Trotzdem: Da der Robo Advisor sich auch bei dieser Lösung auf den Servern der White Label Anbieter befindet – die Server sind in der Cloud beheimatet – hat prinzipiell auch der Anbieter Zugriff auf die Investoren-Daten. Christian Ropel stellt in diesem Zusammenhang heraus, dass etwa Weadvise auf den Servern der Datev hostet und dass die zum Mutterhaus von Weadvise gehörenden Unternehmen Assets im Wert von mehr als 44 Milliarden Euro in Ihren Systemen administrieren. Vertrauensbildende Argumente.

White Label - Individualisierte Lösung

Stärker individualisierte Robos dauern erheblich länger. Je nach Aufwand muss ein Verwalter von drei Monaten bis zu mehr als einem Jahr an Entwicklungs- und Onboardingzeit einplanen. Wir sprachen mit Vermögensverwaltern, die kurz vor dem Online-Gang stehen, aber angesichts der vielen Verzögerungen (die sich auf mehr als ein Jahr summierten) diesbezüglich nur mit dem Kopf schüttelten.

Im Gegensatz zum Standard-White Label Fall wird in der individualisierten Form meist ein eigener Markenauftritt eingeplant. Das erfordert oft auch einen eigenen Webauftritt, der prinzipiell im Leistungsumfang der Robo Advisor enthalten ist, aber im Detail natürlich sehr präzise auch mit dem Webverantwortlichen des Vermögensverwalters abgestimmt werden muss.

Neben den oben erwähnten Features kann der Verwalter die Zahl der Anlagestrategien sowie die Verknüpfung mit den

Risikopräferenzen definieren. Er bestimmt die Depotbank und damit auch das Produktuniversum. Neben den üblichen ETFs kommen aktive Fonds und einzelne Wertpapiere in Betracht. Der Kunde bestimmt den Rechtsmantel (eigene Firma, angebunden an die Verwaltung etc.) und den kompletten Markenauftritt.

Natürlich kann der Verwalter in dieser Variante auch seine Preisvorstellung einbringen, nicht nur die Gebührensätze sondern auch das Gebührenmodell bestimmen. Im Rahmen einer All-IN Fee und bei Kosten von vielleicht 50 Basispunkten werden die meisten kleineren Verwaltungen mit All-In-Sätzen von unter einem Prozent kaum auskommen.

Im Hinblick auf hybride Modelle können in individualisierte White Label-Lösungen auch traditionelle Vermögensverwaltungselemente eingeflochten werden. Nur hier ist es möglich, die Strategien des Vermögensverwalters auch treffsicher digital abzubilden. Nur hier können Strategieänderungen schnell und unkompliziert digital umgesetzt werden. Das ist der große Vorteil dieser White Label Variante: Der Vermögensverwalter kann auch weniger kapitalstarke Kunden in den Genuss seiner Expertise kommen lassen. In den anderen Fällen ist der Robo

Advisor immer eine Alternative zur eigenen Strategie mit den damit verbundenen Risiken (und Chancen). Hier erfolgt die (händische und digitale) Verwaltung aus einem Guss ähnlich wie bei den White Label Fonds.

Eigenentwicklung

Für die allermeisten Vermögensverwaltungen dürfte eine Eigenentwicklung keinen Sinn machen, solange man mit einer individuellen White Label Lösung alle gewünschten Ziele erreichen kann. Friedrich Wilhelm Kersting, der einst bei der Quirin Privatbank den Robo Advisor Quirion mitentwickelt hat, rät davon schon allein wegen der Kosten (im Millionenbereich) ab.

Für DJE gelten solche Finanzrestriktionen natürlich nicht. Der große Münchener Vermögensverwalter ließ sich von Fintechcube seinen Robo Advisor Solidvest bauen. Die Entwickler um die beiden Geschäftsführer Gregor Puchalla und Florian Oswald gingen dafür sogar auf die Straße und befragten in mehreren Großstädten Passanten nach ihren Präferenzen. Herausgekommen ist dabei unter anderem die Berücksichtigung von Einzeltiteln und die Möglichkeit, individuell besondere Investmentthemen zu gewichten.

Firma	WWW	B2C	B2B	Referenzen			Kontakt
		eigener Robo Advisor	Co-Branding	White Label Standard	White Label ind.	Individuell	Email
elinvar	elinvar.de	N	ja	ja	ja	ja	Knapp Voith contact@elinvar.de
Growney	growney.de	ja	ja	ja	ja	ja	kA sergej.hermoni@growney.de
Investify	investify.com	ja	ja	N	N	N	Haspa service@investify.com
Scalable	scalable.capital	ja	ja	N	N	N	KSW ella@scalable.capital
Meininvest	union-investment.de	N	ja	ja	N	N	Hannoversche Volksbank Gabriel.Placentra@union-investment.de
VWD	vwd.com	N	n	ja	ja	ja	kA bsancar@vwd.com
Weadvise	weadvise.de	N	N	ja	ja	ja	Jung, DMS & Cie info@weadvise.de
Fintego	fintego.de	ja	ja	ja	N	N	Wüstenrot sales@ebase.com
Bevestor	www.deka.com	kA	kA	kA	kA	kA	kA kA
fintechcube	fintechcube.com	N	N	ja	ja	ja	dje gregor.puchalla@fintechcube.com
United Signals	united-signals.com	N	N	N	N	ja	kA Peter.Beyer@united-signals.com

Instafolio

KNAPP VOITHS NEUER KOLLEGE

Die Hamburger Vermögensverwaltung geht mit einer digitalen Vermögensverwaltung an den Start

In einigen Wochen geht die Hamburger Vermögensverwaltung Knapp Voith AG mit ihrer digitalen Vermögensverwaltung an den Start. Die Hamburger haben sich entschieden, ihre digitalisierte Verwaltung in einem eigenen Rahmen und einer eigenen Marke unter knapp-voith-ag.de/instafolio zu veröffentlichen. Der Projektverantwortliche, Christian Gritzka, nimmt in vier Punkten Stellung zu der Ausgestaltung und den Erfahrungen bei der Entwicklung des Tools.

Was unterscheidet Instafolio von anderen Anbietern am Markt?

Bei instafolio entscheidet kein Computerprogramm, was in den Kundendepots steckt, sondern die Expertise und die addierte Kapitalmarkterfahrung von über vierzig Jahren der Mitarbeiter der Knapp Voith Vermögensverwaltung steht direkt hinter der Umsetzung der jeweiligen Anlagestrategien. Daher sprechen wir bei instafolio auch nicht von einem Robo Advisor, sondern von einer digitalen Vermögensverwaltung.

Der Kunde erhält auch bei unserem digitalen Angebot die volle Expertise des Knapp Voith-Teams; wir bestimmen die Ausgestaltung der unterschiedlichen Anlagestrategien, die Auswahl der eingesetzten ETFs sowie die Umsetzung der Vermögensverwaltung im täglichen Geschäft. Jeder instafolio-Kunde erhält dadurch letztendlich unseren Investmentprozess für sein Depot.

Was ist der Unterschied zur klassischen Vermögensverwaltung?

Da wir mit unserem digitalen Angebot durch die Mindestanlagesumme von 20.000 Euro ein deutlich breiteres Publikum ansprechen möchten, gibt es zum Start von instafolio zunächst einige ausgewählte Anlagestrategien, innerhalb derer die Umsetzung der Vermögensverwaltung durch geeignete ETFs erfolgt. Bei der klassischen Variante erfolgt die Umsetzung in der Regel durch Einzeltitel – die grundsätzliche Anlagestrategie ist aber bei beiden Angeboten dieselbe.

Was kostet instafolio und ab wann ist es investierbar?

Wir haben uns ganz bewusst für ein Minimum-Investment von 20.000 Euro entschieden. Damit können wir einen deutlich größeren Kundenkreis als bisher ansprechen und versprechen uns damit Anleger zu erreichen, bei denen die Investitionssumme langfristig zur Verfügung steht. Denn dies ist uns auch im bisherigen Geschäft immer außerordentlich wichtig gewesen –



Christian Gritzka (l), Vorstand Alexander Daniels und Felix Kraft

wir möchten unsere Kunden langfristig betreuen, egal ob digital oder analog.

An Gebühren erlauben wir uns, eine All-In-Fee von 1,19 Prozent inklusive der Mehrwertsteuer zu berechnen, die die Management Fee, alle Transaktions- und Depotkosten enthält. Dazu muss man noch etwa 0,2 Prozent für die ETF-Kosten zahlen, um Gesamtkosten für den Kunden zu errechnen.

Wie haben Sie instafolio entwickelt?

Wir standen vor der Herausforderung, dass wir unsere Erfahrung und unser Know-How aus der Vermögensverwaltung in die digitale Welt tragen wollten. Wir haben dafür nach längerer Suche einen Partner ausgewählt, der eine digitale Vermögensverwaltungsplattform an unsere individuellen Anforderungen und Bedürfnisse angepasst hat.

Wichtig war uns bei der Auswahl des Partners, dass dort nicht nur Software- und Digitalkompetenz, sondern auch entsprechende Kapitalmarktkenntnisse vorhanden waren, insbesondere was die regulatorischen Anforderungen entspricht, so dass man sich bei den wichtigsten Fragen sofort auf Augenhöhe begegnen konnte. Die Entwicklungszeit von instafolio konnte so vergleichsweise kurzgehalten werden, und wir können sicherstellen, dass die Kunden von instafolio den gleichen Schutz und den Sicherungsmechanismen von unserem klassischen Geschäft genießen.

Robo Advisor

DIGITAL IN ALTERNATIVE INVESTMENTS EINSTEIGEN: PRIVATE EQUITY BEI LIQID

Weltweit werden rund 2,4 Billionen US-Dollar Vermögen in Private Equity verwaltet, und das bei einer Rendite, die gemäß der Marktforscher von Preqin in den vergangenen zehn Jahren durchschnittlich doppelt so hoch war wie in börsennotierten Aktien.

Bereits zum zweiten Mal können Anleger über das Private Equity Programm von LIQID kostengünstig in diese alternative Anlageform investieren. Während eine Beteiligung an einem einzelnen Fonds normalerweise eine Anlage im Millionenbereich voraussetzt, bietet LIQID seinen Kunden bereits ab 200.000 Euro ein breit gestreutes Portfolio an Fonds-Beteiligungen. LIQID kann die Mindestanlagesumme so stark senken, da die Anlagen parallel mit HQ Trust, dem Vermögensverwalter der Familie Harald Quandt, gezeichnet werden. Das erfahrene Investment-Team hinter LIQID hat außerdem Zugang zu den weltweit erfolgreichsten und renommiertesten Fonds.

Wie können Anleger in Private Equity investieren?

Private Equity zählt zu den sogenannten alternativen Anlageklassen und ist für große Institutionen und hochvermögende Anleger seit Langem eine beliebte und profitable Form der Diversifikation. Wie es funktioniert? Ein Private Equity Fonds sammelt von Anlegern Geld ein und erwirbt ein Portfolio von Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen. Das Ziel ist, ihren Wert durch operative Verbesserungen und schnelleres Wachstum zu steigern und sie nach vier bis sechs Jahren wieder zu verkaufen.

Für eine Investition in Private Equity benötigen Anleger einen langen Atem, denn das Besondere an dieser Anlageklasse ist die Laufzeit: Um Wertsteigerungen zu erreichen, brauchen Private Equity Fonds Zeit. So hat ein typischer Fonds eine Laufzeit von etwa zehn Jahren. In den ersten Jahren ruft er das Kapital seiner Anleger schrittweise ab, um Beteiligungen zu erwerben. In späteren Jahren werden diese dann verkauft und die Erlöse fließen an die Anleger zurück. Während der Laufzeit sind Anleger an den Fonds gebunden. Für ihre Kapitalbindung werden sie allerdings mit einer Rendite entlohnt, die historisch über der von Aktien liegt.

Wichtig für Anleger ist es zu wissen, dass sie ihre Beteiligung bis zum Ende der festgelegten Laufzeit halten, die meistens zwischen zehn und zwölf Jahren beträgt. Zwar gibt es

unter Umständen auch die Möglichkeit, Fondsanteile während der Laufzeit zu verkaufen, allerdings ist das in der Regel mit Verlusten verbunden. Deswegen sollte nur Kapital in Private Equity investiert werden, das mit Sicherheit über die gesamte Fondslaufzeit nicht gebraucht wird.

LIQID Private Equity Vintage I

LIQIDs erster Private Equity Fonds, der LIQID Private Equity Vintage I (LPEV I), hat zahlreiche hoch renommierte Zielfonds gezeichnet, unter anderem Fonds der Firmen Bain Capital, CVC, Apollo und Nordic Capital. Nun werden Beteiligungen an aussichtsreichen, nicht börsennotierten Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und Märkten erworben, um das Kapital breit zu streuen. LIQID wird diese Investitionen in nächster Zeit sukzessiv fortsetzen und das Kapital seiner Anleger entsprechend abrufen, bis es vollständig investiert ist.

Insgesamt ist das Ziel von LIQID, mit dem Fonds höhere Renditen als am Aktienmarkt zu erzielen und das Investment-Team erwartet, dass Private Equity die Rendite von Aktien auch in den nächsten Jahren um rund drei Prozent pro Jahr übertreffen wird. Ein weiteres Pro sind die niedrigen Kosten, die sich positiv auf die erwartete Rendite auswirken dürften. So fallen beim LIQID Private Equity Vintage I kein Ausgabeaufschlag, keine Erfolgsbeteiligung und lediglich durchschnittliche 0,7 Prozent jährliche Gebühr an.

LIQID Private Equity Vintage II

Wer beim ersten LIQID Private Equity Fonds nicht zum Zuge kam, kann dies jetzt nachholen, denn der LIQID Private Equity Vintage II steht in den Startlöchern. Der Folgefonds wird direkt an den ersten Fonds, der bereits frühzeitig erfolgreich geschlossen wurde, anknüpfen.

JETZT FÜR DIE WARTELISTE ANMELDEN:

[HTTPS://WWW.LIQID.DE/DE/DETAILS/PRIVATE-EQUITY](https://www.liqid.de/de/details/private-equity)

ebase

DIE DIGITALE ZUKUNFT DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Die Vermögensverwaltung in Deutschland steht vor einem gewaltigen Umbruch. Die Digitalisierung und die damit einhergehenden Herausforderungen und Handlungsbedarfe im gesamten Finanzdienstleistungsmarkt sowie der sich laufend verändernde regulatorische Rahmen sind, neben den Auswirkungen der andauernden Niedrigzinspolitik, derzeit das dominierende Thema in der Branche wie auch in den Medien. Von Dr. Matthias Krautbauer, European Bank for Financial Services GmbH (ebase).

Während die in der Öffentlichkeit präsenten Robo Advisor auf ein vollkommen digitales Vermögensverwaltungsangebot setzen, stellt sich für etablierte Vermögensverwalter die Frage, wie sie ihre Angebote gezielt weiterentwickeln können. Denn reine Robo Advisor-Angebote adressieren aktuell eine kleine, äußerst technikaffine Zielgruppe. Bei der breiten, für die Leistungen einer Vermögensverwaltung empfänglichen Kundenschicht sind Robo Advisor-Angebote jedoch bis dato noch nicht sehr präsent – bzw. werden häufig noch nicht als relevante Anlageoption betrachtet. Allerdings haben sich auch die Anforderungen dieser Kunden, unter anderem durch den zunehmenden Kontakt mit allen möglichen digitalen Angeboten im privaten und beruflichen Leben, weiterentwickelt. Klassische Vermögensverwalter müssen daher definieren, wie sie ihre Angebote zukunftsfit machen, um den sich verändernden Kundenanforderungen und der Regulatorik gerecht zu werden und dabei zugleich weiterhin profitabel wirtschaften zu können.

Unter Berücksichtigung der jeweiligen Kundenstruktur muss entschieden werden, wie die digitalen Bausteine und die persönlichen Leistungen zukünftig am besten kombiniert werden können. Denn ungeachtet aller Technik ist für viele Kunden die persönliche Beziehung und Beratung entscheidend für die Vertrauensbildung. So empfiehlt es sich beispielsweise für einen Vermögensverwalter, der seine Kompetenz in der Beratung oder der Kapitalanlage über einen langen Zeitraum nachgewiesen hat, diese auch weiterhin im Sinne des Kunden selbst zur Verfügung zu stellen. Diese Stärken können mit einer Online-Vermögensverwaltung einer breiteren Klientel angeboten werden und eröffnen gleichzeitig interessierten Stammkunden ein innovatives Angebot. Die Kooperation mit einem Spezialisten führt dabei oft schneller, kostengünstiger und ressourcenschonender zu digitalen Angeboten.

Für Vermögensverwalter, die auf dem Weg zur digitalen Transformation einen entsprechenden Ansprechpartner suchen, der sie bei diesem Vorhaben flexibel unterstützen kann, ist die ebase ein leistungstarker und verlässlicher Partner. Als Digital Financial Service Partner und einer der Pioniere im deutschen Robo Advisor-Markt umfassen die von ebase angebotenen Dienstleistungen im Bereich Vermögensverwaltung alle relevanten Angebote, wie Online Dialoge & Schnittstellen, Depotservice sowie Backoffice & Finanzen. Je nach Bedarf der Partner können die benötigten Module zur Zusammenstellung einer digitalen Vermögensverwaltung flexibel ausgewählt werden. Überwacht werden die jeweiligen Abläufe durch relevante Stabsfunktionen, damit sie den sich verändernden regulatorischen Rahmenbedingungen stets entsprechen. Anbieter, die beispielsweise ihre Kernkompetenz in der Vermögensverwaltung sehen, können sich auch weiterhin auf diesen Bereich konzentrieren und die übrigen Aufgaben an ebase übertragen. So kann beispielsweise das sogenannte on-boarding eines neuen Kunden inklusive Geeignetheitstest und Depoteröffnungsantrag im jeweiligen Corporate Design des Vermögensverwalters aufgesetzt und durch die zusätzliche Einbindung einer Video Legitimation ein vollkommen digitaler und medienbruchfreier Produktabschlussprozess angeboten werden.

Weitere Informationen: www.ebase.com

AM-One

PORTFOLIOMANAGEMENTSYSTEM: WARUM MODERNITÄT UND ZUKUNFTSORIENTIERUNG KEIN WIDERSPRUCH ZU BEWÄHRTER KOMPETENZ SIND

Von Norwin Schörrig und Christof Gunia, Expertsoft Systems AG

Die Parameter im Beratungs- und im Vermögensverwaltungsgeschäft in Deutschland sind mittlerweile weitestgehend bekannt, zumindest auf theoretischer Seite. Wie das Ganze in der Prüfungspraxis aussieht, wird sich noch zeigen. Anforderungen aus MiFID2, MiFIR und auch der Datenschutzrichtlinie DSGVO steigern im Tagesgeschäft signifikant die Aufwände und Kosten für Vermögensverwalter. Gleichzeitig verändern sich Anforderungen von Interessenten und Anlegern, Kunden und deren Nachwuchs, den künftigen Erben. Die neue Transparenz, verstanden als verstärktes Mitspracherecht und Wunsch nach jederzeitigem Einblick in ihre persönliche Vermögenssituation auf verschiedensten Endgeräten ist die eine Seite. Die Möglichkeit, zu jeder Tages- und Nachtzeit die aktuelle Vermögensübersicht mit einem Kommentar des Vermögensverwalters zu erhalten, eine andere.

Diesen Anforderungen hat die Fa. Expertsoft Systems AG aus dem Schweizer Kanton Zug eine zukunftsorientierte Lösung entgegengestellt; als führendes Softwarehaus im



Norwin Schörrig ist seit März als Head of Sales Germany für den Ausbau des Geschäfts für Expertsoft in Deutschland verantwortlich. Zuvor war er bei der Consorsbank und bei der Baader Bank verantwortlich für den vertriebsorientierten Ausbau der Geschäftsbereiche im B2B.



Christof Gunia stärkt als Director Sales Germany die Akquise und Kundenbetreuung im Deutschlandgeschäft von Expertsoft. Er kann auf über 15 Jahre Erfahrungen in der IT-Branche des Finanzdienstleistungssektors zurückgreifen u.a. bei BNP Paribas und der Baader Bank.

Portfolio- und Wealth-Management bietet Expertsoft eine vollintegrierte Gesamtlösung, die es kleinen bis großen VVs erlaubt, auf Augenhöhe mit Privatbanken und Großbanken im Wealth Management zu agieren.

Zu diesem Zweck wurde die AM-One AG gegründet: In dieser Gesellschaft wird das Outsourcing-Angebot für Vermögensverwalter zusammengefasst. Ziel ist es, Geschäftsprozesse zu automatisieren, zu digitalisieren und das Kundenerlebnis durch neue digitale Kanäle für jeden Endkunden zu verbessern.

Kern des Angebots ist die ausgezeichnete Portfoliomanagement-Software PM1. Die Applikation wird in einer Private Cloud in der Schweiz gehostet und erfüllt die höchsten Sicherheitsstandards.



AM-One stellt ein Portfoliomanagementsystem mit langjähriger Expertise im Verwaltungsmarkt für Vermögensverwalter und Banken zur Verfügung. Das Angebot umfasst u.a. Lösungen für Anforderungen aus der Regulatorik und dem Beziehungsmanagement mit dem Kunden. Ein oft vernachlässigter Effizienzgewinn ist die digitale Orderübermittlung an die Depotbank bis hin zu automatisierten Complianceberichten und einer Online-Vermögensdarstellung mit gesichertem Kommunikationskanal für Ihre Berater und Kunden rund um die Uhr.

Ergänzt wird dieses fertige und sofort einsetzbare Angebot für Vermögensverwalter mit einem Serviceangebot in Form eines digitalen Marktplatzes, d.h. einer offenen Schnittstellenlösung, so dass weitere digitale Angebote wie z.B. Buchhaltungssysteme oder externe Outsourcing-Dienstleister (z.B. für das Reporting) unkompliziert ergänzt werden können.

Gerade für Vermögensverwalter, die Alternativen zu bestehenden Lösungen im Tagesgeschäft suchen und die im Asset Management Grenzen manueller bzw. excelbezogener Prozesse überwinden wollen, ist AM-One in vielfacher Hinsicht unterstützend:

- Das Hosting der kompletten Anwendung in einer privaten Cloud (SaaS-Lösung) für z.B. Installation, Wartung, Updates, Datenhaltung, Datensicherung bis hin zu Recovery spart Aufwände ein

- Vermögensverwaltung MiFID-, MiFIR- und DSGVO-konform, vom Onboarding bis zum Performancebericht für Vermögensverwalter, bietet effiziente Lösungen in einem System
- Informationszugang rund um die Uhr 7/24/365 bedient Bedürfnisse von Beratern und Kunden
- Die optionale Auslagerung von Datenpflege- und Buchungsarbeiten kann Bürokapazitäten reduzieren und Fehlerquellen vermeiden. Ein Datenqualitätsmanagement mit Belegverarbeitung und Datenveredelung kann zusätzliche Ärgernisse beseitigen.

Die AM-One AG ist eine 100%tige Tochter der Expersoft Systems AG aus dem schweizerischen Cham. Diese betreut mit 200 Mitarbeitern über 600 Kunden, zu denen namhafte europäischen Banken sowie Vermögensverwalter in Deutschland und der Schweiz zählen.

KONTAKT

Norwin Schörrig
Executive Director
Expersoft Systems GmbH
Steiermärker Straße 3-5
D-70469 Stuttgart

Telefon +49 9122-886-2196
Mobil +49 175-582-7000
norwin.schoerrig@expersoft.com
www.expersoft.com

Gespräch

WIE HABEN DIE FINTECHS UND ROBO-ADVISORS DIE FINANZBRANCHE VERÄNDERT?

Vollkommen reine Online-Vermögenmanager, auch als Robo-Advisors bezeichnet, waren 2014 ein großer Trend. Auch vwd hat bereits 2015 ein Online-B2B-Selbstberatungstool entwickelt. Wie digital ist die Vermögensverwaltung heute, vier Jahre später? Wohin entwickelt sich die Branche? Gespräch mit Torsten Reischmann, Leiter Produktmanagement für die Private Wealth Suite bei vwd.

Herr Reischmann, provokante Frage vorweg: Können etablierte Kundenberater heute einpacken?

Nein. Persönlicher Kontakt wird immer seinen Platz in der Anlageberatung und Kundenbetreuung haben. Gerade bei komplizierten Entscheidungen sind viele Kunden mehr als froh, neben dem automatisch errechneten Vorschlag auch auf den Rat eines Profis aus Fleisch und Blut zurückgreifen zu können. Daher gehört hybriden Konzepten, die beides integrieren können, die Zukunft in der Finanzbranche.

Was hat sich seit 2014 verändert? Wo steht die Branche heute?

Die Digitalisierung und Regulierung sind nach wie vor die großen Herausforderungen für die Branche.

Der erste große Schritt zum Jahreswechsel mit der MiFID II Umsetzung ist zwar getan, aber es gibt noch viele weniger vorgezeichnete Nachschärfungsschritte zu tun, um den großen Anforderungen gerecht zu werden. Denn aktuell sind zahlreiche als Übergangslösung geschaffene aufwändige Prozesse, die einen hohen Personalaufwand mit sich bringen, im Einsatz. Ein Ende der Regulierungsflut ist außerdem nicht absehbar und die Änderungen der bestehenden Regulierung müssen auch kontinuierlich vorgenommen werden.

Was die Digitalisierung betrifft, sind insbesondere interne Automatisierung und Optimierung von Prozessen im Kontext einer Standardisierung im Sinne von Industrialisierung sowie der Aufbau eines digitalen Endkundenkanals zentral. Den gestie-



Torsten Reischmann, Leiter Produktmanagement für die Private Wealth Suite bei vwd.

genen Anforderungen insbesondere von Kunden der nächsten Generation muss die Branche gerecht werden. Hinzu kommt der Druck von außen. Konkurrenz durch neue Marktteilnehmer, insbesondere FinTechs, muss entsprechend begegnet werden.

Wie ist das zu bewältigen?

Die Chancen liegen in der Entwicklung von Prozessen, die in der Struktur eher standardisiert sind, in der Ausgestaltung aber die Individualität von Endkundensegmenten und auch Endkunden abbilden können sowie die Konzentration auf Kernkompetenz zur Ressourcenfokussierung.

Dabei ist es wichtig, die beiden Bereiche, die interne Prozessdigitalisierung und die Digitalisierung des Endkundenkanals, in einer gemeinsamen Ausbauplanung zu betrachten. Denn sie sind stark voneinander

abhängig und weisen wesentliche Überschneidungen auf.

Können Sie das konkretisieren?

Blicken wir zunächst auf die Digitalisierung des Endkundenkanals. D. h. das bestehende Geschäft des Vermögensmanagers muss in die digitale Welt überführt werden. Endkunden erwarten momentan bereits mehr, als die Branche in der Breite aktuell anbietet.

Unsere Postbox z. B. ist der ideale Einstieg in den digitalen Endkundenkanal. Mit der Postbox und gleichzeitig der Ablösung des konventionellen Postversands haben wir einen offenen interaktiven Infokanal zu den Kunden unserer Kunden

geschaffen. Aktuell arbeiten wir am Ausbau: Mit intuitiv zu bedienenden Dashboards erhält der Endkunde ein digitales Reporting mit Diagrammen, Tabellen und kann sich auch über die Depoteinsicht jederzeit selbst informieren. Über dieses Portal kann dann in Zukunft z.B. auch ein WpHG-Bogen online aktualisiert werden.

Insbesondere Vermögensverwalter können sich so einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und Kosten einsparen durch schnelle und sichere Zustellung. Umfang und Frequenz der Informationen sind flexibler, Interaktivität ist gegeben und vor allem eine sichere Verwahrung und digitale Dokumentation ihrer gesamten Kundenkommunikation.

Wie sieht es bei der Neukundengewinnung aus?

vwd Lösungen zielen auf die komplette Prozesskette: Von der Neukundengewinnung über die Profilierung & Kundenanalyse (Self Profiling) über die Beratung & Produktauswahl (Ex-ante und Ex-post Kostentransparenz, Zielmarkt, Geeignetheit) bis zum digitalen Customer Account mit Postbox (interaktives Reporting, z. B. Verlustschwellenüberwachung).

Unser Fokus liegt auf dem hybriden Kanal, d. h. von Robo-Advice-Ausprägung für die volldigitale Endkundenzielgruppe der hybriden Selbstentscheider über Möglichkeiten zur punktuellen Beratungsunterstützung bis zum digital gestützten vollumfänglichen Beratungsgespräch.

Ein weiteres großes Feld ist die interne Prozessdigitalisierung. Können Sie das noch konkretisieren?

Für die interne Prozessdigitalisierung bieten wir sehr weitgehende Lösungen, die von unseren Kunden eingesetzt werden, um unter anderem durch Automatisierungen Fehler zu reduzieren oder durch Prozessoptimierungen Effizienz zu steigern. Bei vielen Kunden laufen aber regelmäßig Projekte zur weiteren Optimierung, besonders für die Themenfelder Profilierung, systemunterstützte Anlagevorschlagsgenerierung, Pre- und Post-Trade-Compliance, Rebalancing sowie Reporting. Gerade aktuell zeichnet sich ab, dass an vielen Stellen für MiFID II eher schnell geschaffene Übergangslösungen weiter ausgebaut und effizienter gestaltet werden können und müssen.

Wagen Sie einen Blick in die Zukunft?

Fest steht, dass die Nutzung von digitalen Kanälen ein Must-have wird – darin sind sich alle einig. Was den Zeithorizont allerdings betrifft, liefert der Blick in die Glaskugel unterschiedliche Einschätzungen. In der Breite erwarten wir eine Durchsetzung für die Bestandskundendigitalisierung in den

nächsten 12-18 Monaten und für die Neukundengewinnung in den nächsten 2 bis 3 Jahren. Ebenfalls als gesichert sehen wir, auch auf Basis aktueller Projekte, dass sich Geschäftsmodelle wandeln. Der reine Produktvertrieb, wobei Produkt sowohl ein Wertpapier als auch eine Vermögensverwaltung sein kann, entwickelt sich weiter zu einem kundenorientierten fortlaufenden Beratungsansatz mit Financial Planning und Private Asset Liability Modelle.

Was bedeutet das für das vwd Lösungsangebot?

Wir sehen uns für die Zukunft gut gerüstet, da wir mit unserer modularen Private Wealth Suite Kunden die schrittweise Digitalisierung und Geschäftsmodelltransformation ermöglichen. Wir als Dienstleister werden den Gesamtmarkt bei der Digitalisierung des Vermögensmanagements mit weitreichend individualisierbaren, bezahlbaren integrierten Standardlösungen unterstützen. Damit ermöglichen wir die komplette Digitalisierung des Investmentprozesses anstatt nur Robo-Advice. So, wie wir es bei den bisherigen Herausforderungen mit unseren bewährten Produkten vwd portfolio manager und vwd advisory solution getan haben. vwd hebt sich hier vom sonstigen Markt ab, indem wir zahlreiche Kernkompetenzen sowie die pan-europäische Markterfahrung und -beobachtung in unsere Digitalisierungsplattform einbringen. Damit überführen wir regulatorische und regionale Trends besonders frühzeitig in innovative Produktlösungen.

Vielen Dank für das Gespräch!

KONTAKT

vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH
Mainzer Landstraße 178 – 190
60327 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 50701-0
Telefax: +49 69 50701-126
E-Mail: info@vwd.com
www.vwd.com

Rezept reich zu werden: Semikolon

FEHLER IN DER SCHNITTSTELLE

Kay Behrmann über Schnittstellentests

Schnittstellen sind „in“. Wer neben regulatorischen Themen noch Luft hat, arbeitet jetzt an Schnittstellen – denn die sind Basis einer jeden Digitalisierungsstrategie, und wer keine Digitalisierungsstrategie hat, ist sowieso out. Mit dem richtigen Blickwinkel wird ohnehin alles irgendwie zur Schnittstelle: Das neue online-Banking? Eigentlich nur eine Web-Schnittstelle zum Zahlungssystem. Der Robo-Advisor? Eine Schnittstelle vom Online-Portfolio-System zur Wertpapierabwicklung. Bitcoin? Eine dezentrale Blockchain-Datenbank, die durch Schnittstellen zusammengehalten wird.

In einem aktuellen Projekt teste ich gerade Schnittstellen. Ein neu programmiertes System zur Vermögensverwaltung liest Daten aus etwa einem Dutzend verschiedener Schnittstellen, die von Depotbanken gestellt werden. Ein erster Test besteht in einem Vergleich der Depot- und Kontoauszüge der jeweiligen Bank mit dem, was im neu programmierten Zielsystem ankommt. Wenn die Zahlen abweichen, muss auf dem Transportweg von der Bank über Schnittstelle und Konvertierung ins Zielsystem etwas schief gelaufen sein. In einer neuen Software darf man Fehler erwarten, und tatsächlich kam es bisher bei jeder Bank zu Abweichungen. Bemerkenswert ist jedoch, dass nur etwa die Hälfte der bisher gefundenen Fehler an dem neuen System lag. Die andere Hälfte waren Differenzen zwischen den Berichten und den gelieferten Daten, also Differenzen in der Bank!

Die Recherchen konnten belegen, dass Daten aus Bank-schnittstellen nicht übereinstimmen mit den Daten auf den Kundenberichten. Wie kann das sein? Durch Vorschriften der Aufsicht zum Risikomanagement (MaRisk) und die „Bank-aufsichtlichen Anforderungen an die IT“ (BAIT) sind Regeln vorgegeben, die auch die Banken zu Tests verpflichten. Aber wie heißt es so schön: Tests belegen nicht die Abwesenheit von Fehlern, sondern die Anwesenheit. Und natürlich liegt der Teufel im Detail. Einige Differenzen fallen in die Kategorie „das muss man nur richtig interpretieren“. Dazu gehört als Klassiker die Ab-



Kay Behrmann ist selbständiger IT-Berater
www.vv.de

grenzung nach Handel- oder Valutadatum. Aber auch Bewertungsfragen (Depotauszug zeigt Xetra-Schlusskurs, Schnittstelle nutzt andere Kursquelle) oder der Umgang mit nachträglichen Korrekturen (im Bericht drin, in Schnittstelle nicht). Andere Differenzen fallen in den „menschlichen“ Bereich: Gebühren manuell mit falschem Buchungsschlüssel gebucht (erscheint im Bericht als Auszahlung, in Schnittstelle als Fremdgebühr), oder auch ein alter Bekannter: Ein Wertpapier in Pfund angelegt (GBP), obwohl der Kurs in Pence (GBX) geführt wird. Der Kunde freut sich über den um Faktor 100 erhöhten Wert seiner Position.

Schlimmer sind die echten Fehler.

Unglaublich aber wahr: In einem Kontoauszug der Bank ergab Anfangssaldo plus der aufgeführten Kontobewegungen nicht den Endsaldo. Ursache (aber keine Entschuldigung) war ein Storno, das in der Summe berücksichtigt war, in den Kontobewegungen aber nicht. Einer meiner Lieblingsfehler ist der mit dem Semikolon. Da viele Schnittstellen die Werte in einer Datei durch Semikolon voneinander trennen (Erika;Mustermann;Miete für Mai;800.00;EUR;) kann ein Semikolon im Buchungstext Böses anrichten. Die korrekte Handhabung muss sauber programmiert werden (z.B. das Feld in Anführungszeichen setzen), was aber gelegentlich unterbleibt oder falsch umgesetzt wird. Schreibt Frau Mustermann auf ihren Überweisungsauftrag so etwas wie „Miete für Mai; 1998“, werden im schlimmsten Fall 1998,- EUR überwiesen. Je nachdem, welche Felder danach stehen, kann auch z.B. die Kontonummer ins Betragsfeld rutschen. Das erinnert an die Berichte über die ungewollten Überweisung von 28 Milliarden bei der Deutschen Bank: Vielleicht ist nur die elfstellige Kontonummer mit „28“ am Anfang ins Betragsfeld gerutscht?

Da hätten wir also ein Rezept, um schnell reich zu werden: Geben Sie bei ihrer Bank ein paar Überweisungsträger mit kreativ gesetzten Semikolons im Buchungstext ab. Wenn sie es schaffen, ihre eigene Kontonummer in das Feld für das Zielkonto zu „schieben“, geht die nächste Milliardenüberweisung an Sie.

Interne oder externe Lösung?

DIE STRATEGISCHEN HERAUSFORDERUNGEN DER VERMÖGENSVERWALTER IM BEREICH DES EIGENEN FONDSVERTRIEBES

Von Christian Meyer-Vahrenhorst, CMV Fonds Consulting GmbH

Der Bereich Vertrieb und Marketing ist für viele Fonds- und Asset-Manager neben dem eigentlichen Portfoliomanagement die wohl größte als auch herausforderndste Aufgabe im täglichen Arbeitsumfeld.

Neue Kundengruppen und Investoren für das eigene Produkt zu gewinnen ist nicht nur mit einem sehr hohen Zeit- und Reiseaufwand verbunden, sondern erfordert auch ein hohes Maß an Erfahrung und ein gutes und belastbares Netzwerk.

Viele Vermögensverwalter oder Family Offices stellen sich somit die gleichen Fragen, wenn es um den aktiven Vertrieb ihres eigenen Fonds geht.

Sollten wir den überregionalen Fondsvertrieb in Eigenregie übernehmen und hierfür eine eigene Kostenstelle einführen? Oder sollten wir uns vielleicht lieber von einer externen Vertriebsgesellschaft oder externen Vertriebsmitarbeitern unterstützen lassen?

Wenn man sich für den Fondsvertrieb in Eigenregie entscheidet, stellt sich dabei die erste und für den langfristigen Erfolg auch wichtigste Frage: Wo bekomme ich eigentlich die geeignete Kandidatin oder den geeigneten Kandidaten für den zukünftigen Vertrieb her und was wird mich diese neue Kraft im Jahr, inklusive Reise- und Hotelkosten, an Aufwand kosten? Und wie kann ich im Vorfeld am besten feststellen, ob der zukünftige Mitarbeiter auch schon über ein gutes und belastbares Netzwerk für den Vertrieb verfügt? Oder entscheide ich mich vielleicht aktiv dafür, einer jungen Kraft die Möglichkeit zu geben, gemeinsam mit der Gesellschaft das Thema überregionaler Vertrieb neu zu erarbeiten und sowohl die positiven als auch negativen Erlebnisse und Ergebnisse in einer Lernkurve zu erfahren.

Sollte man sich für den Vertrieb in Eigenregie entscheiden, muss einem bewusst sein, dass dies eine eher langfristige und in der Anfangszeit höchstwahrscheinlich kostspieligere strategische Entscheidung ist. Der Return on Investment wird sich hier aufgrund der höheren Grundkosten erst bei einem



Christian Meyer-Vahrenhorst ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der CMV Fonds Consulting GmbH. Die Gesellschaft ist spezialisiert auf die Beratung von Fondsinitiatoren und den Vertrieb von Fondsprojekten.

größeren Vertriebs Erfolg einstellen. Jedoch hat man bei dieser Variante den großen Vorteil, dass der Mitarbeiter ein direktes Mitglied der Gesellschaft ist und somit eine deutlich höhere Identifikation mit dem Produkt und der Gesellschaft zu erwarten ist. Darüber hinaus ist man als Gesellschaft gegenüber dem Mitarbeiter direkt weisungsbefugt.

Auf der anderen Seite besteht die Möglichkeit, eine externe Gesellschaft oder einen externen Mitarbeiter mit dem Vertrieb des eigenen Fonds zu beauftragen. Dieses sollte gerade in der Aufbauphase eines überregionalen Fondsvertriebes grundsätzlich die kostengünstigere

Variante gegenüber dem eigenen Mitarbeiter sein. Hierbei ist darauf zu achten, dass die erhobenen Fixkosten möglichst gering gehalten werden, der Vertrag eine angemessene Kündigungsfrist enthält und die Vergütung sich primär am Vertriebs Erfolg orientiert. Ferner sollte bei der Auswahl des externen Dienstleisters auf die Seriosität und das Auftreten der handelnden Personen geachtet werden, da diese den Vermögensverwalter in der Außenwirkung gegenüber den potentiellen Kunden vertreten werden. Zu guter Letzt sollte der Vertriebspartner als Experte einen Blick für die wirklich erfolversprechenden Marketingmaßnahmen haben und den Vermögensverwalter vor „unnützen und kostspieligen“ Marketingaktionen schützen.

Aber unabhängig davon, ob es nun zu einer internen oder externen Vertriebslösung kommt, sicher ist, dass es einen gewissen Atem für erfolgreichen überregionalen Vertrieb bedarf.

KONTAKTDATEN:

CMV Fonds Consulting GmbH
An der Flachsboke 9
27243 Prinzhöfte
Tel.: +49 - 4431 946 04 71
Mobil: +49 - 174 689 29 58
Mail: cmv@cmv-fonds-consulting.de
www.cmv-fonds-consulting.de

Bankenmonitoring erforderlich

NACHHALTIGKEIT AUCH IN DER KURZFRISTIGEN GELDANLAGE

Jan Hartlieb, SAM Sachsen Asset Management GmbH

Für immer mehr private wie institutionelle Investoren spielen sozial-ökologische Aspekte bei der Geldanlage eine wichtige Rolle. Bei Investitionen mit mittel- bzw. langfristigen Anlagehorizont existiert auch bereits ein vergleichsweise umfassendes Angebot von Finanzprodukten. Anders ist dies hingegen bei kurzfristigen Konto-, Spar-, Festgeldeinlagen: Da nicht transparent ist, wie Banken diese Gelder konkret verwenden, stellt sich hierbei nämlich die Frage, inwiefern dem Gedanken der Nachhaltigkeit entsprochen wird.

Als Vorreiter bei der Mitberücksichtigung nicht-finanzieller Kriterien in der Geldanlage kann die Divestment Bewegung gelten. Aufgrund der sich abzeichnenden enormen Auswirkungen des Klimawandels begannen Universitäten und Stiftungen u.a. in den USA damit, ab ca. dem Jahr 2010 ihr Anlagekapital aus Fonds und Unternehmen abzugewinnen, die in der fossilen Energiegewinnung ihr Geschäftsfeld haben. Bekanntestes Beispiel dürfte der staatliche Pensionsfonds Norwegens sein, der sich 2015 dazu entschloss, auch ethische Abwägungen in seine Anlageanalyse und -entscheidung mit einfließen zu lassen.

Um es Investoren zu erleichtern, ihrem Anspruch auf Nachhaltigkeit bei Finanzprodukten gerecht werden zu können, greift ab dem Geschäftsjahr 2017 für große Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl > 500 die sogenannte CSR-Richtlinie¹. Demnach müssen neben finanziellen Kennzahlen künftig auch Angaben über die sozialen und ökologischen Auswirkungen des wirtschaftlichen Handelns durch das Unternehmen dargelegt werden. Die erhöhte Transparenz soll es Anleger/-innen ermöglichen, sich ein besseres



Jan Hartlieb ist Mitgründer und Geschäftsführer der SAM Sachsen Asset Management GmbH. Die SAM GmbH bietet institutionellen Kunden bankenunabhängige Fach- und Marktexpertise zur Beurteilung und Begrenzung von Risiken. Jan Hartlieb verantwortet den Geschäftsbereich Finanzwissenschaftliche Gutachten und ist spezialisiert auf die Analyse komplexer Kapitalmarktprodukte.

Urteil über die Nachhaltigkeitsstrategie der Unternehmen zu bilden.

Zudem trat die EU-Kommission Anfang März 2018 mit dem „Aktionsplan: Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ an die Öffentlichkeit². Darin nimmt diese die Vorschläge der „High-Level Expert Group on Sustainable Finance“ auf. Diese forderte in ihrem Abschlussbericht einerseits eine EU-weite Matrix, um vergleichbare Standards bei der Definition des Begriffs Nachhaltigkeit in der Finanzbranche zu gewährleisten³. Andererseits plädiert sie für Erleichterungen bei der Verschiebung von Kapital und Investitionen hin zu einer nachhaltigen Wirtschaftsform.

Innerhalb der letzten zehn Jahre kann bereits eine starke Zunahme im Volumen nachhaltiger Geldanlagen festgestellt werden (2006: 6,0 Mrd. EUR; 2016: 78,8 Mrd. EUR allein in Deutschland)⁴. Jedoch spiegelt dies noch immer nur eine

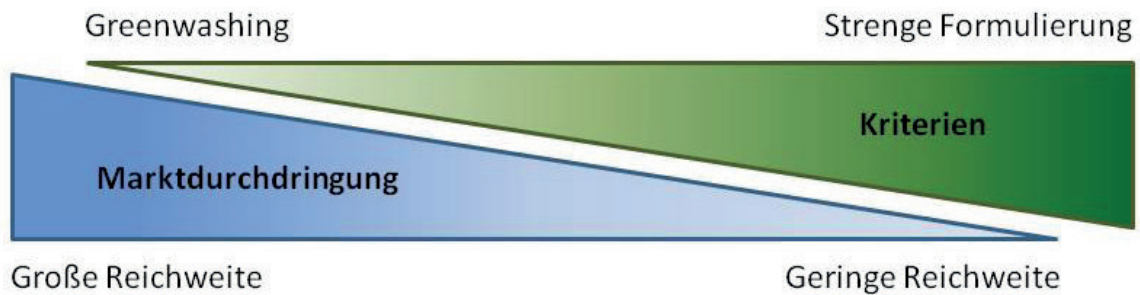
¹ Vgl. CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz, online unter

<http://www.csr-in-deutschland.de/DE/Politik/CSR-national/Aktivitaeten-der-Bundesregierung/CSR-Berichtspflichten/richtlinie-zur-berichterstattung.html>

² Online unter <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0097&from=EN>

³ Etwa Ausschluss von Wirtschaftsbranchen, Best-in-Class Ansatz, ESG-Rating, Impact Investment etc.

⁴ vgl. http://www.forum-ng.org/images/stories/Publikationen/fng_marktbericht_2017_online.pdf (S.32)



Marktnische wider (Anteil an gesamten Anlagen 2016: 2,8 %)⁵. Darüber hinaus handelt es sich hierbei hauptsächlich um Investitionen mit mittel- bis langfristigem Zeithorizont.

Wie sieht es aber im Bereich der kurzfristigen Geldanlagen aus (Sichteinlagen, Termin- oder Festgelder)? Etliche Bundesländer und Kommunen haben beispielsweise bereits konkrete Nachhaltigkeitsziele bei der Finanzanlage. Wenn dabei grundsätzlich Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt werden, stellt sich die Frage, warum dies nicht auch die kurzfristigen Geldeinlagen umfassen sollte. Allerdings besteht bei Sichteinlagen, Termin- oder Festgeldern eine mangelnde Information darüber, wie das Kapital seitens der Bank genutzt wird. Während bei Unternehmens- und Projektanleihen (Green Bonds) sowie bei Investmentfonds der Einsatz der eingesammelten Gelder relativ klar umrissen und damit in gewissem Rahmen auch überprüfbar ist, bleibt die Transparenz hierüber bei Bankeinlagen eher im Dunklen. Statt den Weg und die Verwendung der angelegten Gelder im Einzelnen zu verfolgen, könnte daher vielmehr geschaut werden, wie die jeweilige Bank einer nachhaltigen Wirtschaftsweise generell gegenübersteht, wofür sie also Kredite vergibt, welche Eigenanlagen sie tätigt, ob sie im eigenen Geschäftsbetrieb auf sozial-ökologische Aspekte Rücksicht nimmt, und welche Impulse sie beim Thema Nachhaltigkeit für die Bankenbranche setzt.

Klarheit darüber könnte ein Bankenmonitoring schaffen, wie das Institut in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte gegenüber anderen Banken einzuordnen ist. Da bisher nur wenige Banken den Anspruch haben, ihre gesamte Geschäftsausrichtung explizit nachhaltig zu gestalten und entsprechend transparent darüber berichten⁶, müsste also ein tieferer Blick in die Geschäfts- und Risikostrategie, das Kredit- und Wertpapierportfolio sowie die operativen Prozesse der Bank geworfen werden. Dabei sind jedoch einige Herausforderungen zu meistern: Welches Verständnis von Nachhaltigkeit sollte dabei angewendet werden? Wie lassen sich unterschiedliche Größe, Komplexität, Geschäftsausrichtung, regi-

onale Ausrichtung, Unternehmenskultur usw. der Institute adäquat berücksichtigen? Woher können notwendige Angaben auch über kleinere Institute gewonnen werden? Wie kann eine Vergleichbarkeit trotz ggf. sehr unterschiedlicher Bankangaben hergestellt werden?

Aber selbst wenn diese Fragen beantwortet sind und es gelingt, mehrere Banken hinsichtlich ihrer Einstellung zu Nachhaltigkeitskriterien vergleichbar gegenüberzustellen, besteht eine weitere wichtige Frage: Wie können ernsthafte Bemühungen um Nachhaltigkeitsziele von bloßem Greenwashing durch schöne, aber leere Marketingaussagen abgrenzt werden? Denn hierbei ergibt sich zwangsläufig ein Spannungsfeld: Je schärfer die Nachhaltigkeitsbedingungen formuliert werden, desto geringer fällt die Anzahl der Investitionsmöglichkeiten aus, die diesen auch genügen. Andererseits bewirken laxer Kriterien die Gefahr, dass Nachhaltigkeit nur als Etikett die Geschäftsstrategie schmückt, nicht aber tatsächlich umgesetzt wird.

Spezialisierte Dienstleister, die idealerweise auch unterschiedliche Dienstleistungstiefen von Quick-Checks bis zu vertiefenden Einzelanalysen anbieten, können hierfür eine Lösung darstellen.

KONTAKT

SAM Sachsen Asset Management GmbH
Martin-Luther-Ring 12
04109 Leipzig

Telefon: +49 (0) 341 355 929 – 0
Telefax: +49 (0) 341 355 929 – 99
E-Mail: info@sachsen-am.de
www.sachsen-am.de

⁵ vgl. zitierte Quelle des BVI – Bundesverband Investment und Asset Management
http://www.forum-ng.org/images/stories/Publikationen/fng_marktbericht_2017_online.pdf (S.32)

⁶ Solche Ziele setzen sich z.B. Ethikbank, GLS Bank, Triodos Bank und Umweltbank

Erfolgsfaktoren

ÜBERLEBENSSTRATEGIEN UNABHÄNGIGER FINANZDIENSTLEISTER IM REGULIERUNGSUMFELD

Von Jürgen App

Entwicklungstendenzen in der Branche

Die in den vergangenen Jahren stetig gestiegene Regulierung treibt die Institute um. Insbesondere kleinere Unternehmen werden dadurch überproportional belastet. Daher wird häufig die Frage gestellt, ob sich der Weiterbetrieb eines Geschäftsmodells oder gar ein Markteintritt im regulierten Umfeld für kleine Einheiten noch lohnt.

Ein Blick in die Statistik der letzten 10 Jahre fördert Erstaunliches zu Tage. Zunächst wird die häufig geäußerte Vermutung eines stetigen Rückgangs der Zahl regulierter Finanzdienstleister widerlegt, wie die Tabelle „Anzahl Finanzdienstleistungsinstitute“ zeigt. Im Gegenteil, der Trend der letzten zwei Jahre, gemessen an der Zahl der Finanzdienstleistungsinstitute, weist wider alle Erwartungen sogar deutlich nach oben.

Per Ende 2017 waren mit knapp über 700 Instituten nämlich mehr Institute tätig als im Durchschnitt der letzten 10 Jahre. Rund drei Viertel der Unternehmen sind dabei schwerpunktmäßig im Bereich Vermögensverwaltung tätig. Den jährlichen Geschäftsaufgaben steht regelmäßig eine größere zweistellige Zahl von Neuzulassungen gegenüber. Wer sich die Zahlen der jüngeren Vergangenheit ansieht, erkennt schnell, dass die vielfach gespiegelte „MiFID-Hysterie“ ohne Grundlage ist. Dies bestätigt auch die Mitarbeiterentwicklung. Gemäß des kürzlich vorgelegten Jahresberichts 2017 der BaFin sind Finanzdienstleistungsinstitute die einzige Gruppe der regulierten Institute, die eine signifikant steigende

Jürgen App ist Geschäftsführer der App Audit GmbH, einer auf Finanzdienstleister spezialisierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
www.app-audit.de



Mitarbeiterzahl (2017: +11%) aufweisen, während die Mitarbeiterzahlen bei Sparkassen und Banken aller Sektoren durchweg rückläufig sind.

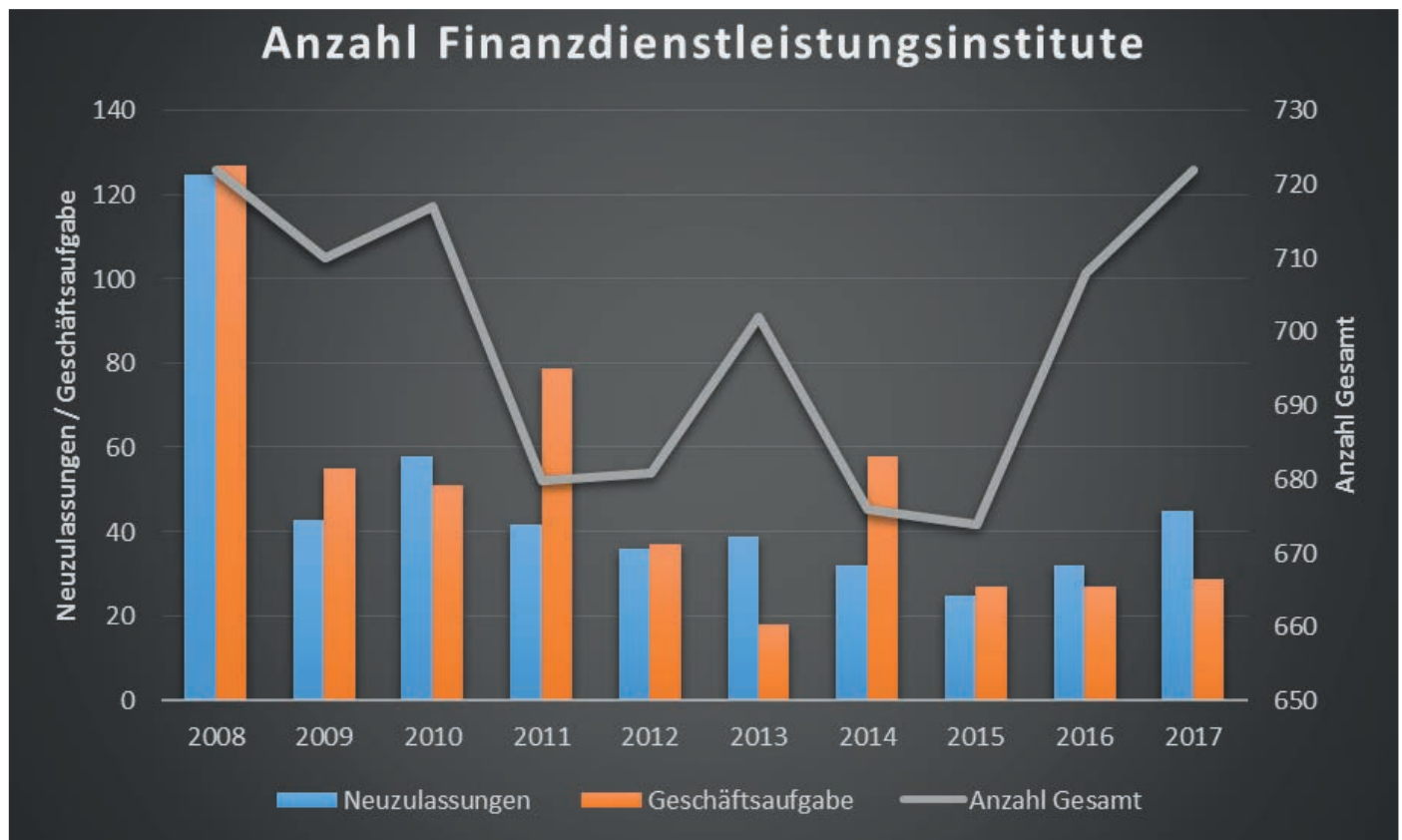
Wahr ist allerdings ebenso, dass die Konzentration des Geschäfts auf die größeren Institute stetig zunimmt. Dies zeigt auch die von unserem Unternehmen jährlich durchgeführte Studie zur finanziellen Entwicklung der Finanzdienstleister.

Dabei darf aber nicht verkannt werden, dass im Kreis der kleineren Institute hoch profitable Nischenanbieter existieren, die trotz der erhöhten Regulierung sehr erfolgreiche Wachstumspfade verfolgen können. Die aus Sicht des Au-

tors hierfür kritischen Erfolgsfaktoren sind nachfolgend zusammengefasst.

Kritische Erfolgsfaktoren

Entscheidend sind zunächst die Kundenstruktur bzw. die durchschnittlich betreuten Kundenvolumina. Die Unternehmensprofitabilität nimmt generell mit größeren durchschnittlichen Volumina zu, trotz der in der Regel damit verbundenen geringeren Margen bei größeren bzw. institutionellen Kunden. Je kleiner dagegen die durchschnittlichen Volumina sind, umso mehr gewinnt die Prozesseffizienz im Unternehmen an Bedeutung für dessen Profitabilität.



Quelle: BoFin-Jahresberichte 2008 – 2017

Erfahrungsgemäß ist des Weiteren eine Fokussierung der angebotenen Dienstleistungen auf das Kerngeschäft von großem Vorteil. Vereinzelt wachsen Unternehmen zwar auch sehr erfolgreich in neue Geschäftsfelder hinein. Diese sollten dann aber nach angemessener Zeit durch eine strategische Grundsatzentscheidung forciert werden. Ein zu großer „Bauchladen“ an verschiedenartigen Finanzdienstleistungen kann in kleinen Einheiten auf Grund vielfältiger Anforderungen kaum professionell angeboten werden.

Der Rahmen für das betrieblich erforderliche Regelwerk ist durch die Regulierung vorgegeben. Allerdings ist zunehmend zu beobachten, dass viele Muster-Vorlagen, die tendenziell umfangreich sind, ohne weitere kritische Reflexion und Anpassung an eigene betriebliche Belange übernommen werden. Wer hier für sich schlanke, zweckmäßige Lösungen im Rahmen der

extern bestehenden Vorgaben findet, vermeidet eine übermäßige Aufblähung der internen Bürokratie. Die optimale Umsetzung erfordert allerdings eine gewisse Bereitschaft, sich mit den regulatorischen Themen und Anforderungen im Einzelnen zu befassen.

Prozesseffizienz beinhaltet neben der effizienten Umsetzung von regulatorischen Anforderungen auch insgesamt optimierte betriebliche Prozesse. Je besser hier eine Integration der regulatorischen Anforderungen in die geschäftsinduzierten betrieblichen Regelabläufe gelingt, umso höher ist die Prozesseffizienz. Daneben ist auch eine moderne technologisch unterstützte Ablauforganisation ein kritischer Faktor, der umso wichtiger ist, je kleiner die durchschnittlichen Kundenvolumina sind. In vielen Fällen können z.B. durch Nutzung systemgestützter Aktenführung kundenbezogene Unterlagen erheblich besser organisiert, Papiermen-

gen stark reduziert und Zugriffszeiten für Mitarbeiter signifikant verkürzt werden.

Herausforderungen

Das zunehmend als riskant wahrgenommene allgemeine Kapitalmarktumfeld kann von den Instituten nicht beeinflusst werden. Beeinflusst werden kann aber neben der Entwicklung der eigenen Kundenbasis zu allererst die Effizienz der internen Organisation. Diese ist sehr stark durch exogene Faktoren der Regulierung bestimmt, welche in den letzten Jahren zunehmend vielgestaltiger, granularer und trotz des in vielen Bereichen geltenden Proportionalitätsprinzips weniger berechenbar geworden sind. Die Entwicklung der Zahl der Institute im Zeitablauf lässt bisher kein Massensterben erkennen. Bei umsichtigem Umgang mit den Regulierungsanforderungen ist ein solches trotz aller Unkenrufe auch nicht zu befürchten.

Erkenntnisse

NAHT DAS ENDE DES VALUE INVESTINGS?

WER HAT ANGST VOR AKTIEN?

AUTOR: Marius Kleinheyer, Flossbach von Storch Research Institute

ZUSAMMENFASSUNG: Eine geläufige Antwort auf die zur Überschrift gemachte Frage lautet: Die Deutschen. Das Flossbach von Storch Research Institute hat diese Antwort durch Befragung von 1000 Studienteilnehmern in Deutschland überprüft und in der Tendenz bestätigt. Zum Thema hat das Institut zwei Aufsätze veröffentlicht: Einen – „Wenig Aktien, aber große Sorgen“ – zu den Ergebnissen der Umfrage über Sorgen insbesondere in Bezug auf Geldanlage und Alter. Und einen – „German Angst“ – der diese Ergebnisse in einem weiteren gesellschaftlichen Kontext interpretiert. Autor beider Artikel ist Marius Kleinheyer.

Die Umfrage kommt zu dem Ergebnis, dass sich 76% der Anleger Sorge um die Zukunft machen, wobei ein Hauptgrund die finanzielle Lage im Alter ist. Aktien werden von 84% der Befragten entweder mit Risiko oder mit Spekulation assoziiert, jedoch nur von 2% der Teilnehmer gedanklich mit Alterssicherung verbunden. Populäre bzw. präferierte Vermögensformen sind Gold und Bankeinlagen.

In der Studie „German Angst“ interpretiert Kleinheyer die Umfrageergebnisse u.a. im Hinblick auf generelle Funktionen von Angst; er belässt es jedoch nicht, wie sonst üblich, bei der Engführung auf Psychologie oder Behavioral Finance, sondern bettet diese Ansätze in eine übergeordnete soziologische Perspektive ein. Dabei sieht er in einem Vergangenheitsaspekt und zwei Gegenwartstendenzen wichtige Bestimmungsgründe der starken Verlustaversion deutscher Anleger. Erstens vertritt er unter Verweis auf einschlägige Literatur (etwa die Monographie Taylors zur Hyperinflation in D.) die gerade außerhalb Deutschlands seltener für überzeugend gehaltene Hypothese, dass Verlusterfahrungen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts in Deutschland sich bis heute in größerer Risikoaversion bemerkbar machen. Das wäre, sofern man diese „Geschichtserzählung“ akzeptiert, dann der einzige spezifische Faktor, der die „German Angst“ erklären könnte, denn die beiden im Folgenden anzusprechenden Gegenwartsaspekte, die Kleinheyer nennt, sollten, wenn sie denn zutreffen, auch für andere moderne Gesellschaften gelten. Zweitens schließt er sich der Sichtweise des Soziologen Ulrich Beck an, der bereits 1986 in dem Buch „Risikogesellschaft“ u.a. Individualisierungsprozesse als Unsicherheit und soziales Risiko befördernde Trends moderner Gesellschaften ausmachte. Drittens vertritt er die besonders in der feuilletonistischen Zeitdiagnostik verbreitete Auffassung,

dass heute die Mitte der Gesellschaft mit Erosionstendenzen kämpfe und unter einem institutionell mehrfach bedingten Anlagedruck stehe, wozu nicht zuletzt Niedrigzinsen beitrügen. Ob allerdings „die Mitte“ durch Angst gelähmt ist, wie der Autor im Schlusssatz meint, darf trotz der Umfrageergebnisse doch stark bezweifelt werden.

[Link zur Studie: Wenig Aktien aber große Sorgen. Deutsche Geldanleger sollten umdenken](#)

[Link zur Studie: German Angst. Wie Verlustangst die Vermögensbildung behindert.](#)

LUXUSWOHNORTE

HERAUSGEBER: Knight Frank

ZUSAMMENFASSUNG: Der 12te Wealth Report von Knight Frank beschäftigt sich wie jedes Jahr mit Luxusimmobilien der im Allgemeinen sehr mobilen UHNWI. Rund um die Welt auf 80 Seiten, lautet das Motto, damit ist auch der Umfang der Broschüre bestimmt. Die Themen sind wie üblich: U.a. Bestandsaufnahme der großen Vermögen weltweit, dazu gehört auch der neue Knight Frank City Wealth Index. London taucht in den verschiedenen Kategorien jeweils immer ganz oben in der Spitzengruppe auf, München ist die einzige deutsche Stadt, die in den Hauptkategorien dieser Champions League erscheint, aber stets auf einem der hintersten Plätze. Von Frankfurt hingegen weit und breit keine Spur. Das wundert unseren vielleicht ein wenig naiven Rezensenten des Wealth Reports dann doch ein wenig. Denn vernahm er nicht immer wieder, dass Frankfurt nach dem Brexit-Entscheid London beerben soll, gar vielleicht zum neuen London werde. Aber noch berichtet etwa Knight Frank trotz seines zuversichtlich stimmenden Namens nicht aus Frankfurt. Im Kapitel „Property“ wird der Knight Frank Prime International Residential Index präsentiert, bevor auch auf diesen Themen-Komplex aus verschiedenen Blickwinkeln spezieller und auch individueller eingegangen wird. Weitere eigenständige Kapitel sind „Kunst- und Luxusausgaben“ und eine „Datenbank“ zu Vermögen und HNWI-Charakteristika. Wen das alles nicht allzu brennend interessiert, gewinnt vielleicht ab S.6 einem halb im Reportagestil präsentierten Interview mit dem Wirtschaftshistoriker Niall Ferguson etwas ab, der immer für den einen oder anderen aus dem Dösen der Gewohnheit reißen Gedanken gut ist. Ferguson äußert sich

über Internet, soziale Medien, aktuelle politische Trends, politische Ökonomie und zur Herberger-Erkennntnis, dass nach der Finanzkrise vor der Finanzkrise ist.

[Link zur Studie: „Wealth Report 2018“](#)

ENZYKLOPÄDIE: ALTERNATIVE INVESTMENTS

AUTOREN: Donald R. Chambers, Keith H. Black, Nelson J. Lacey, CFA-Institute, CAIA Association

ZUSAMMENFASSUNG: Hier handelt es sich um keine Studie, sondern um ein auf der CFA-Online-Plattform zugängliches Quasi-Lehrbuch im PDF-Format im Gesamtumfang von 183 Seiten. Das Buch handelt von Alternativen Investments; die untergliedern sich im Buch in – wir benützen die englischen Begriffe – Hedge Funds, Private Equity, Real Assets und Complex structured Products. Bereits im ersten Kapitel werden diese Unterkategorien näher definiert. Dies erfolgt in Abgrenzung gegen verwandte Unterkategorien zweier anderer Gruppen: erstens von Investments, die teils als alternativ, teils als traditionell gelten; und zweitens von Investments, die in jedem Fall als traditionell bezeichnet werden. Damit konzentriert sich das Buch auf „reine“ Alternative Investments. Die Schrift richtet sich an Leser, die mit Investment-Wissen speziell in Bezug auf traditionelle Vermögensklassen bereits vertraut sind. Anliegen der Autoren ist es, gerade die davon abweichenden Charakteristika, Probleme und Problemlösungen bei Alternativen Investments eingehender darzulegen. Die genannten Hauptkategorien der Alternativen Investments werden dabei zunächst weiter in Subgruppen untergliedert und vorgestellt. Wichtige Aspekte, die im Anschluss daran diskutiert werden, sind u.a. verschiedene Risikoaspekte, Kenngrößen, Benchmark-Probleme wie auch Portfoliokonstruktionen.

[Link zum Buch: Alternative Investments. A Primer for Investment Professionals](#)

VALUE INVESTING – AUSLAUFMODELL?

AUTOREN: Frank J. Fabozzi, Sergio M. Focardi, Caroline Jonas, CFA Institute

ZUSAMMENFASSUNG: Auch bei dieser Studie zur Frage der Bewertung von Aktien handelt es sich um ein Buch, das vom CFA-Institut online im PDF-Format zur Verfügung gestellt wird. Die drei Autoren gehen zunächst von dem Anspruch von Value-Investoren aus, dass der fundamentale Wert, ermittelt über ein

Bewertungsverfahren, vom Marktpreis abweichen kann und dass sich aus dieser Differenz zusätzliche Erträge gewinnen lassen. Diese Behauptung werde zwar einerseits von der akademischen Forschung bestätigt, die eigene Bewertungsmodelle beigesteuert habe, andererseits würden aber Studien zeigen, dass Value-Manager in der langen Frist und im Durchschnitt den Markt nicht schlagen könnten. Das wird in einen Zusammenhang gestellt mit einer generellen „Krise“ aktiver Fonds gerade in den USA, die im Trend eines Abzugs von Kapital zum Ausdruck kommt, das dann in passive Produkte investiert wird. Das Buch geht – dadurch motiviert – einer Vielzahl von Fragen und Problemen im Zusammenhang mit Value Investing nach. Unter anderem, ob es überhaupt einen intrinsischen Wert gibt; wenn ja, ob die vorhandenen Werkzeuge ausreichen, ihn zu bestimmen; oder ob es nur zur Bestimmung relativer Werte reiche. Sind bei Wert-Preis-Differenzen überhaupt Transaktionen möglich, um dies auszubeuten? Wie ist es um die Kosten-Nutzen-Analyse von Research bzw. Analyse bestellt? Verbessern neu erschlossene Datenquellen und neue Technologien die Bestimmung des intrinsischen Werts? Oder ist Value Investing tendenziell ein Auslaufmodell, weil es bessere Strategien gibt, um „Alpha“ zu generieren. Diesen und weiteren Fragen gehen die Autoren des Buchs auf 138 Seiten nach.

[Link zum Buch: Equity Valuation. Science, Art, or Craft?](#)

FAKTORINVESTING BEI UNTERNEHMENSANLEIHEN

AUTOREN: Patrick Houweling und Jeroen van Zundert; Financial Analysts Journal, 2/2017

ZUSAMMENFASSUNG: Studien zum Faktor-Investing haben im Aktienssegment eine längere Tradition und sind auch reichhaltiger vorhanden als in Bezug auf Bond-Märkte. Die von Houweling und Zundert vorgelegte Studie zeigt empirisch, dass ein Multi-Faktor-Portfolio aus Size-, Low-Risk-, Value- und Momentum-Faktor auch auf dem Markt für Unternehmensanleihen Alpha generieren kann. Das gilt auch bereits für entsprechende Ein-Faktor-Portfolios. Weil aber die Korrelationen zwischen den Ein-Faktor-Portfolios gering sind, kann ein aus den genannten vier Faktoren kombiniertes Portfolio von den Diversifikationseffekten des Multifaktor-Ansatzes profitieren. Die Ergebnisse sind robust gegenüber Transaktionskosten, Unterschieden bei der Faktordefinition und weiteren Variationen im Setting.

[Link zur Studie: Factor Investing in the Corporate Bond Market](#)

firstfive-Sieger

FIRSTFIVE – TOPRANKING

Hier eine Auswahl aus den aktuellen firstfive-Ranglisten (Stand 31.03.2018) der erfolgreichsten Vermögensverwalter. In der konservativen Risikoklasse dominiert der Rentenanteil. In der ausgewogenen Risikoklasse sind Renten und Aktien gleichgewichtet. In der moderat dynamischen Risikoklasse dominieren Aktien. Und in der dynamischen Risikoklasse wird nur in Aktien angelegt.

12 Monate, Risikoklasse: konservativ			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	7.49%	2.97	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: Renten Spezialmandat
2.	1.98%	0.89	von der Heydt & Co. AG, Frankfurt Strategie: I - defensiv
3.	1.70%	0.85	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Stiftung International I
4.	1.18%	1.12	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: konservativ
5.	1.01%	1.10	Berenberg Bank, Hamburg Strategie: balanced

12 Monate, Risikoklasse: ausgewogen			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	6.62%	2.07	Rhein Asset Management , Wasserbillig Strategie: Analytic Concept konservativ
2.	4.91%	1.01	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: ausgewogen
3.	3.16%	0.94	Semper Constantia Privatbank , Wien Strategie: Marktneutral
4.	3.05%	0.89	von der Heydt & Co. AG, Frankfurt S trategie: II - ausgewogen
5.	2.88%	1.06	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Konservativ international I

12 Monate, Risikoklasse: moderat dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	7.13%	1.20	von der Heydt & Co. AG, Frankfurt Strategie: Strategie 50% Aktien
2.	4.79%	0.81	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: moderat dynamisch
3.	3.67%	0.85	Capitell Vermögens-Management AG, Frankfurt Strategie: Flexible aktienorientierte Strategie
4.	3.26%	0.47	Rhein Asset Management , Wasserbillig Strategie: Dynamisch International
5.	2.86%	0.50	BERENBERG Joh. Berenberg & Gossler, Hamburg Strategie: Dynamisch I

12 Monate, Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	22.12%	2.05	BERENBERG Joh. Berenberg & Gossler, Hamburg Strategie: Dynamisch II
2.	8.85%	1.26	Rhein Asset Management , Wasserbillig Strategie: Analytic Concept dynamisch
3.	2.02%	0.30	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Europa Nebenwerte
4.	1.98%	0.33	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main S trategie: Moderat Dynamisch
5.	1.05%	0.19	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: dynamisch

5 Jahre: Risikoklasse: konservativ			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	36.62%	1.72	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: Renten Spezialmandat
2.	24.86%	0.96	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: individuelles internationales Renditedepot
3.	22.89%	0.90	Bankhaus Neelmeyer AG, Vermögensverwaltung, Bremen Strategie: konservativ
4.	22.49%	0.89	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Konservativ Weltweit
5.	21.56%	0.82	Flossbach von Storch AG, Köln Strategie: defensiv

5 Jahre: Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	56.21%	0.88	Rhein Asset Management , Wasserbillig Strategie: Dynamisch International
2.	52.86%	0.94	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Moderat Dynamisch
3.	52.63%	0.96	BTV Vermögensmanagement, Stadtforum, Innsbruck Strategie: VM Premium Offensiv
4.	49.12%	0.88	Capitell Vermögens-Management AG, Frankfurt Strategie: Equity
5.	43.85%	0.79	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Aktienmandat Weltweit