



Depot- banken

Wie zufrieden Vermögensverwalter
mit Metzler und Co. sind

Nachhaltigkeit

Neue Studien

NEUE STUDIEN ZUR NACHHALTIGEN GELDANLAGE

Im Juni wurden drei interessante Studien zur Nachhaltigkeit veröffentlicht: Das Forum Nachhaltige Geldanlagen legte seinen „Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2018“ vor; Professor Teodoro D. Cocca präsentierte im Rahmen des „LGT Private Banking Report 2018“ auch Erkenntnisse zur Präferenz der Anleger für nachhaltiges Investieren; und Union Investment publizierte Ergebnisse einer in Kooperation mit Professor Henry Schäfer von der Universität Stuttgart durchgeführten Befragung unter dem Titel „Nachhaltiges Vermögensmanagement Institutioneller Anleger 2018 in Deutschland“.

Studie 1: Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2018

Der Marktbericht des Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) 2018 erfasst – wie jedes Jahr – den Stand der Marktentwicklung Ende des Vorjahres, also hier: Ende 2017. Mit der aktuellen Ausgabe hat das FNG zugleich seine Kategorien nachhaltigen Investierens modifiziert. Im Marktbericht 2018 wird nun zwischen „nachhaltiger Geldanlage“ und „verantwortlichem Investieren“ unterschieden.

Verantwortliches Investieren ist eine schwächere Form der Nachhaltigkeit: Der Begriff „steht für den zunehmenden Trend, nachhaltige Anlagestrategien auch auf konventionelle ‚Mainstream‘-Produkte anzuwenden.“ (S.9, Marktbericht 2018) Dabei werden Aspekte der Nachhaltigkeit auf alle Assets angewandt. Die stärkere Form der Nachhaltigkeit ist die nachhaltige Geldanlage; hier werden für einzelne Produkte Kriterien der Nachhaltigkeit explizit definiert (Siehe näher S.10 ebenda).

Der Marktbericht 2018 widmet sich zunächst der Entwicklung nachhaltiger Investments in Deutschland, Österreich und der Schweiz, um dann gesondert auf die einzelnen Länder einzugehen. Wir können an dieser Stelle nur sehr selektiv einige Ergebnisse der Studie präsentieren. Zur Online-Version des Marktberichts setzen wir am Ende dieses Artikels einen Link.

In allen drei Ländern zusammen betrug Ende 2017 das Volumen verantwortlichen Investierens 2.709 Milliarden Euro. Nachhaltige Geldanlagen kamen zu diesem Zeitpunkt auf 280,6 Milliarden Euro. Das Volumen verantwortlichen Investierens hat sich nach Angaben des FNG seit 2014 (875 Milliarden Euro) verdreifacht. Bei den nachhaltigen Geldanlagen ist das Volumen mit 280,6 Milliarden Euro geringer

INHALT

02 Neue Studien zur Nachhaltigen Geldanlage

Titel

07 Megatrend Nachhaltigkeit: Das magische Viereck der Kapitalanlage

Rudolf Geyer

09 Nachhaltigkeit von Geschäftsmodellen in Private Banking und Asset Management

Kolumne Jürgen App

11 Depotbanken-Qualität: Noch Gut

Private-Banker-Umfrage

13 „Das Geschäft explodiert gerade ...“

Interview mit Gabriel von Canal

15 Die oft unterschätzte Funktion einer Verwahrstelle für ein erfolgreiches Fondsprojekt

Kolumne Christian Meyer-Vahrenhorst

16 Hinweis in eigener Sache

Studien online

17 Robo-Advisor – das unbekannte Wesen

LGT Private Banking Report

19 Topranking

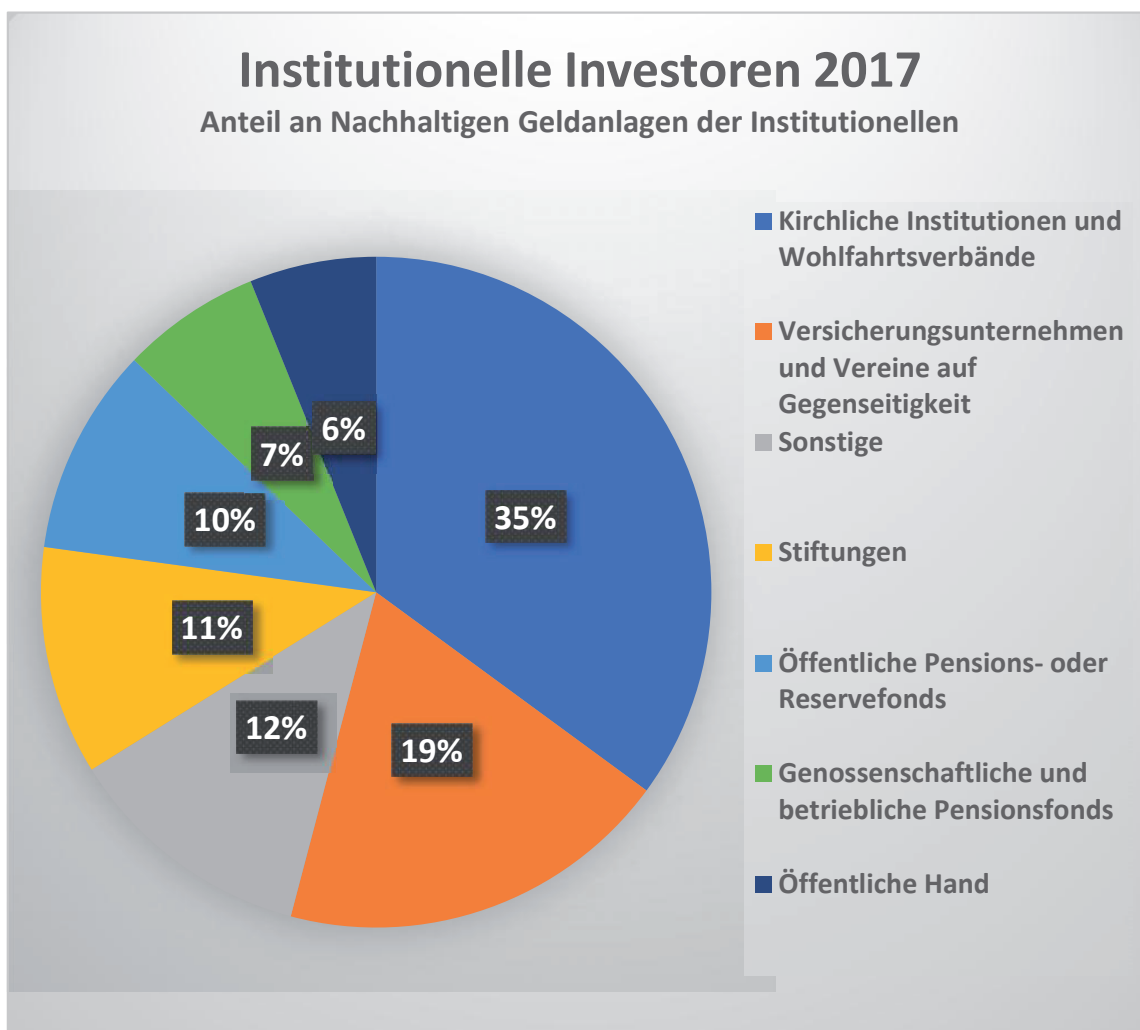
Die besten Vermögensverwalter

als in den beiden Vorjahren (2016: 419,5; 2015: 326,3); das liege aber, so der Bericht, wesentlich an der Neufassung der Kategorien. Die Vorreiterrolle der Schweiz zumindest bei der Verwaltung von nachhaltigen Anlagen (anders verhält es sich nach dem LGT-Report bei den Anlegern, siehe unten Studie 2) zeigt sich nicht zuletzt darin, dass dem Vermögensmanagement im verhältnismäßig großen Deutschland nur 61% der nachhaltigen Geldanlagen in den drei Ländern zugerechnet werden, dem in der Schweiz jedoch 34% und dem in Österreich 5%. Der Vergleich der Assetallokation nachhaltiger Geldanlagen in den drei Ländern ist gleichfalls aufschlussreich. In Deutschland und noch mehr in Österreich dominierten Ende 2017 mit 62% bzw. 72% Anleihen, in der Schweiz kamen Obligationen nur auf 27%, stattdessen hatten Aktien (59%) das größte Gewicht in den nachhaltigen Portfolios. Ende 2016 waren allerdings in Deutschland nachhaltige Aktien noch mit 41% vertreten,

Anleihen kamen auf 35%, während in der Schweiz Anleihen einen Anteil von 38% hatten, Aktien von 36%. Demnach ging in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr der Aktienanteil zurück, während dieser in der Schweiz zunahm, wobei jedoch in beiden Ländern die erfasste nachhaltige Assetallokation auch aufgrund der Dynamik nachhaltiger Investitionen zeitlich offenbar sehr stark variiert.

Der Klimawandel der Erde steht auf der politisch-moralischen Agenda der Menschen und auch der Anleger ganz weit vorne. Das bestätigt auch die FNG-Studie für alle drei Länder. „Die wichtigsten Strategien sind neben dem Divestment – also dem Ausschluss von Kohle aus dem Investmentuniversum – grüne Investitionen wie Green Bonds oder erneuerbare Energien Investments“. (S.18 ebenda)

Was sind die hauptsächlichen Nachfragefaktoren im Bereich Nachhaltigkeit in der nächsten Zukunft? FNG identifiziert als



wichtigste Treiber nachhaltiger Geldanlage bis 2020 die Nachfrage institutioneller Investoren sowie gesetzliche Änderungen der Rahmenbedingungen.

Schauen wir nun auf die Situation in Deutschland (die beiden ändern Länder haben wir aus Platzgründen weglassen; siehe in Studie selber). Der deutsche Markt nachhaltiger Investments hatte nach FNG-Angaben Ende 2017 in der Kategorie „verantwortliches Investieren“ ein Volumen von 1.409 Milliarden Euro und in der Kategorie „nachhaltige Geldanlagen“ von 171 Milliarden Euro. Vom letztgenannten Betrag entfielen 62 Milliarden auf Mandate, 43,3 Milliarden auf Eigenanlagen, 35,6 Milliarden auf Kundeneinlagen von Nachhaltigkeitsbanken und 30,1 Milliarden auf Investmentfonds. Welche Nachhaltigkeitsstrategien wurden Ende 2017 bei der nachhaltigen Geldanlage in Deutschland präferiert? Ausschlüsse wurden auf Investitionen in Höhe von 83,3 Milliarden Euro angewandt, gefolgt von Engagement (52,7 Milliarden Euro) und normbasiertem Screening (50,8) – um nur die drei wichtigsten Strategien zu nennen. Auch hier gilt, dass sich die Rangfolge im Vergleich zum Vorjahr verändert hat, was die Autoren des Marktberichts insbesondere auf neue Mandate zurückführen (S.25 ebenda). Unter den nachhaltigen Anlegern in Deutschland dominieren institutionelle Anleger bei weitem: sie sind für 91% der nachhaltigen Investitionen verantwortlich, während private Investoren nur auf 9% kommen. Dem liegen auch unterschiedliche Wachstumsraten zugrunde: während seit 2012 die nachhaltigen Investitionen Privater im Durchschnitt um 7% p.a. wuchsen, betrug bei Institutionellen die Zuwachsrate 32 Prozent p.a. Differenziert man die im Marktbericht erfassten institutionellen Anleger weiter, dann ergibt sich die in Grafik 1 abgebildete Verteilungsstruktur.

Studie 2: Nachhaltigkeit bei Anlegern im Rahmen des LGT Private Banking Report 2018

Die Befragung deutscher, österreichischer und Schweizer Kunden im Rahmen des neuen LGT Private Banking Reports deckte auch das Thema Nachhaltigkeit ab (Siehe auch: Artikel zu den anderen Ergebnissen des Reports in dieser Private-Banker-Ausgabe).

Der von Prof. Cocca und Mitarbeitern durchgeführten Befragung zufolge ist bei deutschen Anlegern die Neigung zur Nachhaltigkeit am stärksten verbreitet, nämlich bei zwei Dritteln, gefolgt von Anlegern aus Österreich (55%) und der Schweiz (45%). Die Studie zeigt zudem, dass eine moralisch-„sittliche“ Codierung von Nachhaltigkeit die kräftigste Moti-

vation aufbaut: ethische Aspekte, die etwa bei der Erziehung / der Bewertung des Handelns der eigenen näheren Umwelt eine größere Rolle spielen, sind bei Anlagenentscheidungen wichtiger als soziale (die zum Teil kaum von den ethischen zu unterscheiden sind) oder ökologische. Allerdings stimmten dann doch 84% der Befragten der Aussage zu, weltweite Umweltzerstörung und Klimaveränderung seien ernsthafte Probleme. Die Frage ist dann aber immer noch, ob man sich dafür unmittelbar verantwortlich fühlt oder nicht. Interessant ist in diesem Zusammenhang dann auch eine Art von Gender-Gap. Oder ist es mehr als Gender und betrifft sogar – ja, wir müssen das so hart sagen – die biochemischen Grundlagen, die sich nur ungern der wünsch-dir-was-Kategorie „soziale Konstruktion“ fügen wollen? Jedenfalls glauben die befragten Frauen häufiger – und statistisch signifikant – als die Männer, dass nachhaltige Geldanlage entscheidend zum Schutz von Umwelt und ethisch erwünschten Standards der Gesellschaft beiträgt, auch glauben sie ein wenig mehr als Männer, dass Banken und Unternehmen mehr Verantwortung übernehmen sollten. Männer blicken auf Nachhaltigkeit mit mehr Skepsis als Frauen. Ihnen erscheint das ganze Gerede häufiger als Imagepolitik für Unternehmen und als nachhaltiges Modethema, das zu viel Aufmerksamkeit erhalte. Die Verantwortung wird seltener bei den individuellen Akteuren als vielmehr in der Politik gesehen. Differenziert man die Antworten auf diese Fragen nach den drei Ländern und wendet darauf die Geschlechter-Metapher an, dann ergibt sich das folgende Bild: Deutschland ist zweifelsohne und immer die Frau, und zwar ist es weit mehr Frau, als wenn man die befragten Frauen und Männer vergleicht. Die Schweiz nimmt einmal die Männer-Rolle ein („Wirksamkeit der eigenen Anlage“) und Österreich gleich zweimal („Relevanz und Verpflichtung von Banken/Unternehmen“ sowie „Skepsis“).

Studie 3: Nachhaltiges Vermögensmanagement Institutioneller Anleger 2018 in Deutschland

Im Rahmen der von dem Stuttgarter Betriebswirtschaftsprofessor Henry Schäfer in Kooperation mit der Union Investment durchgeführten Studie wurden im Zeitraum zwischen Februar und April dieses Jahres 203 institutionelle Anleger zum Thema „nachhaltiges Investieren“ befragt, darunter waren 41 Kreditinstitute, 37 Versicherungen, 34 Kapitalverwaltungsgesellschaften, 33 Stiftungen/Kirchen, 31 Großunternehmen und 27 Altersvorsorger / Pensionskassen.

65% der befragten Institutionellen gaben an, Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen. Ganz vorne lagen hierbei



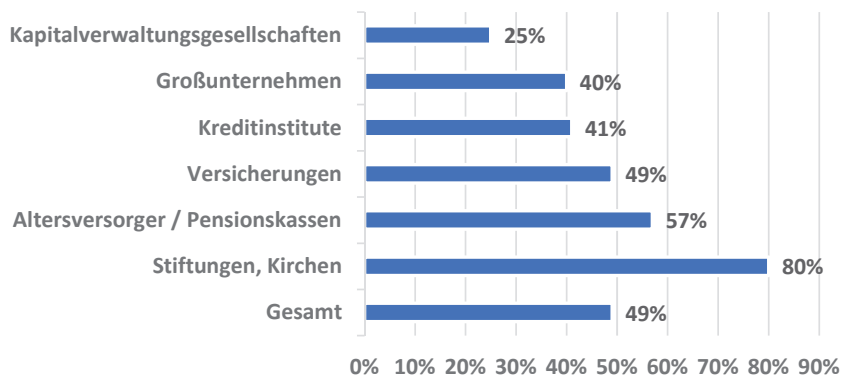
Nachhaltigkeit bei der Fondsauswahl

Mit wenigen Klicks ökologische und soziale Faktoren bei der Anlageentscheidung berücksichtigen

Intelligente Filterkriterien in der ebase Fondssuche als Beratungsunterstützung nutzen

Immer mehr Anleger möchten bei der Geldanlage neben wirtschaftlichen Aspekten auch ökologische und soziale Faktoren bei der Anlageentscheidung berücksichtigen. Über die ebase Fondssuche können gezielt Fonds gefunden werden, die spezielle Nachhaltigkeitskriterien wie Umweltschutz oder erneuerbare Energien berücksichtigen bzw. größtenteils auf Investments in Atomenergie, Rüstungsindustrie, Tierversuche oder Gentechnik verzichten. Die Fondssuche ist wie zahlreiche Produkte und Services der ebase White-Label-fähig.

Anteil der nach Nachhaltigkeitskriterien angelegten Assets
bezogen auf investiertes Gesamtvolumen



Kapitalverwaltungsgesellschaften mit 91%, gefolgt von Stiftungen / Kirchen mit 88%; Schlusslicht waren Kreditinstitute mit 39%. Insgesamt waren 49% der Assets der Befragten nachhaltig investiert. An der Spitze lagen hier Stiftungen/Kirchen, deren Anlagen zu 80% nachhaltig waren (Grafik 2). Im Hinblick auf die Nachhaltigkeitsstrategie sind unter den Befragten am weitesten verbreitet: Ausschlusskriterien (91%), negatives Screening (67%) und positives Screening (62%), Best-In-Class (57%) und Engagement / Active Ownership (37%).

Sind die Institutionellen mit ihrem Nachhaltigkeitsengagement zufrieden? Für die Mehrheit trifft das zu. 56% der Befragten waren mit ihrer nachhaltigen Anlage sehr oder außerordentlich zufrieden, wobei auch hier wieder Stiftungen/Kirchen mit 69% ganz vorne lagen. Nur 15% aller Befragten können sich einen Ausstieg aus dem nachhaltigen Investieren vorstellen.

Was sind die Motive für nachhaltige Geldanlage? In der Befragung wurden ökonomische Kriterien am häufigsten genannt, noch vor sozialen, ethischen oder ökologischen Aspekten. 70% der Befragten gaben an, dass sich ihr nachhaltiges Portfolio in Bezug auf Rendite bzw. Risiko im Vergleich mit einem herkömmlichen gleich oder besser entwickelt hat. Von den befragten Stiftungen/Kirchen sagten dies zwar nur 50% bzw. 42%, aber mit 46% bzw. 50% war hier die Angabe „dazu liegt mir keine Information vor“ mit Abstand am größten. Vermutlich ist diese Antwort Ausdruck davon, dass Stiftungen / Kirchen Aufgaben der Vermögensverwaltung häufig in der einen oder anderen Weise delegieren. Deutlich häufiger liegen diesbezügliche Informationen bei den anderen institutionellen Anlegern, die an der Befragung teilnahmen, vor. Da es sich bei Letzteren

aber um Finanzprofis handelt, sollte dieses Wissen zum Kompetenzprofil gehören. Dennoch ist auch in dieser Gruppe die Informationslücke bei bis zu 26% (Altersversorger / Pensionskassen).

Welche Impulsgeber motivierten die Institutionellen, sich zukünftig noch mehr mit Nachhaltigkeit zu beschäftigen? Mit 54% lagen „veränderte regulatorische Bedingungen“ ganz vorne, gefolgt von veränderten Risikobedingungen (20%), Medienberichterstattung (16%) und Anforderungen von NGOs (10%). Können solche Impulse ohne Beratung umgesetzt werden? Nach Ansicht der Mehrheit der Befragten wohl nicht. Jedenfalls wenn nach dem Beratungsbedarf für nachhaltige Kapitalanlagen im Markt generell gefragt wird.

Denn auf diese Frage antworteten 54% der Institutionellen, dass sie diesen Bedarf als hoch oder sehr hoch einschätzen. Von den Kapitalverwaltungsgesellschaften sagten dies 71%, von den Stiftungen und Kirchen 61%.

Ein wichtiges Thema ist die Frage nach den spezifischen Wirkungen nachhaltiger Geldanlagen. Auch bei Institutionellen scheinen hier Wissensdefizite zu bestehen. Denn 78% der Institutionellen würden mehr nachhaltig anlegen, wenn die Nachhaltigkeitswirkungen ihrer Investments messbar bzw. besser nachweisbar wären. Alexander Schindler, Vorstandsmitglied der an der Studie beteiligten Union Investment, weist jedoch in der Pressemitteilung zur Studie darauf hin, dass sich die ESG-Qualität von Portfolios und der CO₂-Fußabdruck bereits heute messen ließen. Vor diesem Hintergrund ist es dann ein wenig überraschend, wenn nur 28% der Befragten über die Klimawirkung ihres Portfolios informiert sind (Spitzenwert: Kapitalverwaltungsgesellschaften 58%). Das deutet darauf hin, dass eine abstrakte Klage über fehlende Messungen einfacher und schneller ausgesprochen ist, als die Mühe auf sich genommen ist, die Klage zu verifizieren bzw. zu falsifizieren und zudem auch noch eine konkrete Wirkungsmessung durchzuführen.

[Link Studie 1: Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2018](#)

[Link Studie 2: LGT Private Banking Report 2018, Abschnitt Nachhaltigkeit](#)

[Link Studie 3: Nachhaltiges Vermögensmanagement Institutioneller Anleger 2018 in Deutschland](#)

Zusätzlicher Mehrwert

MEGATREND NACHHALTIGKEIT: DAS MAGISCHE VIERECK DER KAPITALANLAGE

Von Rudolf Geyer, European Bank for Financial Services (ebase)

Nachhaltige Anlagen auf dem Vormarsch

Das Thema nachhaltige Geldanlage hat in den letzten Jahren allgemein deutlich an Bedeutung gewonnen. Unter nachhaltigen Anlagen oder Social Responsible Investments (SRI) wird dabei eine Reihe unterschiedlicher Investments subsumiert. Grundsätzlich legen nachhaltige Anlagen einen Schwerpunkt auf ökologische, soziale und ethische Kriterien, welche in unterschiedlicher Zusammensetzung und auch Strenge bei Investitionen berücksichtigt werden. Der Markt für nachhaltige Investments ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Dabei ist sowohl seitens der Fondsgesellschaften das Angebot ausgebaut worden als auch das Interesse auf Kundenseite gestiegen. Nach den Zahlen des Forums nachhaltige Geldanlage sind in Deutschland bereits mehr als 170 Mrd. Euro in nachhaltige Anlagen investiert. Rund zwei Drittel davon entfallen auf Investmentfonds sowie Mandate.

Das Magische Dreieck der Kapitalanlage entwickelt sich zum Viereck

Durch das gestiegene Interesse an nachhaltigen Anlagen kommt es auch zu einer Weiterentwicklung des „magischen Dreiecks“ der Kapitalanlage – Rendite, Risiko und Liquidität –, welches die Anlageentscheidungen über lange Zeit bestimmt hat. So ist bei zahlreichen Anlegern in den letzten Jahren eine vierte Dimension Teil der Entscheidung geworden. Einer Vielzahl von Privatanlegern, aber auch Firmen und Stiftungen ist es wichtig, auch ihre Nachhaltigkeitsanforderungen bei der Kapitalanlage berücksichtigen zu können.

Privatanleger haben großes Interesse, benötigen aber entsprechende Informationen

Aktuelle Studien zeigen, dass rund jeder vierte Privatanleger in Deutschland Interesse an nachhaltigen Geldanlagen hat. Jedoch hat bisher nur ein kleinerer Teil sein Geld auch tatsäch-



Rudolf Geyer ist Sprecher der Geschäftsführung der ebase

lich nachhaltig angelegt. Auf Basis dieser Zahlen wird deutlich, dass zukünftig großes Potential für nachhaltige Geldanlagen besteht. Jedoch müssen dafür einige Hürden gemeistert werden. Einer der Hauptgründe, weshalb bisher wenig in nachhaltige Anlagen investiert wurde, sind trotz der vorhandenen Anlagebereitschaft unzureichende Informationen. Um hier Abhilfe zu schaffen sowie die Kundenbedürfnisse bestmöglich zu bedienen, bietet ebase den Kunden die Möglichkeit, bei der Fondsauswahl unterschiedliche Nachhaltigkeitskriterien über einen speziellen Filter zu berücksichtigen. So kann gezielt nach Fonds gesucht werden, die den eigenen Ethik- und Nachhaltigkeitsanforderungen entsprechen, wie beispielsweise „frei von Tierversuchen“ oder „frei von Atomenergie“. Die ebase-Kunden können so diejenigen Fonds identifizieren, die ihren persönlichen Nachhaltigkeitspräferenzen entsprechen.

Firmen und Stiftungen erachten nachhaltige Anlagen zunehmend als Pflicht

Während die Nachhaltigkeit einer Anlage bei Privatanlegern

oftmals ein wünschenswertes, aber kein automatisch notwendiges Kriterium ist, sind Unternehmen und insbesondere auch Stiftungen hier bereits vielfach einen Schritt weiter. Im Zuge der Corporate Social Responsibility (CSR), also dem freiwilligen Beitrag der Wirtschaft zu einer nachhaltigen Entwicklung, welcher über die gesetzlichen Forderungen hinausgeht, werden auch für den Bereich der Kapitalanlage Nachhaltigkeitsanforderungen definiert. Darin wird beispielweise festgelegt, dass auf Basis des eigenen Wertefundaments keine Anlagen im Bereich der Rüstung oder aber der Atomenergie erfolgen dürfen. Dadurch soll das definierte Nachhaltigkeitsprofil des Unternehmens oder der Stiftung auch in der Kapitalanlage nachvollzogen werden. So ist es möglich, neben dem klassischen Geschäftsbetrieb, eine durchgängige Nachhaltigkeitsausrichtung sicherzustellen. Für die Unternehmen ist es dabei ebenso wie für die Privatanleger entscheidend, ausreichende Informationen zu erhalten, um die dem eigenen Nachhaltigkeitsprofil entsprechenden Anlagen zu identifizieren und im Anschluss daran anlegen zu können. Auch hier kann der von ebase angebotene Filter eine wertvolle Unterstützung darstellen. Denn durch ihn ist es möglich, aus dem per se sehr großen Anlageuniversum der Investmentfonds diejenigen Produkte auszuwählen, die den eigenen Nachhaltigkeitsanforderungen entsprechen.

Entwicklung der Handelsaktivität bei nachhaltigen Fonds bestätigt großes Interesse

Wie wichtig das Thema Nachhaltigkeit den Anlegern bereits heute ist, zeigt sich an der Handelsaktivität. So haben bei den ebase-Kunden die Handelsaktivitäten von Fonds, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, im Vergleich zum Durchschnitt des letzten Jahres deutlich zugenommen. Im laufenden Jahr lag die Handelshäufigkeit sehr deutlich über dem letztjährigen Mittel. Das bedeutet, dass trotz der turbulenten Marktphase seit Jahresbeginn das Interesse an nachhaltigen Kapitalanlagen weiterhin groß ist. Es handelt sich jedoch nicht mehr wie vor einigen Jahren noch um ein Nischenthema. Vielmehr ist es bei einer breiteren Masse von Anlegern in den Fokus gerückt. Die Zahlen für den Mai 2018 zeigen besonderes Anlegerinteresse an Fonds, die den Nachhaltigkeitskriterien „frei von Rüstung“ und „frei von Gentechnik“ gerecht werden. Die Fundflow-Faktoren lagen hier bei 1,28 bzw. 1,29. Das bedeutet, dass die Mittelzuflüsse um 28 bzw. 29 Prozentpunkte über den Abflüssen lagen. Daneben waren Fonds gefragt, die den Auswahlkriterien „frei von Tierversuchen“ (1,18) und „frei von Atomenergie“ (1,18) gerecht werden. Allgemein überstiegen die Mittelzuflüsse bei allen nachhaltigen Fonds die Mittelabflüsse.

Zahlreiche Faktoren signalisieren weiteres Wachstum nachhaltiger Anlagen

Eine ganze Reihe von Gründen spricht für eine weiterhin wachsende Bedeutung von nachhaltigen Geldanlagen. Denn nicht nur das Interesse bei den Kunden nimmt stetig zu, auch seitens des Gesetzgebers werden nachhaltige Anlagen zunehmend als Thema erachtet, dem mehr Bedeutung eingeräumt werden soll. So hat sich beispielsweise die sogenannte „EU High-Level Expert Group on Sustainable Finance“ im Auftrag der EU-Kommission intensiv mit dem Thema befasst. Aus den Resultaten der Expertengruppe ergeben sich Anforderungen für zahlreiche Marktteilnehmer. Grundsätzlich sollen eine nachhaltige Unternehmenspolitik und Geschäftspraxis gefördert werden. In diesem Zusammenhang gilt es, das Bewusstsein für langfristige systemische Bedrohungen, wie beispielsweise Umwelt- oder soziale Risiken oder Mängel in Governance-Strukturen, zu schärfen. In der Folge soll dadurch grundlegenden Werten Vorrang vor kurzfristigen Profiten eingeräumt werden, was auch eine zunehmende Kapitalallokation in nachhaltigen Geldanlagen zur Folge haben wird. Für institutionelle Anleger bedeutet dies beispielsweise, dass Nachhaltigkeitskriterien in die Anlagephilosophie eingearbeitet werden sollen. Zudem müssen diese den Kunden gegenüber transparent dargestellt werden. Auch Banken und Vermittlern kommt im Rahmen der Anlageberatung eine zentrale Rolle auf diesem Weg zu. So sollen in der Kundenanalyse Anlageziele zu Umweltfragen, sozialen Themen und Aspekten der guten Unternehmensführung abgefragt werden. Im Anschluss sollen diese auch in der obligatorischen Geeignetheitsprüfung Berücksichtigung finden.

Für ebase ist es stets das Ziel, für die angeschlossenen Kooperationspartner und Kunden ein optimales Angebot zu bieten. Vor diesem Hintergrund hat sich ebase, bereits bevor die Anforderungen tatsächlich Gesetz werden, dem Thema angenommen und eine Lösung bereitgestellt. Damit kann schon heute ein zusätzlicher Mehrwert und eine weitere Qualitätsverbesserung durch die ebase-Leistungen geboten werden. Die Angebote stehen dabei sowohl in einer Standard-Variante als auch auf Wunsch in einer partnerspezifischen White-Label-Version zur Verfügung.

Weitere Informationen: www.ebase.com

Erfolgsfaktoren

NACHHALTIGKEIT VON GESCHÄFTSMODELLEN IN PRIVATE BANKING UND ASSET MANAGEMENT

Von Jürgen App

Seit einiger Zeit gewinnen Überlegungen mit Bezug auf die Nachhaltigkeit von Geschäftsmodellen in Private Banking und Asset Management zunehmend an Bedeutung. Treiber für diese Entwicklung sind neben der zunehmenden Regulierung auch das Aufkommen von neuartigen Geschäftsmodellen im Zuge der voranschreitenden Digitalisierung. Außerdem führt mittlerweile auch die Aufsicht im Rahmen von Sonderprüfungen vereinzelt Geschäftsmodellprüfungen bei kleineren Instituten durch. Fokus sind in diesem Zusammenhang die jeweilige Geschäfts- und Risikostrategie sowie die Geschäftsplanung, insbesondere auch die Kapitalplanung.

Im Wesentlichen geht es dabei um die Bewertung der Rahmenbedingungen sowie um die Nachvollziehbarkeit der operativen Planungsparameter, die allgemein und individuell für das jeweilige Unternehmen zu berücksichtigen sind.

Diese grundlegenden Überlegungen sollten bereits im ureigenen Interesse von Geschäftsführern, Vorständen, Aufsichtsräten und Gesellschaftern angestellt werden. Als relevante Punkte und Faktoren in diesem Zusammenhang können vor allem genannt werden:

- Wurden die gesamtwirtschaftlichen und unternehmensstrategischen **Annahmen und Prognosen** für einen angemessenen zukunftsgerichteten Zeitraum (typischerweise von 5 Jahren) erstellt?
- Wurden Überlegungen zu **Erfolgs-**

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



- und Eintrittswahrscheinlichkeiten** angestellt? Ggf. sind in diesem Zusammenhang verschiedene Planungsszenarien hilfreich.
- Wurde dabei insbesondere auf die **Markt- und Wettbewerbssituation** eingegangen? Branchenrelevante Aspekte sind hier insbesondere die erwartete Kapitalmarktentwicklung, Regulierung und Wettbewerb durch neue Geschäftsmodelle (z.B. Fin-Techs, künstliche Intelligenz) und die Erwartungen in Bezug auf die Kundenstruktur.
- Wie werden die einzelnen **Aspekte bewertet** und welche **Maßnahmen** werden daraus **abgeleitet**?

- Können auf Basis eines realistischen **Maßnahmenplans** die strategischen **Ziele sinnvoll operationalisiert** werden?
- Sind operative **Zielgrößen plausibel** aus den vorgenannten Überlegungen und aus der Geschäfts- und Risikostrategie ableitbar?
- Sind die **Auswirkungen** der einzelnen Planannahmen für alle **unternehmerisch relevanten Bereiche** nachvollziehbar **berücksichtigt**? Hier stehen in der Regel die personellen Ressourcen sowie ggf. zusätzliche technische Unterstützungen im Vordergrund.

Faktoren zur Nachhaltigkeit

Annahmen und
Prognosen für
angemessenen
Zeitraum

Überlegungen zu
Erfolgs-/Eintritts-
wahrscheinlichkeit

Berücksichtigung
von Markt- und
Wettbewerbs-
situation

Ableitung
Maßnahmenplan

Operationalisierung
der strategischen
Ziele

Plausibilisierung der
Ziele/Zielgrößen

Berücksichtigung
der Auswirkungen
auf Ressourcen

Sicherstellung
betrieblicher
Informationsflüsse

- Sind die betrieblichen **Informationsflüsse** zwischen allen Beteiligten sichergestellt?

Interessant ist es erfahrungsgemäß, zunächst die Vorstellungen und Erwart-

tungshaltungen der jeweiligen Stakeholder wie Geschäftsleitung, Aufsichtsräte und Gesellschafter zu den vorgenannten Punkten einzuholen und diese dann in relevantem Kreis zu diskutieren. In

jedem Fall ist mit fruchtbaren Diskussionsergebnissen zu rechnen, die zur Zukunftssicherung des Unternehmens beitragen können.



MIKA SCHIFFER
FOTOGRAFIE

Porträt Fotografie

Gekonnt setzen wir Sie oder Ihre Mitarbeiter in Szene mit Fotos die wirken.

Tel. 02131.3131830
Mobil 0173.9288397

mika@mikaschiffer.com
www.mikaachiffer.com



67 Vermögensverwaltungen antworten

DEPOTBANKEN-QUALITÄT: NOCH GUT

„Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit ihren Depotbanken?“, fragten wir die Vermögensverwalter hierzulande. 67 Häuser antworteten und vergaben insgesamt eine Note von 2,3.

Ja, sie sind mehr als zufrieden, aber die Note fiel schlechter aus als bei der letzten Befragung 2016 (2,0). Und von der Gesamtnote 1,7, die es 2014 gegeben hatte, ist man weit entfernt. Immer kritischere Bewertungen, obwohl die Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet, immer besser werden. Merkwürdig: digitalisierte Kontoeröffnung, besseres Schnittstellenmanagement, weiter gesteigerte Automatisierung von Abläufen, digitale Vermögensverwaltung – alles Stichworte, die mehr Komfort bei weniger Verwaltungsaufwand bedeuten, die Individualisierungsmöglichkeiten erhöhen, neue Kundengruppen ins Blicklicht rücken und Kosten sparen helfen. Sind die Vermögensverwalter alles kleine Ilsebills, die immer mehr wollen, je mehr Sie bekommen?

Die Vermögensexperten selbst klingen anders. Zu Metzler etwa sagt einer aus Stuttgart, dass mit dem Managementwechsel vor rund drei Jahren die Dienstleistung eine „Katastrophe“ sei, „ständige Gebührenerhöhungen ohne zusätzliche Dienstleistungen. Die bestehenden werden sogar gekürzt.“ Zu Movenum heißt es fast schon resignativ: „Erfüllt die notwendigen Bedingungen für ein Fondsdepot nicht.“

Das Problem für die Depotbanken ist, dass auf der einen Seite der Wettbewerb auf dem Markt immer härter wird und auf der anderen Seite die Aufgaben wegen der technischen Möglichkeiten, auch wegen immer neuer gesetzlicher Auflagen immer größer werden. Die Depotbanken sind selbst mehr als die konto- und depotführende Stelle, die einen reibungslosen Ablauf des Handels und ein ordentliches Reporting leisten sollen. Heute wird erwartet, dass ein immer größerer Teil der regulativen Anforderungen von ihnen auch gelöst wird. Als vor einem halben Jahr das Investmentsteuergesetz in Kraft trat, mussten die Dienstleister in kürzester Zeit eine massive Umstellung der Steuertatbestände für Fonds vornehmen. Lo-



Michael Gillessen

gisch, dass es an der einen oder anderen Stelle kurzfristig mächtig geknirscht hat. Noch heute lösen nur wenige Banken die steuerliche Mannigfaltigkeit ganz. Wer es schafft, bekommt Lob:

„Die DAB“, so ein Verwalter, ist „momentan die einzige Bank, die Steuermitteilungen für die Spekulationseinkünfte aus Fremdwährungskonten richtig darstellt, alle anderen Banken lassen das Thema unter den Tisch fallen, weil diese steuerpflichtigen Erträge nicht in die Anlage KAP fallen.“

Aber es gibt so viele Aufgaben, dass es unmöglich ist, sie alle zu lösen. Beispiel digitale Kontoeröffnung. Dass es mittlerweile möglich ist, Konten und Depots medienbruchfrei und papierlos

zu eröffnen zeigen einige Anbieter im B2C-Geschäft. Wenn aber ein Vermögensverwalter mit dem Kunden am Tisch sitzt, ist es eine andere, kompliziertere Situation, so Gabriel von Canal von der Augsburger Aktienbank. Dann geht es nicht so schnell, wie es gerne viele möchten. Ab Oktober, so von Canal, will man bei der AAB so weit sein.

Ein anderes großes und unabgeschlossenes Thema ist die digitale Vermögensverwaltung. Der Trend, das scheint jetzt klar zu sein, geht in die Richtung Digitalisierung auch im Private Banking und der standardisierten Vermögensverwaltung. Die Vermögensverwalter, die den Robo Advisor als Bedrohung und Hilfe gleichzeitig ansehen, weil er ein neues Kundenfach aufmacht, aber andererseits auch eine Bedrohung für die traditionelle Kundenbeziehung darstellt, sind nervös. Wer jetzt zu viel verspricht, der kann schnell große Enttäuschung provozieren. Die Baader Bank, die derzeit „intensiv versucht, Marktanteile aufzubauen“, so ein Münchener Verwalter, muss in dieser Hinsicht wohl aufpassen. Sehr weit ist die Baader Bank bislang im Geschäft mit den Vermögensverwaltern noch nicht gekommen. Zwar ist sie die Depotbank von einigen Robo

Advisors, die Kollegen aus Fleisch und Blut haben, aber einfach wenig Interesse, noch eine Depotbank mehr aufzunehmen, die dann wieder einen erheblichen Abstimmungsbedarf erfordert, ohne klaren Mehrwert zu liefern.

Wie stark der Druck für die Partner-Büros oder Verwalter Offices aus den eigenen Reihen, also in den Banken, ist, zeigten zuletzt zwei Personalentscheidungen. Sowohl die Baader Bank als auch Berenberg tauschten die Chefs ihrer jeweiligen Einheiten. Insbesondere die Ablöse von Michael Gillessen, der von Lorenz Behnke ersetzt wird, überraschte dabei den Markt.

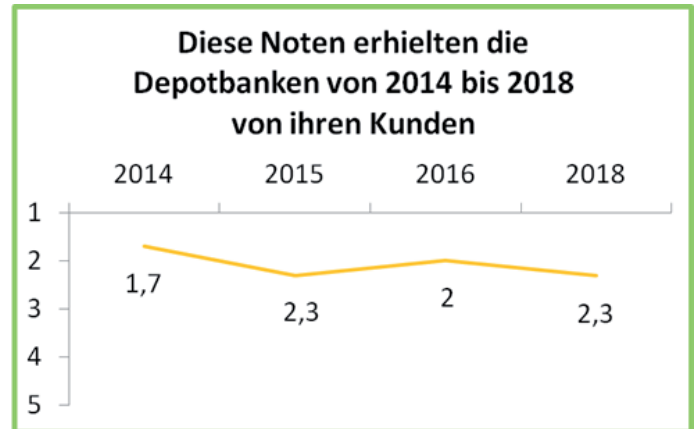
Die Hausaufgaben erledigen die meisten Kandidaten. Sie lösen dabei keine Begeisterung, aber professionelle Zufriedenheit aus. „Sehr gut, persönliche Betreuung hervorragend“, lobt einer kurz und knapp die V-Bank, nicht ohne anzufügen: „Technik noch ausbaufähig“. Der Wechsel zu Avaloq, der der V-Bank in den Vorjahren viel Tadel eingebracht hat, ist spürbar abgeebbt. Die Münchener können jetzt wieder angreifen. Die Zufriedenheitsnote in der aktuellen Befragung liegt bei 2,2. Damit ist die V-Bank eines der wenigen Institute, die sich verbessert haben.

Ganz überwiegend gelobt wird auch weiter die DAB Bank. Mehrere Verwalter gingen zwar auf Probleme bei der Integration in den BNP Konzern ein („vorübergehende Probleme aufgrund der Zusammenlegung mit Consors zwischenzeitlich weitgehend behoben“). Einer vermisste „ein bisschen die Individualität“, einen Dritten störte die „unendliche Vielzahl von Depotmodellen“, aber insgesamt ließ niemand einen Zweifel, dass die DAB einen guten Job macht.

Überaus zufrieden zeigten sich die Befragten mit Bethmann („Sehr guter Service in allen Bereichen“), solide Arbeit machen demnach auch die Deutsche Bank („Grundsätzlich in Ordnung, aber umständliche Orderausführung“), comdirect, H&A und die UBS, deren Konditionen allerdings verbesserungsfähig scheinen. Zufriedenheit ernten auch die Fondsspezialisten unter den Depotbanken, insbesondere die Augsburger Aktienbank, Berenberg, die FFB und ebase („läuft einfach und gut“).

Aus den Kommentaren ist deutlich zu spüren, dass nach wie vor die persönliche Betreuung, der reibungslose Ablauf (Thema: Schnittstelle) und die Konditionen die entscheidenden Kriterien für das Urteil sind. Schwächen und Stärken auf diesem Gebiet sind bekannt. Den Markt in Bewegung bringen könnte in naher Zukunft wohl nur ein Kandidat, dem es gelingt, eine Technik mit einzigartigen Features zu bieten.

Wenn es einem der Anbieter etwa gelänge, so etwas wie den Standard-Robo-Advisor zu bieten, könnte das den Markt



durcheinanderschütteln. Keine Frage, nur wenige Vermögensverwalter (und nicht etwa die Hälfte) haben sich bislang in Richtung Robo Advisor entschieden. Die Augsburger Aktienbank bietet (für Vermittler) den Truevest von Patriarch und (für Vermögensverwalter) als Depotbank von WeGrow deren Whitel Label Robo. V-Bank und DAB kündigen eigene Lösungen für den Herbst beziehungsweise das kommende Jahr an. Die laufen auf Musterdepots hinaus, die per Robo-Beratung an die Anleger gebracht werden. Eine Revolution braucht niemand zu fürchten.

Gespannt darf man dagegen auf das sein, was aus dem Hause ebase kommen wird. Vor wenigen Tagen hat die Mutter Comdirect bekanntgegeben, dass man die Plattform an das britische Fintech FNZ verkauft habe. Der neue Eigentümer wird eine Idee davon haben, was man mit der Einheit anfangen kann. Man liegt wohl kaum falsch, wenn man Angebote im Bereich Digitales erwartet.

Augsburger Aktienbank

„DAS GESCHÄFT EXPLODIERT GERADE ...“

Die Augsburger Aktienbank fungiert seit einigen Monaten nicht mehr als Haftungsdach für die Versicherungsvermittler der LVM. Die Neuausrichtung über 34f- und Tippgebermodell sieht u.a. eine Fokussierung auf VV-Strategien vor. Wir sprachen mit dem Generalbevollmächtigtem Gabriel von Canal über das Kerngeschäft der Augsburger Aktienbank, die laufenden Projekte und Ziele.

PB: Wie positionieren Sie sich im Markt?

GvC: Wir sind mit der Marke Augsburger Aktienbank ein Premi-
umanbieter im B2B-Markt und sprechen mit unserem Pro-
duktspektrum und unseren umfangreichen Dienstleistungen
insbesondere qualifizierte Finanzdienstleister, Honorarberater,
Vermögensverwalter und institutionelle
Kunden wie z.B. Versicherungen und
Banken an.

Als Vollbank mit eigenem Wertpa-
pierhandel ermöglichen wir unseren
Partnern nicht nur Zugang zu nahezu
allen Wertpapieren, sondern auch zu

klassischen Bankprodukten insbesondere im Finanzierungsbe-
reich.

PB: Insbesondere für Vermittler bieten Sie seit kurzem erfolgreich eine standardisierte Fondsvermögensverwaltung an.

Die Augsburger Aktienbank
wurde von Deutschlands Ver-
mögensverwaltungen in der
Umfrage des Private Bankers
mit den höchsten Zufrieden-
heitswerten bedacht.

GvC: Wir haben uns bereits Ende der 90er
Jahre auf die standardisierte Vermögensver-
waltung spezialisiert und bieten mittlerweile
mehr als 50 AAB-Vermögensverwaltungs-
modelle mit namhaften Advisors zur Vermittlung
an. Die AAB-VV-Strategien werden insbe-
sondere von Vertriebsorganisationen, Versi-



beratungsgesellschaften, Maklerpools und Strukturvertrieben nachgefragt – gerade auf der regulatorischen Seite bietet die VV gegenüber der klassischen Anlageberatung eine deutliche Entlastung und erfreut sich zunehmender Beliebtheit.

PB: Empfinden Vermögensverwalter das nicht als Konkurrenz?

GvC: Nein. Auch unsere Vermögensverwalter setzen vermehrt eigene Strategien auf unserer Infrastruktur um. Durch unsere jahrelange Expertise, die Zugangsmöglichkeit zu nahezu allen Wertpapieren und einer ausgereiften Technologie sind wir als eine der wenigen Abwicklungsplattformen in der Lage, in standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien nicht nur Fonds, sondern z.B. auch ETFs, Aktien oder Renten umzusetzen.

PB: Wie gehen Sie mit dem Trend zur digitalen Vermögensverwaltung um? Haben Sie einen eigenen Robo Advisor?

GvC: Unsere Strategie sieht auch im IT-Bereich eine Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Partner vor – d.h. wir bieten die passenden Schnittstellen für unsere Partner an, um deren eigene Robo-Advice-Modelle mit digitalen Prozessen zu unterstützen.

Wir bieten die passenden Schnittstellen für unsere Partner an, um deren eigene Robo-Advice-Modelle mit digitalen Prozessen zu unterstützen.

Ein Beispiel dafür ist das Robo-Advice-Modell von Truevest, das über die Technologie von WeAdvice an unser Haus angebunden ist und für den Kunden den digitalen Abschluss der hinterlegten Vermögensverwaltungsstrategien ermöglicht.

Die Zusammenarbeit mit WeAdvice ermöglicht auch jedem anderen Vermögensverwalter, seine eigenen Strategien als „White-Label“ Robo-Advice-Modell über die AAB als Abwicklungsplattform umzusetzen.

PB: Die digitale Konto- und Depotöffnung ist ein großes Thema.

GvC: Weil es zum einen die Grundlage für digitale Produktangebote ist, zum anderen aber auch bei den Depotbanken zu einer effizienteren und damit kostengünstigeren Abwicklung führt.

Voraussichtlich ab November werden wir unseren Partnern daher auch einen vollständigen medienbruchfreien und

papierlosen Depotöffnungsprozess anbieten – und das mit einer einzigen Unterschrift auf dem Eröffnungsantrag, die per elektronischer Signatur erfolgt.

PB: Auch der Markt der Portfoliomanagementsysteme ist in Bewegung geraten?

GvC: Ja, denn neben etablierten Anbietern wie vwd und PSPlus drängen mit Expertsoft und Privé weitere Anbieter in den Markt. Vwd und PSPlus sind bereits über Daten- und teilweise Orderschnittstellen an unser Haus angebunden; mit Expertsoft und Privé laufen derzeit Gespräche über den Anbindeprozess.

Zudem bieten wir in Zusammenarbeit mit PSPlus noch in diesem Quartal ein MiFID II-konformes Reporting für die individuellen Vermögensverwaltungsdepots an.

AUGSBURGER
Aktienbank

AUGSBURGER AKTIENBANK AG

Halderstraße 21 / 86150 Augsburg

Sitz der Gesellschaft: Augsburg
AG Augsburg / Registergericht HRB 43

Vorstand: Lothar Behrens, Sprecher
Joachim Maas
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Rainer Wilmink
www.aab.de

Kriterien auch jenseits des Preises

DIE OFT UNTERSCHÄTZTE FUNKTION EINER VERWAHRSTELLE FÜR EIN ERFOLGREICHES FONDSPROJEKT

Von Christian Meyer-Vahrenhorst, CMV Fonds Consulting GmbH

Wenn Vermögensverwalter, Asset Manager oder Family Offices aktiv über die Auflage eines eigenen Fonds nachdenken, wird bei der Auswahl der zukünftigen Verwahrstelle oft nur das Kriterium „Preis“ als die wichtigste Entscheidungsgröße herangezogen.

Jedoch lohnt sich auch hier ein Blick über den reinen Preis für die Verwahrstellenfunktion hinaus, um ein optimales Set-Up für das eigene zukünftige Fondsprojekt zu bekommen.

So sollten sich die zukünftigen Fondsinitiatoren auch bei der Auswahl der Verwahrstelle folgende grundlegende Fragen stellen:

Ist die Verwahrstelle auf das Kundensegment (Vermögensverwalter und Family Offices) spezialisiert und versteht somit die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden oder handelt es sich eher um einen Global Player mit internationalem Blick auf größere Einheiten?

Befindet sich die Verwahrstelle also auf „Augenhöhe“ mit dem Fondsinitiator und gibt es im Idealfall einen persönlichen und dauerhaften Ansprechpartner im Hause, der eine proaktive Informationspolitik gegenüber dem Kunden pflegt und diesen über alle wichtigen Änderungen (auch in gesetzlicher Hinsicht) informiert und entsprechende Lösungen anbietet?

Wie flexibel ist die Verwahrstelle bei neuen und innovativen Fondsideen? Gibt es hier von der zukünftigen Verwahrstelle die notwendige technische und organisatorische Flexibilität, Extrawünsche des Kunden zielgerichtet umzusetzen, oder muss der Fondsinitiator seine Strategie an die Standards der Verwahrstelle anpassen und somit gegebenenfalls Abstriche bei der Umsetzung seiner Strategie in Kauf nehmen?

Wie steht es mit der technischen Ausstattung der Verwahrstelle für das eigentliche Tagesgeschäft? Ist diese „state-of-the-art“ und wird fortlaufend aktualisiert oder wird hier eher noch sehr viel händisch bearbeitet?

Bietet die Verwahrstelle vielleicht eine Marketing- und Vertriebsunterstützung für den Fondsinitiator an, die im Preis schon inbegriffen ist?



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.

Gibt es vielleicht die Möglichkeit, dass die Verwahrstelle (im Idealfall auch langfristig) sich mit „seed money“ an dem Fondsprojekt beteiligt oder Investoren für das Fondsprojekt aktivieren kann?

Zudem kann für einen Vermögensverwalter oder Family Offices auch der Name der Verwahrstelle in der Außendarstellung wichtig sein.

Und natürlich spielt bei der Findung des richtigen Dienstleisters für das eigene Fondsprojekt der Preis eine wichtige Rolle. Hierbei sollte bei der Prüfung der Angebote jedoch auch darauf geachtet werden, welche direkt „sichtbaren Kosten“ wie Verbuchungs- und Handelskosten und welche eventuell „nachgelagerten Kosten“ durch z.B. Unterverwahrstellen etc. entstehen könnten.

Jedoch ist Flexibilität, Preis, Name und Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit einer Verwahrstelle nicht immer das abschließend entscheidende Kriterium. Denn bei bestimmten Fondsstrategien und „exotischen“ Zielmärkten bei der Anlage wie z.B. Indien, Südamerika oder Afrika kann es vorkommen, dass „kleinere Verwahrstellen“ Probleme mit dem Zugang zu den Märkten und damit mit der Umsetzbarkeit der Fondsstrategie bekommen. Hier kann es dann auch für einen Vermögensverwalter sinnvoll sein, sich bei solchen Projekten auf die Erfahrungen, Netzwerke und Marktzugänge eines Global Players zu verlassen.

Es zeigt sich somit, dass auch bei der Auswahl der richtigen Verwahrstelle für ein langfristig erfolgreiches Fondsprojekt ein genauer Blick auf die Angebote, Dienstleistungen und Fähigkeiten der einzelnen Häuser lohnt und diese verglichen werden sollten.

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

Erkenntnisse

HINWEIS IN EIGENER SACHE

Neue Studien auf Homepage des Private Banker Zukünftig wird der Private Banker – zusätzlich zur Studienseite des e-Magazins Private Banker – auf seiner Homepage regelmäßig neue Studien vorstellen. Interessierte können dann dort direkt Zusammenfassungen der aktuellsten Studien bzw. über einen Link diese Studien selber lesen. Vorgesehen ist zunächst, einmal wöchentlich am Dienstag mindestens eine neue Studie vorzustellen.

SCHWEIZER PRIVATE BANKING

AUTOREN: Thomas Ankenbrand und Jürg Fausch, Hochschule Luzern, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

ZUSAMMENFASSUNG: Die an der Hochschule Luzern durchgeführte Studie gibt einen Überblick über die Asset-Management-Landschaft in der Schweiz auf der Basis einer Befragung Schweizer Asset Manager. Im Schweizer Asset Management sind 9600 Personen direkt und 44.500 Personen indirekt beschäftigt. Die Schweizer Marktgröße betrug Ende letzten Jahres 2,2 Billionen CHF, das ist rund das Dreifache des Schweizer GDP. Dem komme zugute, dass die Schweiz ein stabiles, auch gegenüber Krisen robustes Finanzzentrum sei, das zudem in einer guten makro-ökonomischen Umwelt platziert sei. Die Autoren stellen zudem ein globales Ranking von regionalen Asset-Management-Zentren vor. Angeführt wird dieses mit deutlichem Abstand von Singapur; Zürich und Genf kommen auf die Ränge 4 bzw. 8 und befinden sich damit etwa zusammen mit London und New York in einer relativ homogenen „Verfolger“-Gruppe. 81 Prozent der befragten Schweizer Manager verfolgen nur aktive Strategien, 17% legen zudem auch passiv an; das spreche, so die Autoren, für eine starke Alpha-Orientierung.

Link: [IFZ /AMP Asset Management Study 2018. An Overview of Swiss Asset Management](#)

THE WINDING ROAD TO FUTURE VALUE CREATION

HERAUSGEBER: Deloitte

ZUSAMMENFASSUNG: Die Spitzenstellung der Schweiz als Private-Banking-Zentrum bestätigt auch der Monitor von Deloitte: Die Schweiz ist in diesem Vergleich immer noch auf Rang 1 in Bezug auf Wettbewerbsfähigkeit, Größe und Performance. Allerdings hat die Schweiz insbesondere beim Wachstum des internationalen Marktvolumens an Terrain verloren, ganz vorne liegt hier Hong Kong, gefolgt von den USA.

Link: [The Deloitte International Wealth Management Centre Ranking 2018](#)

NACHHALTIGE SCHWEIZ

HERAUSGEBER: Swiss Sustainable Finance (SSF)

ZUSAMMENFASSUNG: Die Studie basiert auf der Befragung von 66 Vermögensverwaltern und institutionellen Investoren und gibt einen Überblick über den Schweizer Markt der nachhaltigen Geldanlagen, der laut Studie 2017 kräftig an Umfang zugenommen habe. Interessierte können diese Studie mit den Daten des Marktberichts Nachhaltige Geldanlagen 2018 vergleichen, der ein eigenständiges Schweiz-Kapitel beinhaltet und den selben Zeitraum abdeckt, der aber eine etwas andere Methodik verwendet (siehe Artikel „Neue Studien zur nachhaltigen Geldanlage“ in dieser Ausgabe).

Link: [Schweizer Marktstudie Nachhaltige Anlagen 2018](#)

IMMER MEHR HNWI AUF ERDEN

HERAUSGEBER: Capgemini

ZUSAMMENFASSUNG: Der jährlich erstellte Wealth Report von Capgemini befasst sich auch dieses Jahr wieder mit der Lage der HNWI unter besonderer Berücksichtigung von Big Techs und Kryptowährungen. Offenbar ist die Population der HNWI 2017 kräftig angestiegen, und zwar vor allem in Nordamerika, Asien und Europa. Die Assetquoten des aggregierten HNWI-Portfolios stellten sich in Q1/2018 wie folgt dar: 30,9% Aktien, 27,2% Cash, 16,8% Immobilien. In den USA waren die HNWI am zufriedensten mit dem Verhältnis zu ihren Asset Managern (rund drei Viertel der Befragten), im Durchschnitt fand aber nur gut die Hälfte der befragten HNWI die Beziehung zum Vermögensverwalter sehr ok.

Link: [Capgemini World Wealth Report 2018](#)

ROBO-ADVISOR – DAS UNBEKANNTE WESEN

Der LGT Private Banking Report 2018

Im Juni wurde der zweijährlich von Prof. Dr. Teodoro D. Cocca, Institut für betriebliche Finanzwirtschaft der Johannes Kepler Universität Linz, erstellte LGT Private Banking Report für das Jahr 2018 veröffentlicht. Basis des von der LGT in Auftrag gegebenen Reports zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden ist die im ersten Halbjahr 2018 erfolgte Befragung von 360 Personen in drei Ländern (in der Schweiz 156, in Österreich 104 und in Deutschland 100 Personen) zu Vermögen, Risiko und Rendite, Kundenzufriedenheit sowie Kundenbindung, Bankleistungen, Digitalisierung und Einstellungen zu Institutionen und Finanzplätzen. Das verfügbare Anlagevermögen der Teilnehmer an der Befragung musste in Österreich und Deutschland bei mindestens 500.000 EUR und in der Schweiz bei mindestens 900.000 CHF liegen. Die Studie erhebt den Anspruch, eine repräsentative Stichprobe der Zielgruppe in allen drei Ländern zu untersuchen. Mit andern Worten: Die Ergebnisse der Befragung sollten generalisiert werden können.

Im Folgenden können wir nur einige Ergebnisse der Studie referieren. Die Befunde des Reports zum Thema „Nachhaltigkeit“ präsentieren wir separat im Artikel „Neue Studien zur Nachhaltigen Geldanlage“ in dieser Ausgabe des Private Bankers. Und tiefer Interessierten sei eine direkte Lektüre der mit vielen Schaubildern versehenen Studie empfohlen; ein Link befindet sich am Ende dieses Artikels.

Rendite und Hyperrationalität

Bezüglich des Studien-Kapitels über Assetallokation, Rendite und Risiko möchten wir uns auf die Rendite und die Homines Oeconomici unter den Anlegern beschränken.

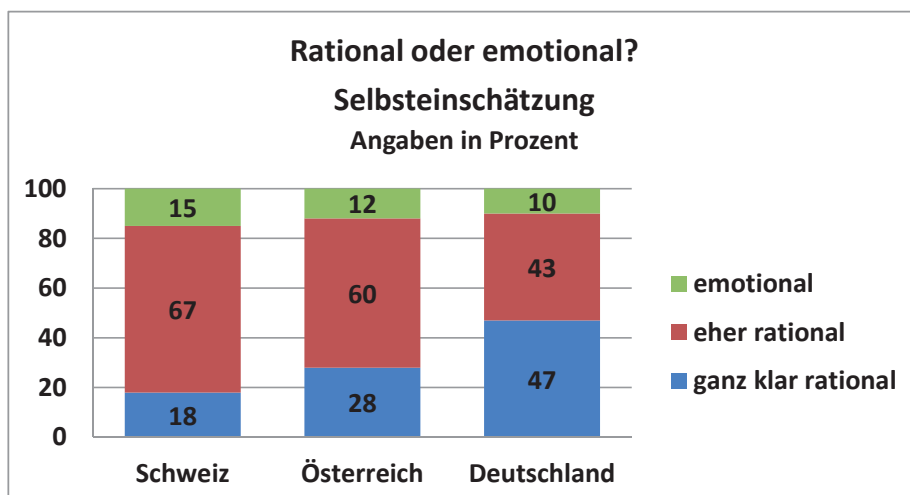
Offenbar waren zuletzt viele der Anleger zufrieden mit ihrer Rendite. Die Renditen der Befragten lagen 2017 bei 11,7% in der Schweiz; bei 8,8% in Österreich und bei 6,3% in Deutschland. Drei Viertel der Schweizer und Deutschen waren mit den Renditen in 2017 zufrieden, aber nur rund die Hälfte der Österreicher. Einiges

weist darauf hin, dass es bei der Zufriedenheit auf die absolute Rendite (und die damit verbundenen Erwartungen) ankommt, nicht aber auf relative Renditen. Eine Regressionsberechnung ergibt, dass eine über dem mehrjährigen Mittel liegende Zufriedenheit erst ab einer Rendite von 5,3% erreicht wird.

Bemerkenswert ist die Selbsteinschätzung zur Rationalität der Anleger. Ein hartnäckiges internationales Klischee besagt, dass die Deutschen immer mal wieder gerne zum Irrationalismus neigen; angeführt werden dann etwa die besondere Ausprägung der deutschen Romantik, German Angst oder neuerdings auch der Hippie-Staat, den ein britischer Beobachter erkannt haben will. Zuschreibungen dieser Art würden jedoch viele Deutschen – sofern sie Anleger sind und an der LGT-Studie teilnahmen – weit von sich weisen. Denn die Befragung ergab: „Deutschland weist ... einen signifikant höheren Anteil an ‚ganz klar rationalen‘ Investoren auf“ (Studie). Sind die Deutschen also gar nicht irr-, sondern vielmehr hyperrational. Oder ist der hohe Grad hyperrationaler deutscher Anleger nur Ausdruck von Irrationalität in der Selbsteinschätzung? Das konnte die Studie leider noch nicht überprüfen.

Bankbeziehung und Kundenberater

Einmal mehr zeigt die Umfrage, dass die geldwerte Kosten-Nutzen-Bilanz der Vermögensverwaltung – also aus homo-oeconomicus-Perspektive der Hauptgrund, weshalb eine



solche Beziehung eingegangen wird – auch der stärkste Kitt der Kundenbindung ist: „Eine besonders enge Bindung an die Bank wird primär durch eine überdurchschnittliche Rendite bei gutem Preis-Leistungs-Verhältnis erklärt“ (Studie). Von den deutschen Kunden gaben nur 5% an, im letzten Jahr einen Wechsel erwogen zu haben (Schweiz: 14%; Österreich 22%). Als wichtigstes Merkmal ihrer vermögensverwaltenden Hauptbank gilt den Kunden deren finanzielle Stabilität. Darüber hinaus schätzen sie einen Online-Zugang zwischenzeitlich mehr als den Standort um die Ecke, der kein herausragender Standortvorteil mehr ist. Ein (Zwischen-)Trend, der in der Postkrisenphase 2009 bis 2013 festzustellen war, bleibt wohl gestoppt: der Anteil der Kunden, die ihre Anlageentscheidungen ohne Bankberater treffen wollen, hat sich nicht weiter erhöht.

Die LGT-Studie verwendet in ihren Befragungen zur Beurteilung der Kundenberater die in diesem Kontext eher unübliche Kategorie der „Begeisterung“. Eine solche, so die Studienautoren, verspürte rund die Hälfte der Private-Banking-Kunden im Verhältnis zu ihrem Berater. Im Durchschnitt seien die Kunden jedoch mit ihren Beratern lediglich zufrieden gewesen; rund 30% der Befragten war mit Bank, Kundenberater oder beiden sogar unzufrieden. Hauptfaktoren der Zufriedenheit seien insbesondere „Bedürfnisverständnis“ und „Zugang zu Anlagekompetenz“ auf Seiten der Berater. Etwa 40% der Kunden treffen ihre Anlageentscheidungen stets nach Kontakt mit dem Berater. Durchschnittlich kommt es zu 16 Kontakten pro Jahr, wovon die Hälfte Telefonate sind, gefolgt von E-Mails. Ein direktes Gespräch wurde zwei- bis viermal pro Jahr geführt, wobei die Kontaktintensität bei Privatbanken deutlich höher ist als bei Großbanken. Dennoch wünschen die Kunden mehr persönliche Treffen, etwa auch anlässlich von Events.

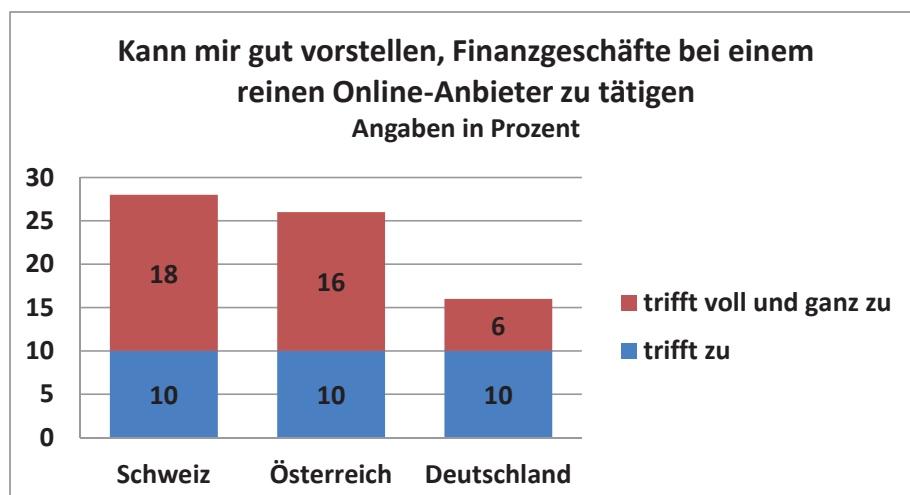
Digitalisierung

Die Nutzung des Online-Kanals hat weiterhin zugenommen, wobei sich auch die Homogenität erhöhte: Ältere wie Jüngere, Frauen wie Männer greifen vermehrt auf Online-Angebote zurück. Insbesondere habe das Bedürfnis nach Private Banking rund um die Uhr (24/7) und von überall aus zugenommen. Am wichtigsten ist dabei die Möglichkeit, die eigenen Vermögensanlagen jederzeit kontrollieren zu können (Hälfte der Befragten) sowie die Durchführung von Transaktionen (ein Drittel), wobei die letztgenannte Möglichkeit jüngere Kunden mehr wertschätzen als ältere.

In Anbetracht der Prominenz der automatischen Berater in den Medien mag es überraschen, dass laut Studie für die überwiegende Mehrheit der Befragten die Einschätzung eines Kundenberaters höher wiegt als die Empfehlung eines Robo-Advisors. „Auch die Aussage, man würde das eigene Vermögen niemals durch einen Robo-Advisor verwalten lassen, findet eine sehr hohe Zustimmung“ (Studie). Allerdings scheinen Kenntnisse über Robo-Advisors noch nicht allzu weit verbreitet zu sein:

„Knapp mehr als die Hälfte der Befragten hat vom Begriff ‚Robo-Advisor‘ noch nie gehört. Erfahrungen damit gesammelt hat ein verschwindend geringer Anteil. Interesse daran bekunden in der Schweiz relativ hohe 19%, in Österreich 14% und in Deutschland niedrige 9%“ (Studie). Ein Viertel der Befragten gab an, für Fintechs – also generell für Angebote von reinen Online-Finanzdienstleistern – offen zu sein. Gleichfalls rund ein Viertel ist einer Onlineberatung durch den eigenen Kundenberater nicht abgeneigt. Und rund ein Drittel wäre auch bereit, Finanzgeschäfte mit der eigenen Bank online ohne Kundenberater abzuwickeln.

Ein weiteres Digital-Thema, das in letzter Zeit hohe Wellen schlug, sind digitale Währungen. Erfahrung gesammelt hat damit ein Zehntel der Befragten, rund ein Fünftel hat mehr oder weniger starkes Interesse an diesem Thema.



firstfive-Sieger

FIRSTFIVE – TOPRANKING

Hier eine Auswahl aus den aktuellen firstfive-Ranglisten (Stand 31.05.2018) 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.	5.93%	2.23	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: Renten Spezialmandat
2.	2.48%	0.79	Liquid Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Liquid Global 50
3.	1.98%	0.65	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Konservativ Weltweit
4.	1.75%	0.84	von der Heydt & Co. AG, Frankfurt Strategie: I - defensiv
5.	1.75%	0.59	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Ertrag

12 Monate, Risikoklasse: ausgewogen			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	7.57%	1.33	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: ausgewogen
2.	4.24%	0.90	Liquid Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Liquid Global 70
3.	3.73%	0.70	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: offensiv
4.	3.72%	1.04	von der Heydt & Co. AG, Frankfurt Strategie: II - ausgewogen
5.	3.21%	1.24	Rhein Asset Management, Wasserbillig Strategie: Analytic Concept konservativ

12 Monate, Risikoklasse: moderat dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	7.10%	1.09	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: moderat dynamisch
2.	6.04%	0.96	Liquid Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Liquid Global 90
3.	5.27%	0.94	von der Heydt & Co. AG, Frankfurt Strategie: Strategie 50% Aktien
4.	4.59%	0.63	Rhein Asset Management, Wasserbillig Strategie: Dynamisch International
5.	4.33%	0.75	Capitell Vermögens-Management AG, Frankfurt Strategie: Flexible Equity Strategie

12 Monate, Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	15.70%	1.77	BERENBERG Joh. Berenberg & Gossler, Hamburg Strategie: Dynamisch II
2.	8.38%	1.16	BTV Vermögensmanagement, Stadtforum, Innsbruck Strategie: VM Premium Offensiv
3.	7.11%	0.69	Rhein Asset Management, Wasserbillig Strategie: balanced
4.	5.53%	0.73	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Aktien weltweit
5.	5.27%	0.64	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Aktien Total-Return (individuell)

5 Jahre: Risikoklasse: konservativ			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	36.06%	1.68	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: Renten Spezialmandat
2.	26.79%	1.02	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: individuelles internationales Renditedepot
3.	25.73%	0.96	Flossbach von Storch AG, Köln Strategie: defensiv
4.	22.82%	0.91	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Konservativ Weltweit
5.	21.66%	0.85	Bankhaus Neelmeyer AG, Vermögensverwaltung, Bremen Strategie: konservativ

5 Jahre: Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	58.83%	1.04	BTV Vermögensmanagement, Stadtforum, Innsbruck Strategie: VM Premium Offensiv
2.	57.54%	1.01	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Moderat Dynamisch
3.	52.42%	0.84	Rhein Asset Management, Wasserbillig Strategie: Dynamisch International
4.	48.44%	0.87	Capitell Vermögens-Management AG, Frankfurt Strategie: Equity
5.	46.16%	0.92	Flossbach von Storch AG, Köln Strategie: Dynamisch