



## **Vermögensverwalter als Veranstalter**

## **Digitalisierung und Corona**

## Vermögensverwalter antworten

# VERMÖGEN VERANSTALTUNGEN ZU NUTZEN?

Das Veranstaltungsmanagement ist ein heikles Thema für Vermögensverwaltungen.

Ergebnisse einer Umfrage

Erst als Johann Holtrop an der französischen Mittelmeerküste die vielen prominenten Mitkunden seines Vermögensverwalters sieht, ist er von seinem Vermögensverwalter, der ihn von Anfang an grob geduzt hat, überzeugt.

Dass Veranstaltungen wichtig sein können, bestätigt nicht nur die Episode aus dem Roman von Reinald Goetz, in dem er die Geschehnisse um Sal. Oppenheim, Thomas Middelhoff und Josef Esch beleuchtet. Das bestätigen uns auch viele unabhängige Vermögensverwalter, die wir immer wieder auch zu diesem Thema fragen, zuletzt Ende Mai. Dort folgten 58 Prozent der Aussage, Veranstaltungen seien ein wichtiges Akquise-Instrument. Die Bedeutung unterstreicht stellvertretend auch Josef Laibacher von der Nürnberger KSW Verwaltung: „Veranstaltungen sind für uns nach der Empfehlung das zweitbeste Akquise-Tool. Unsere Kunden nutzen unsere Veranstaltungen gerne zum Netzwerken.“

Insgesamt halten nach unserer diesjährigen Umfrage, auf die in der letzten Mai-Woche 48 Häuser antworteten, rund drei Viertel der Befragten Veranstaltungen für wichtig, sei es aus Marketinggründen, sei es, weil ihre Kunden solche exklusiven Vernetzungsmöglichkeiten erwarten. Auch ein anderer Aspekt wird genannt: „Eine exklusive Kundenveranstaltung ist eine besondere Form, sich für das entgegengebrachte Vertrauen der Kunden zu bedanken.“ Für die Plutos AG, so deren Marketingleiterin Ariana Gernet, sollen Veranstaltungen „Synergien zwischen Informationsvermittlung, Unterhaltung und Neukundengewinnung“ sein.

Drei Viertel der von uns Befragten führen jährlich Veranstaltungen durch. 21 Prozent bieten mehr als fünf Events pro Jahr, einige laden ihre Kunden und Interessierte sogar im Monatsrhythmus ein.

## Formate und Themen

Die finanz-educativen Themen stehen auf der Rangliste der beliebtesten Themen ganz oben. Über 73 Prozent der Befragten haben sie im Programm. „Standardreferent“ für diesen Bereich ist der Aschaffener Professor Hartwig Webersinke, der meist über die V-Bank zum Einsatz kommt. Manche konzentrieren sich ganz auf diese Themen und verstehen Veranstaltungen entsprechend als „Weiterbildungen“ für die Kunden. Im Württembergischen Automobilclub etwa, dem ältesten Automobilclub der Welt, klärte Sand und Schott zum Thema Vermögensnachfolge auf.

## INHALT

- 02** Vermögen Veranstaltungen zu nutzen?  
Umfrage Private Banker
- 06** Veranstaltungen: Stehen Aufwand und Ertrag im vernünftigen Verhältnis, Herr Damm?  
Interview Private Banker
- 07** #VTFDS2020  
stiftungsmarktplatz.eu und RenditeWerk
- 08** Nachhaltigkeit: Stand der Regulierung  
Jürgen App
- 10** Stiftungssinn und Sinnstiftung  
Volkmar Liebig
- 11** Anlagestrategien von Profis für Profis  
Markus Fehn, Daniel Maier und Axel Mielke
- 13** Digitale Anlageberatung par excellence  
Bank für Vermögen AG (BFV) / BCA AG
- 15** Rechtzeitige Investitionen in Digitalisierung und IT-Infrastruktur zahlen sich aus  
Jörg W. Stotz
- 17** Digitales Onboarding über Vermögensverwalter-Webseite oder persönliches Gespräch  
Frank Engel
- 18** Corona-Krise: Neue Herausforderungen für den Vertrieb von Fondsprojekten für alle Beteiligten  
Christian Meyer-Vahrenhorst
- 19** Vertrauen und quantitative Anlagemodelle in Zeiten von Corona  
Gregor Povh
- 20** Wie die Corona-Pandemie die Arbeit in der Vermögensverwaltung dauerhaft beeinflussen wird  
Robert Sulzberger
- 22** Private Banking: Künftig persönlich und digital  
Christian Hank
- 24** Gebündelte Expertise für Top-Kunden  
Hussam Masri
- 25** Fremdwährungen im Wertpapierdepot – mit automatisiertem Steuerreporting auf der sicheren Seite  
Rolf Müller
- 28** Profis und Laien: Beim Finanzrisiko kein Unterschied  
Neue Studien
- 30** firstfive – Topranking  
Firstfive



Quelle: Private Banker 2019

Sehr rührig ist auch Spiekermann aus Osnabrück. Pro Jahr führt man nach eigenen Angaben ungefähr zehn Veranstaltungen durch. Flaggschiff ist dabei die Reihe Mehrwert, mit der ein buntes, aber wohlkomponiertes Angebot an vermögensnützlichem Wissen, kulturellen Experimenten und politischen Schwergewichten geboten wird, bei denen auch schon mal Ex-Fußballprofi Erik Meijer vorbeischaute. Manchmal stehen auch Themen wie „Genial digital aber maximal gestresst“ oder „Wirksam werden durch Selbstführung“ auf dem gutbesuchten Plan.

Ebenfalls in Osnabrück veranstaltet die Collegium Vermögensverwaltung einmal im Jahr ein eher kulturell geprägtes Event in der dortigen Kunsthalle, zuletzt mit dem langjährigen Europa-Korrespondenten der ARD, Hans-Werner Krause. Roger Willemsen, Julian Nida-Rümelin und Barbara Schöneberger waren auch schon da. In Bremen wird die Reihe „Mittag am Wall“ mit Fachvorträgen aus dem Bereich des Finanzmarktes veranstaltet. Zuletzt war Philipp Vorndran von Flossbach von Storch da. Thema: „Gefangene der Nullzinswelt“.

Apropos Vorndran. Uns fiel auf, dass Kollegen wie die von Flossbach von Storch auch gerne als Referenten eingeladen werden. Namen wie Max Otte, Hendrik Leber oder Gottfried Heller zeugen von erfreulich wenigen Berührungängsten.

Die Value Experts AG aus Hannover bietet ihren Gästen mehrmals im Jahr, so Vorstand Mirko Albert, eine bunte Mischung an: „Unsere Veranstaltungen gliedern sich in einen fachlichen, kulturellen und kulinarischen Part. Im fachlichen Teil referieren hochkarätige externe Referenten zu aktuellen Marktthemen.“ Dabei legt Albert Wert auf die Feststellung, dass keine Produkte vorgestellt werden. „Kulturell bieten wir unseren Gästen Berichte über aktuelle Kunstausstellungen in unserem Haus durch Galeristen und Künstler, musikalische Einlagen und andere exklusive Highlights. Unsere Veranstaltungen sind stets von kulinarischen Delikatessen begleitet.“

Nach Düsseldorf lädt Rhein Asset Management. Man logiert am Hafen (Gehry Bauten) und macht dort Veranstaltungen etwa mit dem „Mauerkünstler“ Thierry Noir zu

„30 Jahre Mauerfall“. RAM ist auch häufiger Gastgeber im Industrieclub, ließ dort den Chinaexperten Eberhard Sandschneider re-

## „Veranstaltungen müssen etwas Exklusives haben“

Rocco Damm

ferienen oder lädt zum „Flintenschießen auf dem Coesfelder Jagdparcour“ ein.

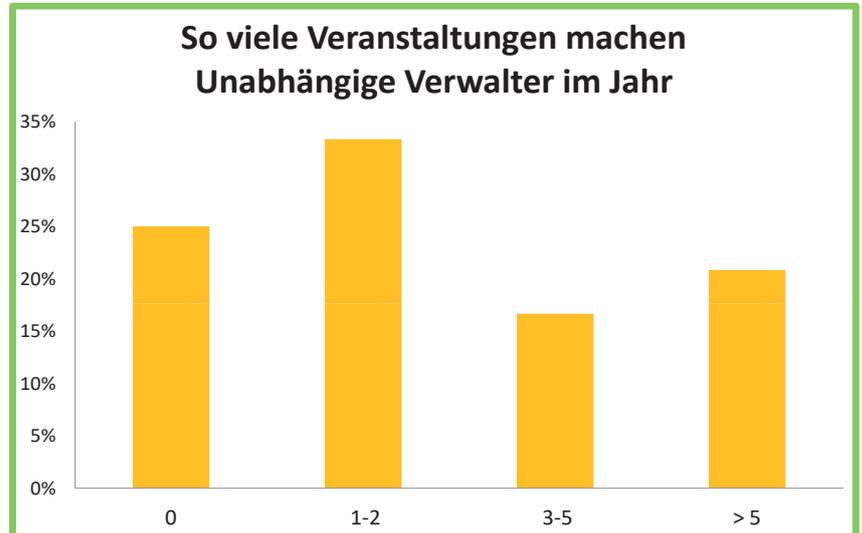
Nicht weit entfernt veranstaltet Ficon exklusive Klavierkonzerte im Hetjens Museum. Außerdem sponsort das Team um Rainer Beckmann und Jens Hartmann Galopprennen auf der Düsseldorfer Turfbahn, zu denen dann auch eingeladen wird.

In Berlin ist insbesondere Hansen und Heinrich aktiv. Man bietet lockere Events, zentral ist das jährlich stattfindende Sommerfest am Firmensitz, einer denkmalgeschützten Villa in Grunewald.

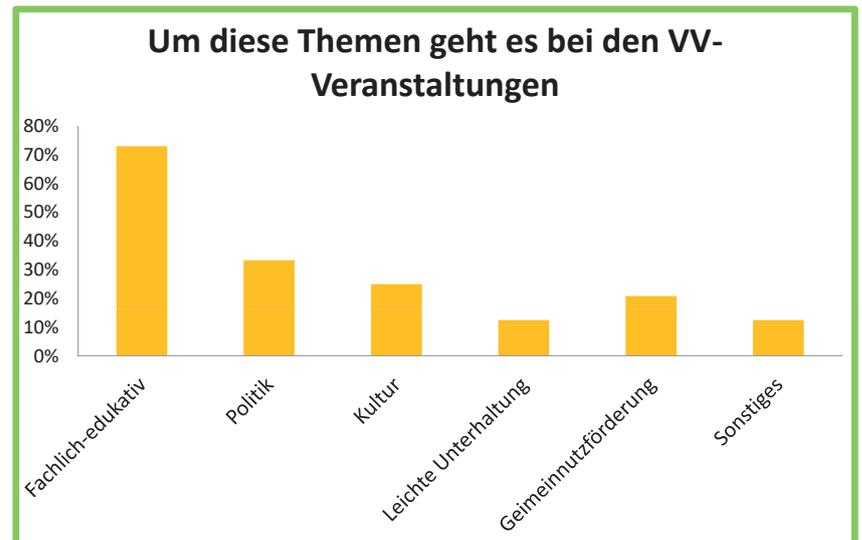
Es müssen nicht immer die großen Events sein. Andreas Grünewald, der Chef des Verbandes der unabhängigen Vermögensverwalter, lädt regelmäßig zum Dinner mit 20 bis 100 Gästen ein. „Wir erachten den persönlichen Austausch sowohl für die Mandanten als auch für uns für sehr wichtig. Vertrauen lässt sich hierdurch am besten aufbauen und festigen“, sagt er.

„Wenn Veranstaltungen, dann müssen sie etwas Exklusives haben“, meint auch Rocco Damm, der einst den Dresdner Salon, mit bis zu 250 Gästen heute fast schon ein fester Termin im Kulturkalender Dresdens, aus der Taufe gehoben hat. Damm organisiert mittlerweile in seinen Büroräumen an der Frauenkirche 1 in Dresden direkt neben dem berühmten Gotteshaus exklusive Dinner, die zum Beispiel von Sternekoch Mario Pattis bereitet werden.

Im Osten scheint es auch dreißig Jahre nach der Wende noch immer dringlicher, Vermögende zusammen zu führen. Denn während in den alten Bundesländern Wohlhabende sich schon in der Schule, im Internat oder spätestens im gemeinsamen Geschäfts- und Verbandsleben kennen lernen, fehlt das elitäre Sozialisierungselement bei den meisten



Quelle: Private Banker 2020



Quelle: Private Banker 2020

Wohlhabenden in den (gar nicht mehr so ) Neuen Bundesländern. Da hat der Verwalter noch immer eine Sozialisierungsfunktion, die in Sachsen auch durch den Dresdner Salon konstituiert wurde und wird. Der heutige Ausrichter, die DRH Vermögensverwaltung, hat mit dem ehemaligen Chef des ARD Hauptstadtstudios, Jürgen Engert, einen bestens vernetzten Mann im Zentrum, der Richard von Weizsäcker, Walter Scheel, Wolfgang Schäuble, aber auch Show- und Sportgrößen wie Uli Hoeneß oder den Sänger Peter Maffei zu Gast hatte und mal im VIP-Bereich des Dresdner Rudolf-Harbig-Stadions, mal im Militärmuseum oder auch mal in der Chemnitzer Uni interessante Schauplätze bot. DRH bietet darüber hinaus exklusive Liederabende mit Ensemble-Mitgliedern der

Semperoper und seit einiger Zeit hat man sich enger an die boomende Automobilindustrie etwa in Zwickau angelehnt und macht dort gemeinsame Veranstaltungen, die auch zunehmend grenzüberschreitend bis nach Tschechien wirken.

## „Veranstaltungen sollten Teil eines Gesamtkonzeptes sein.“

Markus Kiefer

Interessant ist, dass die Veranstaltungen fast ausnahmslos ohne Agentur organisiert werden. Lediglich acht Prozent der Befragten nutzten schon einmal die Dienste einer Agentur, um zum Beispiel einen Gastredner zu buchen. Meist helfen private oder geschäftliche Kontakte, der Zufall oder auch der direkte Anruf. Rocco Damm etwa berichtet davon, dass er so unter anderen Peter Maffai und Uli Hoeneß als Gäste gewinnen konnte. Einige Banken bieten Hilfe bei Veranstaltungen. Kunden der V-Bank etwa vermittelt man neben Prof. Hartwig Webersinke auch den ehemaligen saarländischen Ministerpräsidenten und heutigen Verfassungsrichter Peter Müller, den China-Kenner Prof. Eberhard Sandschneider oder den Spitzenökonom Lars Feld.

Gute Namen oder Unterhalter alleine garantieren allerdings keinen Erfolg. Markus Kiefer, Sprecher der V-Bank, rät Verwaltern, Veranstaltungen in ein Gesamtkonzept einzubinden. „Wer im Frühjahr zu einem Golfturnier einlädt, kann vielleicht im Sommer im Club-Lokal einen spannenden Referenten präsentieren und zum Jahresende Golfbälle als Weihnachtspräsent verschenken.“ Veranstaltungen als vereinzelt Events, so Kiefer, hängen häufig „in der Luft“, Verwalter könnten dann deren Potenzial nicht voll ausschöpfen. Gleiches gelte auch für die Gästeanzahl, die so bemessen sein sollte, dass nach dem Vortrag genügend Zeit für einen persönlichen Kontakt bleibt. „Manchmal ist ein kleiner, gleichgerichteter Kreis besser als der ganz große Galaabend mit gesetztem Essen.“

Gemeinsam mit Vermögensverwaltern habe man bei der V-BANK mit Hintergründerunden sehr positive Erfahrungen gesammelt. „Einmal waren wir sogar buchstäblich im Wohnzimmer des Vermögensverwalters.“ Kiefer ermuntert die Verwalter außerdem, beim Thema Veranstaltungen experimentierfreudiger zu sein. „Warum nicht mal einen Winzer mit einigen ausgesuchten Kunden und Interessierten besuchen?“ Er weiß, dass viele Verwalter sich schwertun, „ihre

Vermögenden“ etwa zum Kunsthändler oder in die Uhrenmanufaktur zu führen, woraus dann vielleicht eine ungewollte Verwendung des Kapitals „zum Nachteil“ des Mandates folgen könnte. „Aber die Vorteile des gemeinsamen Erlebnisses können ja bei weitem überwiegen“, gibt er zu bedenken.

## Warum machen Vermögensverwalter nicht mehr Veranstaltungen?

Rund ein Viertel der von uns Befragten macht generell keine Veranstaltungen. Carolin Tsalkas von der Honestas Vermögensverwaltung in Hamburg hat von ihren Kunden etwa den Satz gehört: „Tickets für Polo & Co. können wir uns selbst kaufen. Dafür brauchen wir keine Bank. Letzten Endes zahlen wir das ja sowieso indirekt. Wir wollen Leistung.“ Fragt man andere, warum sie nicht mehr Veranstaltungen durchführen, dann wird am häufigsten (42%) fehlendes Interesse der Kundschaft an mehr Veranstaltungen genannt.

## „Sicherlich ist es das Beste, wenn ein jeder das für seine Ausrichtung passende Event-Management umsetzt.“

Markus Merkel.

Etwa 30 Prozent stimmen der Antwort zu, ihnen „fehle schlicht die Zeit“. Jeweils 13 Prozent der Befragten geben „zu hohe Kosten“ oder „zu geringe Effekte“ an. Fehlende Kooperationspartner sind nur für sechs Prozent der Befragten der begrenzende Faktor. Für Markus Merkel, den Leiter Mandate bei Steinbeis und Häcker, machen Kooperationen ebenfalls wenig Sinn: „Das Segment der Unabhängigen Vermögensverwalter ist in vielerlei Hinsicht ausgesprochen heterogen. Sicherlich ist es das Beste, wenn ein jeder das für seine Ausrichtung passende Event-Management umsetzt.“

## Und Corona?

Ach ja, da war ja noch was. „In der Coronazeit sind viele Veranstaltungen ausgefallen oder verschoben worden. Für ein Drittel der Befragten sind Onlineveranstaltungen trotzdem kein Thema. Sie wissen, den Face-to-Face-Kontakt kann ein Webinar nicht ersetzen. Wenn es aber um klar definierte Themen, um Berichte oder um Erklärungen geht, können Webinare für 29 Prozent der Befragten eine Ersatz sein. Und 35 Prozent wollen auch nach Covid 19 verstärkt auf Onlineveranstaltungen setzen.“

## Netzwerke für Kunden

# STEHEN AUFWAND UND NUTZEN BEI VERANSTALTUNGEN IN EINEM VERNÜNFTIGEN VERHÄLTNIS, HERR DAMM?

Der Vermögensverwalter Rocco Damm ([www.roccodamm.de](http://www.roccodamm.de)) über seine Veranstaltungen an der Dresdner Frauenkirche.

### Private Banker: Wie wichtig sind Veranstaltungen für Sie?

Rocco Damm: Als Teil der mittelständischen Wirtschaft in Sachsen möchten wir Denk- und Diskussionsanstöße zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen bieten. Berührt werden aber auch die komplexe Kundenbindung, Verstärkung des Bekanntheitsgrades, Gewinnung von neuen Kunden. Enorm wichtig ist uns auch die Gelegenheit zur Netzwerkstärkung für die Gäste.

### PB: Müssen es face-to-face-Veranstaltungen sein oder gehen auch Online-Veranstaltungen?

RD: In unserer Branche zählt der persönliche Kontakt außerordentlich. Daher sind hochwertige Veranstaltungen mit persönlicher Präsenz der Gäste, in Verbindung mit einem Lunch oder Dinner, klar besser.

### PB: Sie haben den Dresdner Salon mit aus der Taufe gehoben, organisieren jetzt Events für einen kleineren Kreis von Interessierten. Was sind das für Veranstaltungen?

RD: Wir bieten mit dem Business Lunch an der Frauenkirche 1 oder mit dem Business Dinner einem kleinen ausgewählten Publikum hochwertige Referenten mit erstklassigen Moderatoren wie Holger Scholze oder Rene Kindermann und natürlich auch immer ein hochwertiges Menü von Gastköchen oder auch Winzern.

### PB: Wer wird dazu eingeladen?

RD: Natürlich in erster Linie unsere Kunden. Aber auch deren Kunden und Interessenten zu den jeweiligen Themen und Protagonisten.

### PB: Stehen Aufwand und Nutzen bei Veranstaltungen in einem vernünftigen Verhältnis?

RD: Absolut. Die Kosten liegen im Rahmen, man lädt ja auch



Rocco Damm (r.) mit Gast Raoul Weil

sonst einmal zu einem Geschäftsessen ein. Hier haben wir den größeren Mehrwert.

### PB: Die meisten Verwalter bevorzugen eher fachlich-educative Themen. Welche Formate und Themen funktionieren bei Ihnen am besten?

RD: Ich denke die Mischung. Natürlich haben wir Themen mit exzellenten Fondsmanagern oder

außergewöhnliche Gäste wie Raoul Weil, langjähriger CEO USA für die UBS, hier begrüßt. Die Gäste schätzen aber auch wissenschaftliche Themen und solche aus den Bereichen Kunst, Kultur oder Sport. Wir achten sehr auf außergewöhnlich bekannte Referenten oder erfolgreiche internationale Sportler.

### PB: Kann es sein, dass Veranstaltungen als Kundenbindungs- und Akquiseinstrument in Leipzig und Dresden besser als in Frankfurt und Berlin funktionieren?

RD: Vielleicht ist das Angebot hier noch etwas kleiner und auch exklusiver, viele große Player aus unserer Branche sind hier nicht vertreten. Ich denke auch, dass es in der Natur des Sachsen liegt, gern an solchen Angeboten teilzunehmen. Wir sind ja sehr gesellig und viele Gäste kennen einander.

### PB: Haben Sie für Veranstaltungsorganisationen mal mit einer Agentur gearbeitet?

RD: Nein. Erfahrungen mit über 40 Veranstaltungen mit Protagonisten wie Richard von Weizsäcker, Wolfgang Schäuble, Walter Scheel, Peter Scholl Latour oder Uli Hoeneß mit teilweise bis zu 250 Gästen haben uns hier zum Profi werden lassen. Sehr oft bauen wir einfach unsere beiden Etagen an der Frauenkirche 1 für einen Tag zum Restaurant um, in einem kleinen Gästekreis natürlich sehr interessant und außergewöhnlich.

Rocco Damms Veranstaltungen werden unter [www.frauenkirche1.de](http://www.frauenkirche1.de) dokumentiert.

stiftungsmarktplatz.eu und RenditeWerk

## #VTFDS2020

Am 24.6.2020 veranstaltet RenditeWerk zusammen mit der NPO-Experten-Plattform stiftungsmarktplatz.eu den ersten Virtuellen Tag für das Stiftungsvermögen (#VTFDS2020). Auf die Zielgruppe der Stiftungen zugeschnitten, werden über einen Livestream für einen Tag die aktuell relevantesten Fragestellungen aus Stiftungssicht in Diskussions-, Workshop- und Vortragsformaten bearbeitet. Der #VTFDS2020 wird erstmals veranstaltet.

**D**urch die aktuelle Corona-Krise wird die Verwaltung von Stiftungsvermögen zusätzlich verkompliziert. Neben der anhaltenden Niedrigzinsphase rückt jetzt ein virales Problem, das für Finanzmärkte und Vermögensverantwortliche gänzlich neu und bedrohlich ist. In solchen Zeiten ist nichts wichtiger als der persönliche fachliche Austausch und der direkte Kontakt – etwas, was durch die aktuellen Kontakteinschränkungen und Hygienegebote nur schwer oder gar nicht umsetzbar ist. Mit dem Virtuellen Tag für das Stiftungsvermögen ([www.stiftungsmarktplatz.eu/vtfds2020](http://www.stiftungsmarktplatz.eu/vtfds2020)) bietet RenditeWerk zusammen mit stiftungsmarktplatz.eu ein innovatives Event-Format, mit dem Stiftungen über die aktuellsten und brennendsten Anlagefragen aus erster Hand informiert werden. Dass der Ansatz dabei grundsätzlicher Natur ist und nicht auf das kurzfristige, aktionistische Löschen der größten Brandherde abzielt, stellt Tobias Karow, Gründer von stiftungsmarktplatz.eu, klar: „Für uns war und ist wichtig, Stiftungen dort abzuholen, wo sie generell ihre liebe Not bei der Verwaltung des Stiftungsvermögen haben. Dies beginnt nicht bei der Aktienausswahl, sondern bei der Überarbeitung der Anlagerichtlinie, der Strategie zum Kapitalerhalt oder dem Definieren des ganz individuellen Anlageziels. Wenn eine Stiftung den 24.6. vor dem Bildschirm ihres PCs oder am Tablet verbringt, dann soll sie danach besser präpariert sein für alles, was in der Kapitalanlage als Fragestellung auftauchen könnte. Das ist das Ziel, sonst bräuchte es den #VTFDS2020 nicht.“

Der Virtuelle Tag für das Stiftungsvermögen ist dabei als LIVE-TV-Sendung konzipiert, aus dem Studio von Stifter-TV.

Das soll gewährleisten, dass Stiftungen den #VTFDS2020 ganz niedrigschwellig für sich nutzen können und auch in der aktuellen Situation nicht auf ein Veranstaltungsformat verzichten müssen. Die Inhalte werden dabei durch Stiftungsexperten in Zusammenarbeit mit stiftungsmarktplatz.eu und RenditeWerk aufbereitet. Die Keynote hält der renommierte Stiftungsrechtler Dr. Christoph Mecking, mit an Bord sind unter anderem auch Petra Träg von der SOS Kinderdorf Stiftung,

Florian Becker-Gitschel von der Stiftung Zoologische Gesellschaft und Dieter Lehmann von der Volkswagen-Stiftung. Als Partner der Veranstalter fungieren der Asset Manager AXA Investment Management, die DZ Privatbank sowie die Sustainable Investment Management GmbH der Evangelischen Bank, kurz EB SIM. Zudem konnte ein breites Netzwerk

an ideellen Unterstützern gewonnen werden, die den #VTFDS2020 ihrerseits vorab bei Stiftungen, Vereinen und NPOs sichtbar machen und das Format inhaltlich unterstützen. Konkret sind das: die Stiftung Aktive Bürgerschaft, das Stiftungsnetzwerk Ostwestfalen-Lippe, das schweizerische NPO-Medium ThePhilantropist, die Verbände für gemeinnützige Stiftungen in Österreich und Liechtenstein, die Steuer- und Rechtsberatungskanzlei audalis, IBPro, das Stiftungshaus Bremen oder die Hilfsorganisation Handicap International.

Der #VTFDS2020 kann am 24.6.2020 ab 10:00 Uhr live auf dem Blog #stiftungenstärken ([www.stiftungenstärken](http://www.stiftungenstärken)) gestreamt werden, eine Übersicht des Programms finden Sie hier (Link auf Microsite). Zudem werden dort am Veranstaltungstag selbst entlang der Programmpunkte zusätzliche Inhalte publiziert. Auch die komplette Nachbereitung der Veranstaltung findet auf der Microsite statt.



## Aktueller Überblick

# NACHHALTIGKEIT: STAND DER REGULIERUNG IN DER FINANZBRANCHE

Von Jürgen App

## Hintergrund

Immer mehr Investoren orientieren ihre Investments an Nachhaltigkeitsgesichtspunkten im Sinne von ESG (Environmental, Social and Governance – Umwelt, Soziales und Unternehmensführung). Angeschoben wurde das Thema politisch auch auf europäischer Ebene. Es ist mittlerweile auch Gegenstand der Finanzaufsicht und wird für die beaufsichtigten Unternehmen neue regulatorische Pflichten mit sich bringen. Im Folgenden wird ein Überblick zum aktuellen Stand der Regulierungsvorgaben und -vorhaben gegeben.

## Taxonomie der EU als Basis-Regelwerk

Ende 2019 wurde das Klassifikationssystem („Taxonomie“) für die Beurteilung von Aktivitäten, Produkten und Marktteilnehmern als environmental bzw. nachhaltig erarbeitet. Danach werden geschäftliche Aktivitäten nach folgenden sechs ökologischen Zielen beurteilt:

1. Klimaschutz
2. Anpassung an Klimawandel
3. Nutzung/Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
4. Übergang zu Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling
5. Vermeidung/Verminderung der Umweltverschmutzung
6. Schutz gesunder Ökosysteme

Konkretisiert werden diese Ziele durch die Technical Expert Group (TEG) der EU-Kommission, die zu jedem Ziel einen Bericht ausarbeitet. Abschlussberichte zu den ersten beiden Zielen liegen bereits vor, die weiteren Detaillierungen sollen vollständig allerdings erst bis Ende 2022 vorliegen. Auf dieser Basis ist es dann vorgesehen, Klassifizierungen bzw. Standards für die Einordnung von Finanzprodukten zu erarbeiten. Eine Taxonomie für soziale Ziele (das „S“ im ESG-Spektrum) soll erst im kommenden Jahr erarbeitet werden. Eine Taxonomie für Governance-Gesichtspunkte ist nach derzeitigem Stand nicht vorgesehen.

## Transparenz und Offenlegung

Die Anforderungen an Transparenz und Offenlegung können



Jürgen App ist Geschäftsführer der App Audit GmbH, einer auf Finanzdienstleister spezialisierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. [www.app-audit.de](http://www.app-audit.de)

unterschieden werden in a) vorvertragliche und b) nachgelagerte Pflichten.

### Zu a): vorvertragliche Pflichten

Die vorvertraglichen Pflichten gegenüber Interessenten/Kunden beinhalten neben bestimmten Pflichtangaben auf der Website zu Strategie und Vergütungspolitik im Hinblick auf Nachhaltigkeitsrisiken unter anderem die folgenden Informationen:

1. Angaben, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei den Investitionsentscheidungen einbezogen werden
2. erwartete Auswirkungen auf die Rendite
3. Begründung, sofern Nachhaltigkeitsrisiken nicht als relevant erachtet werden

Zu b): nachgelagerte Pflichten

Die nachgelagerten Pflichten beinhalten unter anderem Informations-/Reportingpflichten in Bezug auf Fonds, dahingehend wie nachhaltig diese sind.

Fonds müssen in diesem Zusammenhang ab Januar 2022 – sofern sie als nachhaltig vermarktet werden – darüber berichten, wie groß der Anteil taxonomiekonformer Investitionen in ihrem Portfolio ist.

Fonds müssen sich im Übrigen nicht nach der EU-Taxonomie richten, sie können auch andere ESG-Ansätze verfolgen. Mehrere ESG-Ratings existieren bereits am Markt und werden von verschiedenen Unternehmen angeboten. Auch einige registrierte Ratingagenturen offerieren ESG-Ratings. Parallel dazu arbeitet die EU-Kommission bereits an einem „Ecolabel“ für Fonds. Die Überlegungen darüber, welche Kriterien in welcher Ausprägung einen Fonds für den „Ecolabel“ qualifizieren sollen, werden derzeit diskutiert.

Die diesbezüglich relevante EU-Transparenz-Verordnung wurde bereits im November 2019 veröffentlicht und tritt am 10. März 2021 in Kraft.

## **Kundenbezogene Verhaltens-/Organisationspflichten**

Bezüglich der künftig verpflichtenden Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei den Kundenpräferenzen und der Geeignetheitsbeurteilung ergibt sich Anpassungsbedarf bei der jeweiligen kundenbezogenen Dokumentation. Änderungen sind mindestens in der Kundenexploration/dem WpHG-Bogen erforderlich. Derzeit ist aber noch nicht geklärt, wie die Abfrage genau zu erfolgen hat. Denkbare Möglichkeiten reichen von einer einfacher Zusatzfrage in Bezug auf Kundenpräferenz hinsichtlich Nachhaltigkeit bis hin zu einer umfangreichen Erörterungspflicht des Finanzdienstleisters in Bezug auf nachhaltige Anlagestrategien. Näheres wird sich erst im weiteren Rechtssetzungsprozess ergeben.

Folge-Anpassungen sind auch bei den Produkt Governance-Regelungen bzw. der Zielmarktdefinition erforderlich: Der „Nachhaltigkeitsstatus“ der im Produktspektrum enthaltenen Finanzinstrumente muss nämlich künftig in der Zielmarktdefinition hinterlegt werden.

In zeitlicher Hinsicht ist nach aktuellem Stand mit der Geltung der Neuregelungen nicht vor Ende 2021 zu rechnen. Derzeit ist der Entwurf der EU-Kommission zu den Anpassungen bezüglich der delegierten Rechtsakte noch ausstehend; diesen müssen dann noch das EU-Parlament und der EU-Rat zustimmen.

Neben der Anpassungen bei den rechtlich verbindlichen delegierten Rechtsakten wird die EU-Wertpapieraufsichtsbehörde

ESMA auch ihre Leitlinien zur Geeignetheitsprüfung und zum Zielmarkt überarbeiten. In der letzten Stufe ist dann mit Anpassungen der Verwaltungspraxis der BaFin durch entsprechende Anpassung der MaComp zu rechnen.

## **Risikomanagement**

Die BaFin hat ein 39-seitiges Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken mit aktuellem Stand von Januar 2020 veröffentlicht. Dieses soll nach Aussage der BaFin als Leitfaden für Good-Practice dienen und, unter Berücksichtigung des Proportionalitätsprinzips, eine Ergänzung zu den MaRisk darstellen. Die BaFin erwartet, dass sich die Unternehmen mit den entsprechenden Risiken auseinandersetzen und dies angemessen dokumentieren (unter anderem hinsichtlich der Aspekte „Strategien“ und „Risikomanagement“).

Die EZB hat im Mai 2020 einen Leitfaden zu Klima- und Umweltrisiken mit den Erwartungen der Aufsicht in Bezug auf Risikomanagement und Offenlegung zur Konsultation gestellt. Dieses gilt zunächst für „bedeutende“ Institute; nationalen Aufsichtsbehörden wird empfohlen „die Essenz“ dieser Erwartungen auch bei der Beaufsichtigung weniger bedeutender Institute anzuwenden.

Stiftungen in Zeiten der Corona-Pandemie

## STIFTUNGSSINN UND SINNSTIFTUNG

von Prof. Volkmar Liebig, Ulm



Prof. Volkmar Liebig war Geschäftsführer des Berliner Analysehauses Sustainability Intelligence

Mit dem Begriff Stiftungen verbinden wir privatrechtliche Einrichtungen, die gemeinnützigen Zwecken dienen. Das hat einen guten Grund, denn etwa 95 Prozent aller Stiftungen sind – jedenfalls in Deutschland – gemeinnützig. Die Idee, etwas Dauerhaftes zu etablieren bzw. zu stiften, ist alt und wir kennen sie, seit in der Antike Platon seine Philosophenschule als Akademie vor den Toren Athens gegründet und gestiftet hat. Seine Stiftung bestand immerhin fast 800 Jahre.

Insoweit haben Stiftungen eine lange Tradition. Der jeweilige Stiftungssinn offenbart sich nicht immer auf den ersten Blick. Was ist das wahre Motiv zur Stiftungsgründung? Wahrscheinlich sind es stets mehrere Motive, die zum Gründungszeitpunkt zusammenkommen. Es werden intrinsische und extrinsische Impulse bzw. Gedanken sein. Ein Stifter oder eine Stifterin wird Anerkennung nicht verschmähen, weil Anerkennung auch als Bestätigung oder Kurskorrektur eigenen Handelns dient. Sinnvolles Handeln verdient Anerkennung. Gilt das auch heute noch?

Die Bill-und-Melinda-Gates-Stiftung ist die größte Stiftung der Welt. Der zu großem Vermögen gekommene Microsoftgründer Bill Gates hat mit seiner Frau die Stiftung gegründet, um als Stiftungssinn Impfprogramme weltweit zu

unterstützen. Dazu gehört auch die Entwicklung von Impfstoffen. Die Stiftung hat durch diese Arbeit Einblick in die nationalen und supranationalen Aktivitäten. Bereits vor fünf Jahren hat die Stiftung vor möglichen Pandemien gewarnt. Jetzt haben wir eine Pandemie: Das Coronavirus.

Die Gates-Stiftung hat nach eigenen Angaben 300 Mio. Dollar in die Bekämpfung des Covid-19-Virus investiert. Die Warnung vor Pandemien und die Impfprogramme sind Sinnstiftungen der Gates-Stiftung. Diese Stiftungsaktivitäten sind offenbar der Stoff für Verschwörungstheorien. Es wird ein „Corona-Regime“ konstruiert, das die Weltbevölkerung reduzieren und eine „Gesundheitsdiktatur“ errichten möchte. Der Gates-Stiftung seien Virologen und Gesundheitspolitiker hörig. Durch Impfungen ließen sich Mikrochips zur Überwachung unter die Haut pflanzen. Die Warnung vor Pandemien sei lediglich die Ankündigung derartiger Maßnahmen. Es grassieren die krudesten Verschwörungstheorien. Ist es die Angst vor der Macht großer Stiftungen?

Selbstverständlich gibt es bei großen Stiftungen Anlass zur Kritik. Beispiel Mission Investing: Wenn eine Stiftung in Pharmaunternehmen investiert ist, die an kranken Menschen verdienen, ist es aus der Investmentsicht nicht logisch, als Stiftungssinn Impfprogramme zu initiieren, die diesen Pharmaunternehmen nicht zugutekommen. Teil einer Verschwörung, die ein Außenstehender nicht verstehen kann?

Der Gesetzgeber hat die Sinnstiftung von Stiftungen vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie erkannt und für den Stiftungserhalt und die Stiftungsarbeit befristet Erleichterungen erlassen. Stiftungen haben einen Stiftungssinn, der in Stein gemeißelt ist, aber sie können in Zeiten der Corona-Pandemie über die Sinnstiftung ihres Stiftungssinns selbst reflektieren. Sind alle Aktivitäten noch zeitgemäß?

Selbstreflexion ist kritisches Hinterfragen und Abwägen von Vor- und Nachteilen. Naiv unterstellen wir, dass jedes Ding zwei Seiten hat. Wirklich? Warum nur zwei Seiten? Fernöstliche Kulturen glauben, dass jedes Ding drei Seiten hat: Eine, wie ich es sehe, eine, wie du es siehst und eine, wie wir beide es nicht sehen. Krisen machen nachweislich Unternehmen innovativ, so wie wir in der Not erfinderisch werden. Und wie ist das bei den Stiftungen?

## Neue Finanzplattform Instifolio

# ANLAGESTRATEGIEN VON PROFIS FÜR PROFIS

Der Indexdienstleister LIXX bietet eine neue Finanz-Plattform, die sich an professionelle Anleger wie Vermögensverwalter wendet. Wir sprachen mit Markus Fehn (Geschäftsführer LIXX-Index Innovation) sowie mit Daniel Maier und Axel Mielke von der Lixx-Mutter Chartered Investment Germany über ihr Angebot.

**Private Banker: Ihr Unternehmen betreibt die Finanz-Plattform Instifolio? Was ist das?**

Markus Fehn: Was glauben Sie?

**PB: So etwas wie Wikifolio für Institutionelle Anleger?**

MF: Nicht schlecht. LIXX bietet eine Plattform für institutionelle Finanzakteure, die Ihre Strategie einem breiteren Publikum zugänglich machen wollen. Zudem will ich als Anleger sicher sein, dass mein Geld von einem Profi verwaltet wird. Deswegen Instifolio.

**PB: Bitte einmal von vorn. Ein Vermögensverwalter hat eine Strategie, die er auf Ihrer Plattform veröffentlichen möchte. Was könnte das zum Beispiel sein?**

MF: Ein Vermögensverwalter hat häufig mehrere Wege wie er seine Vermögensanlage anbietet. Die Betreuung von Direktmandaten oder auch einen oder mehrere Fonds. Daneben gibt es häufig ein Spezialthema, wie beispielsweise eine Handelsstrategie. Dieses kann er nun als Index berechnet und verwaltet haben, um sein Profil zu schärfen, aber auch um weitere Zugangswege zu seiner Strategie zu bieten.

Axel Mielke: Auf unserer Plattform haben wir mittlerweile ein breites Spektrum von solchen Spezialthemen. Von Nachhaltigkeitsinstifolios bis zu optionsbasierten Handelsansätzen.

**PB: Häufig hört man in diesem Zusammenhang auch den Namen des Handelsspezialisten Interactive Brokers. Wir haben auch eine Pressemeldung mit Interactive Brokers und Ihnen gefunden, wie passt das zusammen?**

AM: Wir beobachten, dass viele Vermögensverwalter gerade optionsbasierte Handelsstrategien bei entsprechend spezialisierten Brokern umsetzen. Die Zusammenarbeit mit Interactive



Daniel Maier (l.) und Axel Mielke von der Lixx-Mutter Chartered Investment Germany, Markus Fehn (r.) Geschäftsführer LIXX-Index Innovation

Brokers befruchtet auch das Thema Instifolio, da wir hierdurch weitere Partner für Instifolios gewinnen konnten.

**PB: Legen Sie mit einem Instifolio sofort ein Zertifikat auf?**

Daniel Maier: Nein, zunächst richten wir ein Instifolio ein. Hierzu greifen wir entweder auf ein bestehendes Mandat zurück, dessen Strategie bereits umgesetzt wird, oder wir berechnen dieses anhand eines fiktiven Depots. Anleger können diese Strategie ansehen und gegen eine Lizenz-Gebühr nachvollziehen. Das Machen vor allem Investoren, die gerne selbst die Kontrolle behalten möchten und jede Transaktion für sich absegnen oder weiteres Expertenwissen und Anlageideen einbeziehen wollen.

**PB: Kostet das etwas?**

MF: Ja, wir bekommen eine kleine Gebühr für den Betrieb der Plattform, insbesondere für die Berechnung und Verwaltung des Index.

PB: Was ist eine kleine Gebühr? Vielleicht 250,- Euro pro Monat?

MF: So etwa in dieser Größenordnung, ja.

AM: Und der Vermögensverwalter erhält Gebühren von den Nutzern, die die Strategie des Verwalters nachvollziehen wollen. Die werden komplett individuell ausgehandelt und sind natürlich auch von der Größe des investierten Kapitals und der Nutzung der Information abhängig. Möchte ein Anleger ein Thema vollständig umsetzen, könnte man als Hausnummer bei einem Kapital von unter einer Million Euro vielleicht von 75 Basispunkten ausgehen, ab zwei Millionen reduziert sich das dann auf 50 Basispunkte.

**PB: Wann wird ein Zertifikat aufgelegt?**

DM: Wenn der Vermögensverwalter in Abstimmung mit Investoren dies möchte.

**PB: Ab welcher Summe ist es denn interessant?**

DM: Es hängt natürlich in hohem Maße von der Strategie ab, aber bei einer Standard-Renten-Strategie könnte das vielleicht ab zwei Millionen Euro interessant sein.

**PB: Nennen Sie doch einmal ein Beispiel für eine Realisierung.**

DM: Für den Schweizer Vermögensverwalter iGravity, einen Nachhaltigkeits-Spezialisten, berechnen wir den iGravity Impact Investing Index. Dem können Interessierte folgen. Und iGravity kann damit auch einen Erfolgs-Nachweis seines Ansatzes aufzeigen.

AM: Gerade bei Nachhaltigkeitsinvestments ist es schwierig, interessante Produkte zu finden. Da ist es schon sehr hilfreich, auf den Marktüberblick eines Spezialisten bauen zu können.

**PB: Auf der Website [www.instifolio.com](http://www.instifolio.com) findet man nur eine knappe Beschreibung der Indizes. Um weitere Informationen zu erhalten, muss man sich anmelden. Was sieht man denn kostenfrei nach einer Anmeldung?**

DM: Bisher haben wir uns darauf fokussiert, Partner für die Instifolios zu gewinnen, also das Schaufenster zu füllen. Mit über 20 Partnern waren wir hier schon sehr erfolgreich. Aktuell sind im öffentlichen Bereich die Namen aller bisher aufgelegten Instifolios sichtbar. Performance oder historische Anpassungen der Instifolios gibts nur im Nutzerbereich. In der aktuellen Beta-Version erweitern wir dies um ein Profil des



Markus Fehn, Geschäftsführer LIXX-Index Innovation

Instifolio-Managers und die Möglichkeit für Nutzer wie in einer Ausschreibung Kriterien (z.B. Aktien, Renten etc.) vorzugeben, um eine Empfehlung für ein Instifolio zu erhalten. Auch im Login Bereich tut sich noch einiges, um hier bestmöglich ein Instifolio nachzuvollziehen und die Chancen und Risiken der Strategie zu verstehen.

**PB: LIXX ist ja der erste in Deutschland durch die BaFin registrierte EU-Benchmark Indexadministrator. Wie passt Instifolio zu Ihrer Unternehmensstrategie?**

MF: Im Rahmen des Registrierungsprozesses haben wir viel Entwicklungsarbeit in Prozesse und Systeme investiert. Dieses nun für weitere Produkte neben der Verwaltung von Benchmarkindizes zu nutzen, ist ein logischer nächster Schritt, der unsere Partner dabei unterstützen soll, ihr Geschäft weiterzuentwickeln.

## Hybrides Beratungsmodell

# DIGITALE ANLAGEBERATUNG PAR EXCELLENCE

Zweifelsohne haben die bisherigen Auswirkungen der Corona-Pandemie der Finanzbranche einen Digitalisierungs- und Innovationsschub verabreicht. Zunehmend erfolgt Anlageberatung über die digitalen Kanäle. Für Finanzdienstleister werden durchgängig digitalisierte B2C Beratungs- und Vermittlungsstrecken sowie Servicetools für eine optimale Beratungsarbeit immer wichtiger. Als überzeugter Fürsprecher des hybriden Beratungsmodells sieht sich die BCA AG mitsamt Bank für Vermögen AG (BfV) mit ihrem digitalen Serviceangebot und vertriebsunterstützenden Dienstleistungen sehr gut aufgestellt.

Bank für Vermögen AG (BfV) / BCA AG

Unter dem Dach der Oberurseler BCA-Gruppe versteht sich die BfV als Wertpapierhandelsbank respektive Dienstleister für Finanzprofis in den Bereichen Vermögensverwaltung, Finanztechnologien, Investment-Research und Haftungsdach. Das umfassende Leistungsspektrum der Bank richtet sich an anspruchsvolle Anleger ebenso wie an Private Banker, Fondsmanager und Finanzdienstleister mit klarem Investmentfokus. In Bezug auf das Produktangebot erhalten Vermittler mit Einzelfondsortiment, fondsgebundenem Vermögensverwaltungskonzept PRIVATE INVESTING sowie BfV-ETF-Depot ein ineinander übergreifendes Angebot, um jede Kundengruppe rundum professionell beraten zu können.

### Erfolgslabel PRIVATE INVESTING

Hierbei beinhaltet die Vermögensverwaltung Strategien

namhafter Gesellschaften wie ACATIS, Black Rock, DWS, Fidelity sowie unter den Namen Protect, Allrounder und Futuretrends drei eigene Strategien der BfV. Mit dem PRIVATE INVESTING Konzept bietet die BfV angebondenen Partnern zudem die Option, individuelle, auf sie zugeschnittene White-Label-Strategien auf das bestehende Angebot aufzusetzen. Der Berater bleibt infolgedessen Lösungsanbieter für seine Kunden und unterbreitet bedarfsorientierte Anlagevorschläge. Das Einhalten der Finanzmarkttrichtlinie und Haftung übernimmt die BfV ebenso wie die Rückvergütung der Bestandsprovision sowie Kick-back-Zahlungen oder Qualität sowie Compliance des Vertriebsprozesses.

### Onlineunterstützung wurde konsequent erweitert

Generell verändert die Digitalisierung mit einer unglaublichen Geschwindigkeit Arbeitsalltag sowie Geschäftsmodell der meisten Berater. Schlagworte wie Online-Beratung sowie -Vermittlung oder digitale Vermögensverwaltung haben zuletzt nochmals an Bedeutung gewonnen. Prinzipiell lässt sich festhalten, dass es zunehmend zur Hauptaufgabe eines Vermittlers wird, Beratungsvorgaben sowie Kundenbetreuung unter dem Einfluss von Regulierung und Digitalisierung rechtssicher sowie zugleich prozessoptimiert zu erbringen, um schlussendlich wirtschaftlich arbeiten zu können. Bereits seit Jahren legt die BCA-Gruppe als vertriebsunterstützender Dienstleister daher großen Wert auf den Ausbau des digita-



Die Vorstände der BfV  
Bank für Vermögen AG  
Karsten Kehl (links), Dr.  
Frank Ulbricht (Mitte) und  
Marc Sattler (rechts)

len Angebots. Herzstück des bestehenden IT-Angebots ist die innovative Maklersoftware „DIVA“. Ob Investment oder Versicherungen: Der komplette Betreuungs-, Beratungs-, Analyse- und Vermittlungsprozess lässt sich über die Serviceplattform anstoßen und durch einzelne DIVA Bausteine maßgeschneidert erweitern.

Einer dieser Bausteine ist etwa die PRIVATE INVESTING Online-Antragsstrecke. Das digitale Angebot ermöglicht es Vermittlern, ausgewählte Vermögensverwaltungsstrategien auf der eigenen Website anzubieten. Mittels Fernberatung inkl. Chatfunktion führt der Vermittler den interessierten Anleger auf dem Endgerät seiner Wahl durch die komplette Beratungsstrecke. Angefangen von Strategieauswahl bis zur abschließenden Wertpapierdepoteröffnung ist ein Vermittlungsprozess in gerade einmal 15 Minuten möglich. Der Anleger kann dabei den Online-Abschluss unterschriftsbefreit rein per Klick und mittels Legitimation per Video-Ident-Verfahren tätigen. Demnach ist die Transaktionsleistung bestenfalls bereits binnen 24 Stunden vollzogen, sodass innerhalb kürzester Zeit, die im Depot gekauften Wertpapiere gesammelt und übersichtlich dargestellt sind.

## **Eigener Shop: Bequeme Art, digital in Anlagen zu investieren**

Als ein weiteres vorteilhaftes Tool innerhalb einer effizienten Anlageberatung bietet sich der kürzlich live geschaltete Investment-Shop an. Im eigenen Firmendesign und mit eigens zusammengestellten Fondslösungen sowie individuell ausgewählten Musterportfolios können Berater hierdurch einen vertriebsunterstützenden B2C-Shop auf der eigenen Webseite anbieten. So wurde die bereits bestehende Online-Abschlussstrecke um Anlagen mit Fokus auf vermögenswirksame Leistungen, dazu verfügbare Investmentfonds sowie Musterdepots erweitert.

Der Investment-Shop bietet einen vollständigen End-to-End-Prozess. Nach bewährtem Amazon-Muster können Anleger sämtliche Vorgänge online erledigen: von exzellenter Fonds- bzw. Anlagenauswahl und Vertragsdatenerfassung inklusive Plausibilitätscheck über eine anschauliche Beratungsstrecke bis hin zur unkomplizierten Depoteröffnung mit Legitimation per Post-Ident- oder Video-Ident-Verfahren. Die automatisierte Verzahnung der bereitgestellten Tools mit der Serviceplattform DIVA bringt Beratern zusätzliche Zeitvorteile und entlastet deutlich im Arbeitsalltag. Darüber hinaus ist der gesamte Prozessablauf komplett papierlos ausgelegt und garantiert seinen Anwendern zudem 100%ige Rechtssicherheit.

## **Digitale Vermittlung nimmt an Fahrt auf**

Prinzipiell lässt sich festhalten, dass onlinebasierte Vertriebstools aus der heutigen Beratungswelt nicht mehr wegzudenken sind. So unterstützen Backoffice-Lösungen, Beratungs- bzw. Finanztechnologien bedeutend, wenn es sich um die intensive Beratung sowie Betreuung des Kundenbestands als auch Neukundengewinnung handelt. Die Digitalisierung sorgt folglich dafür, dass sich der Arbeitsalltag des Vermittlers zwar verändert, letztlich aber effizienter und möglicherweise serviceorientierter darstellen wird.

Hinsichtlich Kundenbetreuung unterstützt die BfV zusätzlich mit zahlreichen Hilfen, wie etwa der Bereit- und Zustellung der Formate „TopFonds-Liste“, „Investment Radar“ oder „CIO View“. Mit einem neuen Online-Depotreporting wird zudem die Wertentwicklung und Strukturübersicht von Depots bzw. Fonds ebenso wie eine komplette Vermögensübersicht ermöglicht: Von Anlagendepots und Beteiligungen über fondsgebundene Rentenversicherungen bis hin zu Tages- und Festgelder oder auch Immobilien, lässt sich alles im System funktionell und individuell zusammenstellen.

## **Nachfrage deutlich gestiegen**

Als ein Zwischenfazit lässt sich für die BfV festhalten, dass digitale Hilfestellungen bei Vermittlern immer mehr Zuspruch erfahren. Bereits vor der Corona-Krise erfolgten rund 80 Prozent des investierten Volumens in die angebotenen Vermögensverwaltungsstrategien über die digital bereitgestellten Kanäle. Gerade in Zeiten der Corona-Krise nimmt die Bedeutung der digitalen Tools weiter zu. So stiegen die Depoteröffnungszahlen bei der BfV in den Monaten März und April gegenüber dem Vorjahr um über 100 Prozent. Die Nachfrage nach digitalen Beratungs- sowie Servicekomponenten wird mutmaßlich weiter auf hohem Niveau bleiben. Folglich wird BCA und BfV stetig in den IT-Bereich kräftig investieren, um Vermittlern eine weiterhin vollumfängliche Unterstützung bieten zu können.

---

Weitere Informationen: [www.bca.de](http://www.bca.de)

Digitale Formate der HANSAINVEST

## RECHTZEITIGE INVESTITIONEN IN DIGITALISIERUNG UND IT-INFRASTRUKTUR ZAHLEN SICH AUS

Von Dr. Jörg W. Stotz, HANSAINVEST

**K**risensituationen bedeuten sehr kurzfristig neue Herausforderungen. Gleichzeitig bieten sich Chancen, Trends entstehen. Dies ist soweit keine neue Erkenntnis, aber was bedeutet dies konkret für Vermögensverwalter und deren Dienstleister in Zeiten von Corona? Vor allem eines: Wer sich schon vorbeugend krisenfest aufgestellt hatte, schaffte sich eine deutlich bessere Ausgangsposition.

Produktgestaltung, Vertrieb und Kundenbetreuung aus dem Homeoffice, der Grad der Digitalisierung und grundsätzlich mobiles Arbeiten wurden schneller zu zentralen Themen, als die meisten das erwartet hatten. Nicht erst seit Corona fordern Kunden digitale Lösungen. In den vergangenen Wochen entstand hier eine neue Dynamik. Unternehmen sind gezwungen, sehr schnell sowohl Produkte wie auch Prozesse anzupassen.

Vermögensverwalter hatten dabei vor allem wegen der Marktbewegungen einen Mehraufwand an Arbeit. Abwicklung, Liquiditätssteuerung, Controlling forderten höhere Priorität. Aber auch über das eigentliche Produktdesign denkt der eine oder andere mittlerweile nach. Dabei bleibt ESG ein großes Thema, das G für Good Governance gewinnt an Gewicht.

Was für die Vermögensverwalter gilt, trifft auch auf die Dienstleister zu: Die IT-Infrastruktur muss mehr denn je einwandfrei funktionieren, die Chancen der Digitalisierung spätestens jetzt genutzt werden. Nur dann kann ein Geschäftsmodell erfolgreich bleiben. Und hier trennen sich Spreu und Weizen: Jetzt wird sichtbar, wer ausreichend in Digitalisierung, in technologische Innovationen investiert hat. Bei der HANSAINVEST zeigt sich, dass die Digitalisierung der



Dr. Jörg W. Stotz ist Sprecher der Geschäftsführung der Service-KVG HANSAINVEST

Geschäftsprozesse sehr weit vorangeschritten ist, viele der Partner bereits digital unterwegs sind und noch bestehende Hemmschwellen diesbezüglich kurzfristig beseitigt wurden.

Für eine fondsadministrierende Service-KVG gibt es einige kritische Prozesse, die streng reguliert sind. Dazu zählen etwa die tägliche Berechnung der Fondspreise oder die Orderabwicklungen der Fondspartner. Vorgänge, die im Tagesgeschäft aus dem Büro heraus reibungslos laufen – und in der Corona-Krise nahtlos auf mobiles Arbeiten umgestellt wurden. Hier zahlen sich hohe, rechtzeitig durchgeführte und anhaltende Investitionen in die IT-Infrastruktur aus. Und das nicht, weil die aktuelle Situation vorhergesehen wurde. Nein, es geht um die ständige Weiterentwicklung der Prozesse, weg von händischen Arbeiten hin zu automatisierten Verfahren, die weniger fehleranfällig, sicherer und transparenter sind. Corona hin oder her, dieser Trend wird nicht nur anhalten, sondern

zunehmen. Denn auf der anderen Seite dieser Medaille steht durch Effizienz gewonnene Zeit, sich deutlich stärker mit den einzelnen Fondspartnern zu beschäftigen.

Die starke technologische Ausrichtung zeigt auch Vorteile bei der Erreichbarkeit für Kunden. Der Wegfall der persönlichen Gespräche bringt keine Nachteile, weil verstärkt auf die Kommunikation via Video- und Telekonferenzen gesetzt wird. Mitarbeitende und Fondspartner nutzen die bereits vorhandenen Chat- und Online-Systeme nur mehr – und routinierter. Langfristig können diese Systeme den direkten Kontakt nicht ersetzen. Sie führen aber zu einer Zweigleisigkeit und reduzieren die Notwendigkeit von Dienstreisen. Auch hier wird wieder Zeitbudget freigesetzt, das für intensive Diskussionen zur Verfügung steht.

Wer digital vorausdenkt, kann auch schnell reagieren. So wurde jetzt die Möglichkeit der digitalen Unterschrift kurzfristig eingeführt. Die Prozesse waren bereits geplant, jetzt wurde es vorgezogen und umgesetzt, sodass wichtige Dokumente rechtssicher unterschrieben werden können und damit Handlungsfähigkeit bei der HANSAINVEST wie bei den Fondspartnern auch ohne direkten Kontakt gegeben ist. Insgesamt funktionieren bei der HANSAINVEST Kundenbetreuung und alle administrativen Prozesse auch im Rahmen des mobilen Arbeitens weiterhin zuverlässig.

## Fondsaufliegung und Reporting

Dies zeigt sich auch bei der verlässlichen Bereitstellung notwendiger Informationen rund um die Investmentvermögen. In der Fondsadministration haben wir in den vergangenen Jahren unser digitales Angebot kontinuierlich erweitert. Dazu zählen beispielsweise ein professionelles Online-Reporting-Tool für individuelle Prüfungen und Auswertungen. Oder auch der digitale Fondsaufliegungsprozess mit dem wir „State-of-the-Art“ sind. Auf beide Anwendungen haben Fondspartner rund um die Uhr Zugriff. Die Digitalisierung des Produktblatts zur Fondsaufliegung oder für spätere Änderungen führt zu einer einfacheren, schnelleren und transparenteren Kommunikation zwischen Initiator und Dienstleister. Das Online-Reporting ermöglicht es den Fondspartnern, jederzeit alle benötigten Abfragen und Auswertungen durchzuführen, die für Investoren oder Anlageentscheidungen notwendig sind.

Dazu kommt mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit die Integration eines professionellen ESG-Reportings. Da es zum Teil große Unterschiede in den bestehenden ESG-Ratings der einzelnen Anbieter gibt, arbeitet die HANSAINVEST von

Beginn an mit zwei Anbietern von ESG-Ratings zusammen, weitere werden zügig integriert. Fondspartner können für die Anlagegrenzprüfung aus rund 250 Kriterien auswählen und sich so die für sie relevanten ESG-Punkte und die Bewertungen individuell zusammenstellen, auch im Reporting sind rund 80 Kriterien einzeln ausweisbar. Hier zeigt sich ein weiterer Trend: Neben den ökologischen und sozialen Aspekten der ESG-Ratings werden die Governance-Aspekte immer mehr nachgefragt. Denn gute Unternehmensführung bedeutet auch immer eine gewisse Innovationsfreude und damit Krisensicherheit.

## Neue Ansätze in Marketing und Vertrieb

Die Unterstützung der Fondspartner bei Vertriebs- und Marketingthemen zählt mittlerweile auch zum Aufgabenfeld einer Service-KVG. Die Digitalisierung hat hier in den vergangenen Jahren schon für neue Formate gesorgt, nimmt jetzt aber zusätzlich Fahrt auf. Wer als Vermögensverwalter oder Dienstleister weiterdenkt, kann schnell zum Trendsetter werden – auch weil gerade die branchentypischen Veranstaltungen nicht stattfinden und sich der persönliche Kontakt auf ein Minimum reduziert. Selbst wenn viele Marktteilnehmer ihre Social-Media-Präsenzen stärker in den Fokus gerückt haben und Webinare gegenwärtig hoch im Kurs stehen, schlummern hier noch viele Potenziale im Verborgenen.

Als HANSAINVEST unterstützen wir unsere Fondspartner mit einem Mix aus On- und Offline-Bausteinen. Bereits Anfang des Jahres haben wir beispielsweise unsere stark nachgefragte Webinare-Reihe zum Thema Nachhaltigkeit gestartet. Derzeit forcieren wir insbesondere die Entwicklung der digitalen Formate, in naher Zukunft ist einiges zu erwarten. Auch hier wollen wir, wie in der Administration, Trends setzen.

---

Weitere Informationen: [www.hansainvest.de](http://www.hansainvest.de)

VUV-KOS

## DIGITALES ONBOARDING ALS HYBRIDLÖSUNG ÜBER DIE WEBSEITE DES VERMÖGENSVERWALTERS ODER IM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH

Von Frank Engel, Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV)

Die Pandemie und der Lockdown haben gezeigt, wie wichtig es für einen Vermögensverwalter ist, eine gute digitale Struktur aufgebaut zu haben. Mitarbeiter können aus dem Homeoffice arbeiten, als wären sie im Büro. Team-Meetings werden per Video-Konferenz durchgeführt. Die Kundenbetreuung findet per Telefon oder ebenfalls über einen Videoanruf statt.

An einer wichtigen Kunden-Schnittstelle sind die allermeisten Vermögensverwalter aber noch nicht digital: der Prozess des Kunden-Onboardings (Englisch für An-Bord-Nehmen). Also der Prozess, wenn der Interessent zum Kunden werden möchte.

Um die Digitalisierung der Prozesse auch an dieser Stelle weiter voranzutreiben und zu unterstützen, hat der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) im März 2019 das Tool „Kunden-Onboarding-System“, kurz VuV-KOS, gestartet. Diese IT-Lösung löst den gegenwärtigen (in der Regel) papierhaften Neukundenprozess durch einen elektronischen Prozess ab.

### VuV-KOS mit dem Kooperationspartner United Signals

Das Projekt VuV-KOS wurde vom VuV angestoßen. Ein eigens dafür eingerichteter Fachausschuss ermittelte im Vorfeld die spezifischen Anforderungen und führte die notwendigen Abstimmungsprozesse durch. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner United Signals GmbH aus Frankfurt wurden die Anforderungen umgesetzt. United Signals ist Spezialist in den Bereichen Finanztechnologien und digitale Vermögensverwaltung.

### Ablauf der einzelnen Prozessschritte

Drei Prozessschritte bildet das VuV-KOS ab. Zunächst wird das „Anlageprofil des Kunden ermittelt“. Hierbei werden die WpHG-relevanten Abfragen nach Anlageziele, -horizont und -erfahrungen, Einkommen und Vermögen, Risikobereitschaft und Strategie erhoben. Aufgrund dieser Angaben wird dem Kunden eine für ihn passende Anlagestrategie vom System angezeigt oder der Vermögensverwalter übernimmt die Auswahl



Frank Engel ist kaufmännischer Geschäftsführer des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV)

persönlich. Im zweiten Prozessschritt „Kunde werden“ ist die Erfassung der kundenbezogenen Daten wie persönliche Angaben, Beruf und Kontoinformationen vorgesehen. Wenn alle Informationen komplett vorhanden sind, wird aufgrund der vorliegenden Daten der Vermögensverwaltungsvertrag generiert. Je nach technischer Gegebenheit kann der Kunde diesen Vertrag elektronisch unterschreiben. Im dritten und letzten Prozessschritt „Konto-/Depoteröffnung“ werden die übrigen noch erforderlichen Kundendaten zur Durchführung der Konto- und Depoteröffnung bei der Depotbank erfasst und elektronisch übermittelt.

### Schnittstelle zu den Depotbanken

Ziel des VuV-KOS ist es, eine komplett durchgängige digitale Prozessstrecke zu ermöglichen. Hierzu ist die technische Anbindung an eine Depotbank unerlässlich. Umso erfreulicher ist es, dass das System aktuell bereits von sechs Depotbanken unterstützt wird: So arbeiten die Augsburger Aktienbank, die Baader Bank, die DAB BNP Paribas, die ebase, die UBS (in der Planungsphase) und die V-Bank mit dem Tool zusammen.

### Hybride Prozessstrecke: Vermögensverwalter-Website oder Beratungsgespräch

Gerade die Phase des Lockdowns hat gezeigt, welchen Mehrwert ein eigenständiger „Kunde werden-Prozess“ gebracht hätte. Der Interessent kann durch das VuV-KOS unabhängig vom Mitwirken des Vermögensverwalters über dessen Webseite den Prozess starten und zum Kunden werden.

Doch hoffentlich sind persönliche Gespräche bald wieder intensiver möglich. Das VuV-KOS kann nämlich ebenso komfortabel im Beratungsgespräch - gemeinsam mit Vermögensverwalter und Kunde - durchgeführt werden. Idealerweise bringt man das System auf einem Tablet oder Laptop zum Einsatz.

Weitere Informationen: [www.vuv.de](http://www.vuv.de) oder [contact@vuv.de](mailto:contact@vuv.de)

## Fondsvertrieb 2.0

# WIE DIE CORONA-KRISE DEN VERTRIEB VON FONDSPROJEKTEN VERÄNDERT UND NEUE HERAUSFORDERUNGEN FÜR ALLE BETEILIGTEN BRINGT

Von Christian Meyer-Vahrenhorst, CMV Fonds Consulting GmbH

Das Thema „Vertrieb“ spielte schon in der Zeit vor Corona eine entscheidende Rolle für den langfristigen Erfolg von Fondsprojekten. Die aktuelle Situation hat dieses Thema jedoch noch einmal auf eine geradezu dramatische Weise verschärft und die bisher geltenden Spielregeln verändert.

Viele Vermögensverwalter oder Family Offices stellten sich bisher die gleichen Fragen, wenn es um den aktiven Vertrieb ihres eigenen Fonds ging.

Wie schaffen wir es mit den Investoren in Kontakt zu treten, um diese von unserem Fonds überzeugen zu können?

Die bisher effektivste Variante für einen langfristigen vertrieblichen Erfolg waren die persönlichen Gespräche mit den Investoren, sei es auf Messen und Veranstaltungen oder direkt vor Ort beim Investor.

Die massiven Einschränkungen in der aktuellen Krise machen jedoch einen Vertrieb „vor Ort“ fast unmöglich.

Messen und Veranstaltungen, die bisher ein sehr gutes und effizientes Mittel für das Netzwerken mit potenziellen Investoren waren, sind zunächst einmal bis nach dem Sommer 2020 abgesagt.

Und noch kann niemand sagen, wie sich die Marktteilnehmer nach dem Sommer wirklich verhalten werden.

Wie werden die Veranstaltungen und Messen dann von den Besuchern angenommen werden? Wird die Besucherzahl vielleicht deutlich niedriger sein als in den Jahren zuvor?

Kann sich Stand heute z.B. jemand im Januar 2021 einen Fondskongress in Mannheim mit täglich mehr als 6.000 Fachbesuchern auf engstem Raum vorstellen? Wird es diese Formate dann in der alten Form noch geben können oder werden diese angepasst werden müssen? Werden die Messeaussteller dann noch bereit sein die aktuellen Standpreise zu bezahlen, wenn die Anzahl der Messebesucher deutlich nachlassen sollte? Und wird sich die Organisation für den Veranstalter dann überhaupt noch rechnen?

Für die Fondsinitiatoren bedeutet dies, dass sie nach neuen Wegen und gegebenenfalls auch (Vertriebs-)Partnerschaften



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.

suchen müssen, um ihren Fondsvertrieb erfolgreich für die Zukunft aufzustellen.

Das aktuell naheliegendste Mittel sind Onlineveranstaltungen, um mit den Investoren in Kontakt treten zu können. In einer Zeit ohne persönliche Treffen bieten diese Videokonferenzen noch eine gewisse Art von persönlicher Interaktion, jedoch nimmt die Zahl der täglich angebotenen Webinare und Konferenzen fast schon inflationäre Züge an.

So wird und muss es in Zukunft auch noch mehr im eigenen Interesse der Fondsdienstleister (KVGs und Depotbanken) liegen, gemeinsam mit den Fondsinitiatoren neue, sinnvolle und zukunftsfähige Lösungen für den Fondsvertrieb 2.0 zu finden und auch zu etablieren.

Die aktive Vertriebs- und Marketingunterstützung, die sich fast alle Dienstleister auf ihre Fahnen geschrieben haben, wird nun mit Leben zu füllen sein. Und vielleicht müssen gerade in der aktuellen Krise die Fondsgesellschaften und Depotbanken hier die Vorreiter sein und neue Wege denken und auch bereit sein, diese dann zu gehen.

## Mitsprache des Investors

# KOLLABORATIVE VERMÖGENSVERWALTUNG – ÜBER VERTRAUEN UND QUANTITATIVE ANLAGEMODELLE IN ZEITEN VON CORONA

Von Gregor Povh, Persephone Quantitative Finance Group

## Quantitative Strategien im Kommen

Mit erhobenen Augenbrauen habe ich gelesen, dass fünf der weltweit sechs größten Hedgefonds das Kapital ihrer Anleger ausschließlich mit quantitativen, rechnergestützten Methoden verwalten. 40% des gesamten in Hedgefonds investierten Kapitals wird heute von Algorithmen verwaltet. Auch institutionelle Anleger in Europa und Deutschland zeigen sich zunehmend offen für quantitative Anlagestrategien.

## Intensivere Betreuung der Investoren?

Tatsächlich ist die Betreuung der Mandanten von quantitativen Vermögensverwaltern in der Regel enger als bei traditionellen Mandaten. Aber warum?

Bei quantitativen Anlagestrategien sind bereits die initialen Gespräche umfassender, da geeignete Modelle bewertet und auf die spezifische Situation und Zielsetzung des Investors hin parametrisiert werden müssen. Bei der Persephone folgen Tests und Optimierungen der individuellen Anlagelösung, gleichzeitig liefert ein exklusiver Systemzugang dem Investor einmalige Transparenz über seine zunächst noch simulierte Kapitalanlage.

Diese intensive Kommunikation schafft beste Voraussetzungen für einen gegenseitigen Vertrauensaufbau – aus meiner Sicht der entscheidende Erfolgsfaktor für die Zusammenarbeit zwischen institutionellen Investoren und Vermögensverwaltern.

## Mitsprache des Investors bei laufenden Entscheidungen

Ob als AIF oder im klassischen Verwaltungsmandat: die Art und Enge der Zusammenarbeit bleibt auch während der laufenden Kapitalanlage bestehen.

Bei einem ESG-Anlageuniversum müssen wir z.B. flexibel mit vorgegebenen Ausschlusslisten umgehen. Bei Bedarf treffen wir zusammen mit dem Anleger ad-hoc-Entscheidungen. So etwa konnten wir im März rechtzeitig Risiken reduzieren



Gregor Povh ist Gründungsgesellschafter der Persephone und Sprecher der Geschäftsführung. Persephone wurde 2011 als Strategieberatung in Frankfurt gegründet und bietet heute quantitatives, innovatives und unabhängiges Asset-Management für institutionelle Investoren.

und so Verluste vermeiden. Flexibel reagieren wir auch auf unternehmensinterne Situationen, z.B. stellen wir einige Monate vor Ende des Geschäftsjahres unseres Mandanten, je nach YTD-Zielerreichung, die Risikoparameter aggressiver oder konservativer ein.

Kollaborativ geht es bei „Ergonomic Strategies“ zu. Anders als unsere sonst überwiegend prognosefreien Modelle, werden hier fundamental und diskretionär erstellte Marktmeinungen – auch die des Investors – integriert. Damit stellt unser Mandant sicher, dass sich das quantitative Teilportfolio stimmig in dessen Gesamtanlagestrategie einfügt.

Persephone geht noch einen Schritt weiter und bietet Investoren an, Teilverantwortung im Investitionsprozesses zu

übernehmen – womit Investor und Verwalter endgültig zu einem Team verschmelzen.

## Und was ändert Corona?

Nichts wirklich. Die kollaborative Vermögensverwaltung gab es schon davor. Doch wie an vielen anderen Stellen auch, wirkt das Virus beschleunigend. Selbst konservative Mandanten haben positive Erfahrungen mit Videokonferenzen gesammelt und zeigen sich zunehmend offen dafür. Ohne persönliche Treffen wird es freilich trotzdem nicht gehen. Das erste Kennenlernen, kritische Entscheidungen und Vertrauensaufbau: sowas funktioniert am besten persönlich und mit hoher Transparenz und enger Kommunikation. Das wird aber auch im „New Normal“ nach Corona noch möglich sein. Wenn das zu einer höheren Wertschätzung für persönliche Treffen beiträgt, dann kann es ja eigentlich nur positiv sein.

## Transparente Vermögensverwaltung

# NEUE HERAUSFORDERUNGEN DURCH CORONA – WIE DIE PANDEMIE DIE ARBEIT IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG DAUERHAFT BEEINFLUSSEN WIRD

Von Robert Sulzberger, PSplus GmbH

**D**as Corona-Virus verändert unser Leben auf eine Art und Weise, die wir uns vor wenigen Wochen nicht einmal im Ansatz vorstellen konnten. Die starken Schwankungen an den Märkten zeigen, dass die Unsicherheit uns weiterhin begleiten wird.

Auch das klassische Private Banking-Klientel aus Unternehmen, Freiberuflern, Ärzten etc. steht derzeit vor großen Herausforderungen. Denn nicht nur die kurzfristige Sicherstellung der notwendigen Liquidität ist ein großes Thema, sondern auch langfristige Vermögensplanung bzw. Vermögenserhalt in unsicheren Zeiten.

Dies führt dazu, dass Kunden immer stärker ihr gesamtes Vermögen im Blick haben – denn nur durch eine breite Diversifikation in die verschiedensten Vermögensanlagen lassen sich solche Extremsituationen gut überstehen.

Für die Vermögensverwaltung bedeutet dies, dass künftig nicht nur die liquiden, sondern auch alle anderen Assets des Kunden betrachtet werden müssen. Dies kann durch den Aufbau eigener Expertise bei den illiquiden Assets oder durch Kooperationen mit passenden Partnern erfolgen. Ziel muss es sein, dem Kunden eine möglichst umfassende und verständliche Sicht über alle Vermögenswerte zu geben. Genau hier setzen die Lösungen der PSplus an.

### Transparenz über die Vermögenswerte

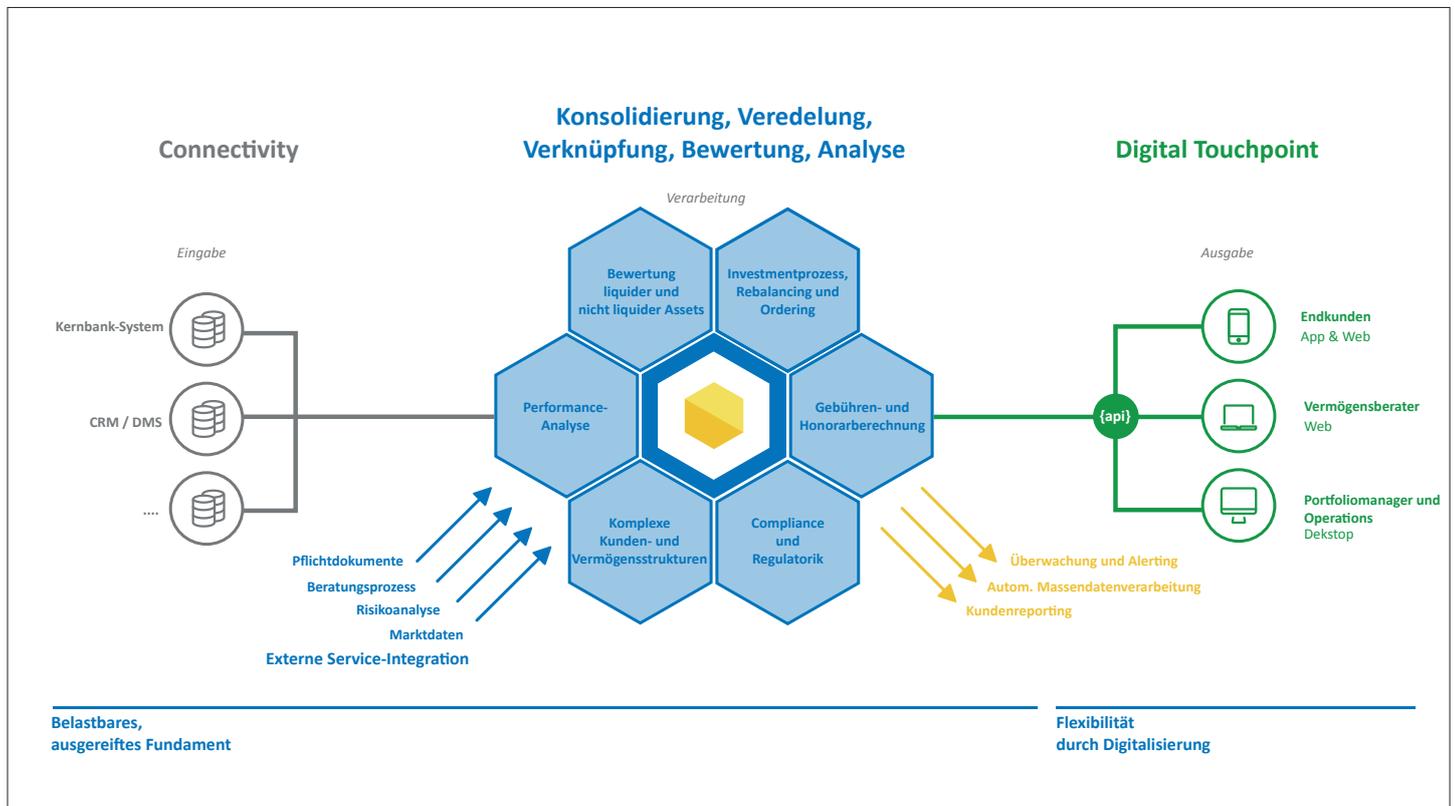
Für Kunden ist es häufig eine große Herausforderung, ihre komplette Vermögenssituation gegenüber ihrer Bank bzw. Vermögensverwaltung offenzulegen; teilweise bewusst, um nicht vollkommen transparent zu sein, teilweise auch aus Unwissenheit über die damit verbundenen Vorteile. Die Erfassung der Assets erfolgt daher im lösungsorientierten Dialog – vor Ort oder auch digital – zwischen Kunde und Berater, wobei der Berater den Prozess steuert und die Lösungen von PSplus ihn unterstützen. PSplus gewährleistet, dass alle Anlagearten fachlich korrekt abgebildet werden bzw. die Daten für alle Partner digital verfügbar sind. So können Daten beispielsweise über eine DATEV-Schnittstelle direkt an den Steuerberater gegeben werden.



Robert Sulzberger leitet bei PSplus das Produktmanagement

### Bewertung, Analyse und Strukturierung des Kundenvermögens über alle Assetklassen

In der klassischen Vermögensverwaltung wird auch weiterhin das liquide Vermögen im Vordergrund stehen. PSplus unterstützt vollumfänglich den kompletten Prozess – inkl. automatisierter Orderschnittstellen mit umfassenden Compliance-Prüfungen. Weitere Vermögensbestandteile wie Immobilien oder Private Equity werden jedoch wichtiger für die Kunden und müssen auch dargestellt werden. PSplus verfügt über alle notwendigen Funktionalitäten quer über alle Assetklassen und stellt so die ganzheitliche Betrachtung des Vermögens sicher.



## Stetige und leicht verständliche Information der Kunden

Die Zeit der ausschließlich quartalsweisen Information der Kunden – unabhängig von Alter und Vermögensgröße – ist mit der Corona-Krise endgültig vorbei. PSplus bietet eine stets aktuelle und leicht verständliche, digital verfügbare Sicht auf das Vermögen. Detailansichten mit weiterführenden Informationen sowie der Darstellung von weiterem Optimierungspotenzial generieren zusätzliche Mehrwerte. Dies erzeugt die notwendige Transparenz und damit Vertrauen in den gewählten Vermögensverwalter.

Mit ihren hochfunktionalen wie anwenderfreundlichen Lösungen unterstützt PSplus Banken, Family Offices, Stiftungen und Vermögensverwalter sowie deren Kunden bereits seit mehr als 20 Jahren und sieht sich auch für die aktuellen Herausforderungen bestens aufgestellt.

Weitere Informationen: [www.psplus.de](http://www.psplus.de)

FinaDesk

## PRIVATE BANKING: KÜNFTIG PERSÖNLICH UND DIGITAL

Von Christian Hank, FinaSoft GmbH

**B**is jetzt wird beim Thema Digitalisierung ein Trennstrich gezogen. Auf der einen Seite das klassische Retailgeschäft und der Ratenkredit mit hoher Automatisierung, Digitalisierung und mehr Bequemlichkeit für den Kunden sowie Kostenvorteilen für den Finanzdienstleister. Auf der anderen Seite das Private Banking und Wealth Management mit persönlichem Austausch, Individualität und schriftlicher Korrespondenz – bewusst weit weg von Anonymität und Digitalisierung.

Verstärkend hat die Entwicklung durch Covid 19 nun zu einem Paradigmenwechsel geführt. Allerdings darf Digitalisierung nicht der Ersatz für persönlichen Kontakt sein, sondern eine sinnvolle Ergänzung.

### Digitale Kommunikation ist bei allen angekommen

Teams, Zoom, WebEx und viele andere Plattformen sind ganz selbstverständlich an die Stelle von persönlichen Meetings oder Telefonaten getreten. Das Vertrauen in digitale Kommunikationskanäle ist zum gesellschaftlichen Kanon des Shutdowns geworden.

Alle Bevölkerungsschichten und Altersgruppen haben gelernt, dass nahezu alles, was bisher persönlich vor Ort erledigt werden musste, sich auch effizient am Rechner, Tablet oder Smartphone erledigen lässt.

Es gibt kein Zurück mehr! Kunden fordern die Nutzung digitaler Prozesse vehement ein. Banken und Vermögensverwaltungen können diese Anforderungen dank FinaDesk nun schnell und vollständig bedienen.

### Neue Chancen für das Miteinander von Kunde und Berater

Potenzielle Kunden werden künftig Mandate nicht ausschließlich in vor-Ort-Gesprächen vergeben, sondern wollen von Zuhause – begleitet von ihrem Berater oder auch allein – entscheiden. Ein Onboarding-Prozess bis hin zur rechtssicheren elektronischen Unterschrift der individuell angepassten Verträge wird erwartet.

Für den Kunden tut sich jetzt eine komplett neue Kommunikationswelt auf. Sein Vermögen wird tagesaktuell, kundengerecht aufbereitet präsentiert und sorgt so für Vertrauen und eine nie da gewesene Transparenz. Eine intelligente Postbox ermöglicht eine ressourcenschonende, rechtssichere und bequeme digitale Kommunikation. Chat-Funktionen und Mes-

senger sorgen für digitale Kontaktpunkte zum Berater. Hinzu kommen kundenindividuell präsentierte Optimierungsvorschläge für sein Vermögen.

Bestehende Kunden werden auf Wunsch komplett digital beraten. Dabei werden alle regulatorischen Vorgaben berücksichtigt. Dank der rechtssicheren Protokollierung inkl. einer digitalen Unterschrift können die Ergebnisse sofort umgesetzt werden.

Auch weitere Assetklassen wie Immobilien werden bei Bedarf in den Prozess einbezogen und bewertet.

### Umfassende Verfügbarkeit und perfekte Integration

FinaDesk ist auf MS Azure, AWS, über einen renommierten deutschen Cloud-Anbieter oder über die Infrastruktur des Bank



Christian Hank ist geschäftsführender Gesellschafter der FinaSoft GmbH

Verlags verfügbar und passt sich so komplett in die bestehende Infrastruktur ein. FinaDesk verzichtet dabei auf eigene Berechnungen in den Darstellungen, so dass keinerlei Abweichungen in den Zahlen gegenüber den gewohnten Informationswegen möglich sind, alle Informationen werden an die zentralen Systeme übergeben, um Konsistenz zu gewährleisten.

## Fazit

Die Digitalisierung und die Corona-Krise haben den Wettbewerb bereits verändert. FinaDesk als modulare, leicht in die bestehende Lösungslandschaft zu integrierende B2B4C-Plattform wird dabei ein entscheidender Faktor in der erfolgreichen Neupositionierung im Private Banking sein.

Weitere Informationen: [www.finasoft.de](http://www.finasoft.de)



## Deka-Vermögensverwaltung Premium

### GEBÜNDELTE EXPERTISE FÜR TOP-KUNDEN

Volatilität ist die neue Normalität an den Börsen, denn die Corona-Krise sorgt für starke Kursbewegungen an den Finanzmärkten. Anleger benötigen gerade in diesem herausfordernden Umfeld häufig Rat und Orientierung. Insbesondere im Private Banking gilt es deshalb, den Kunden neue Wege in der Vermögensverwaltung zu eröffnen. Deka-Vermögensverwaltung Premium, das neue Angebot der Deka für Top-Kunden der Sparkassen, bietet diese Orientierung und ermöglicht zugleich ein hohes Maß an Flexibilität und Individualität. Von Hussam Masri, DekaBank

**D**eka-Vermögensverwaltung Premium zeichnet sich durch ein professionelles Vermögensmanagement auf Basis von Einzeltiteln und einer offenen, höchst individuellen Anlagepolitik aus. Die Sparkassen erhalten das Komplettpaket: Eine exklusive Vermögensverwaltung mit professionellem Vermögensmanagement und einer individuellen sowie flexiblen Ausgestaltung. Ab 250.000 Euro hat jeder Kunde die Möglichkeit, seine Vermögensverwaltung gemeinsam mit dem Private Banking Berater seiner Sparkasse hinsichtlich der maximalen Aktienquote und der regionalen Ausrichtung zu gestalten und bei Bedarf mit einem optionalen Nachhaltigkeitsfilter zu versehen. Ab einer Anlagesumme von einer Million Euro können auf Kundenwunsch individualisierte Anlagestrategien umgesetzt werden.

#### Vermögensverwaltung delegieren

Übergeordnetes Ziel ist es, das anvertraute Vermögen der Kunden zu erhalten und langfristig zu erhöhen. Ein Team erfahrener Portfoliomanager der Deka verwaltet Portfolios, die den individuellen Zielen und der Risikobereitschaft der Kunden entsprechen. Die Portfoliomanager nutzen dabei die Kompetenzen des Research-Netzwerks der Deka-Gruppe und arbeiten im Rahmen der Risikosteuerung sehr eng mit den Expertenteams zusammen.

Das Management der Deka-Vermögensverwaltung Premium erfolgt nach einem aktiven, fundamentalen, global bzw. überwiegend europäisch ausgerichteten Ansatz. Neben Investments in die traditionellen Anlageklassen Aktien, Renten und



Hussam Masri ist Leiter Private Banking & Produktmanagement der DekaBank

Liquidität werden strategisch die alternativen Anlageklassen Rohstoffe, Alternative Investments und Listed Private Equity berücksichtigt. Dies ermöglicht eine noch breitere Diversifikation in den Anlagestrategien sowie die Berücksichtigung alternativer Renditequellen.

#### Transparenz in der Informationsbereitstellung

Ein großer Mehrwert für Kunden ist die digitale Informationsbereitstellung. So erhalten Kunden durch einen exklusiven online-Zugang jederzeitige Transparenz über die Mandate der individuellen Vermögensverwaltung. Der Zugriff auf aktuelle Daten oder die Abfrage historischer

Daten erfolgt so einfach, schnell und unkompliziert – ohne zusätzliche Kosten. Das darüber hinaus zur Verfügung stehende monatliche Kundenreporting wird wahlweise digital im elektronischen Postfach oder per Briefzustellung bereitgestellt.

Die Sparkassen bleiben stets erster Ansprechpartner gegenüber den Kunden und bei ihnen liegt die Depot- und Kontoführung. Die Deka, das Wertpapierhaus der Sparkassen, übernimmt sämtliche Aufgaben und Pflichten eines Vermögensverwalters. Damit wird eine klare Rollenverteilung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe optimal umgesetzt, da sich Sparkassen und Deka auf ihre jeweilige Kernkompetenz konzentrieren können. Mit Deka-Vermögensverwaltung Premium können die Sparkassen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungspaket nutzen, das speziell auf die hohen Betreuungsanforderungen im Umgang mit vermögenden Kunden zugeschnitten ist.

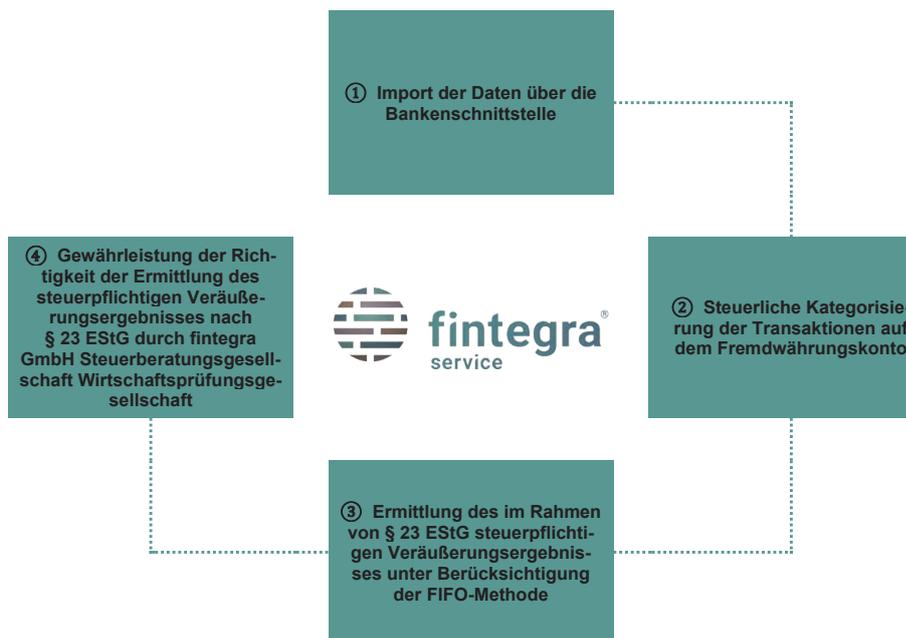
## Steuerliches Fremdwährungsreporting

# FREMDWÄHRUNGEN IM WERTPAPIERDEPOT – MIT AUTOMATISIERTEM STEUERREPORTING AUF DER SICHEREN SEITE SEIN

Von Dr. Rolf Müller, fintegra

Fremdwährungen sind ein elementarer Bestandteil in jedem gut strukturierten Depot. Gerade in den aktuell bewegten Börsenzeiten sind sie zur Absicherung und Abrundung der Vermögensstrategie kaum wegzudenken. Aber: Fremdwährungsgewinne sind innerhalb der Spekulationsfrist von einem Jahr steuerpflichtig. Nun werden sich viele Anleger und Steuerberater fragen: Wo ist das Problem? Das macht doch die Bank mit. Weit gefehlt: Fremdwährungsgewinne fallen anders als die meisten Kapitaleinkünfte nicht unter die Abgeltungsteuer und sind damit auch nicht Gegenstand des Banken-Steuerreportings. Vielmehr muss der Anleger bzw. Steuerberater auf Grundlage der Kontobewegungen auf dem Fremdwährungskonto beurteilen, inwieweit innerhalb der Spekulationsfrist steuerpflichtige Veräußerungsgewinne entstanden sind. Eine Sisyphus-Arbeit, denn nicht jeder Zugang auf dem Fremdwährungskonto ist eine steuerrelevante Anschaffung, und nicht jeder Mittelabfluss eine steuerrelevante Veräußerung. Hier gelten auch steuerlich eigene Gesetzmäßigkeiten, und zu alledem ist noch die sog. FIFO-Methode (First-In-First-Out) als Verbrauchsfolgeverfahren gesetzlich vorgeschrieben. Was den Beurteilungsaufwand erheblich verkompliziert.

Geht das nicht anders? Gerade heutzutage, wo alles digitalisiert und automatisiert wird? Die Antwort lautet, ganz klassisch: Ja, aber ... In der Tat bietet der Markt erste Lösungen für ein automatisiertes und finanzamtsfestes steuerliches Fremdwährungsreporting an. Dadurch wird die Beleglücke der gesetzlichen vorgeschriebenen und von den Banken generierten Kundendokumente geschlossen, indem nach Zustimmung des Depotinhabers über eine Schnittstelle direkt auf die Kontodaten bei der jeweiligen Depotbank zugegriffen wird. Die V-BANK ist im Depotbankenbereich



hier wieder einmal Pionier im Rahmen der Unterstützung des Digitalen Steuerreportings von fintegra (Grafik fintegra).

Alle steuerrelevanten Transaktionen auf dem Fremdwährungskonto werden unter Anwendung der FIFO-Methode kategorisiert und die steuerrelevanten Gewinne ermittelt (Tabelle 1).

Dies erleichtert die Ermittlung des steuerrelevanten Veräußerungsgewinnes ungemein, denn die Bewegungen auf dem Fremdwährungskonto sind ein buntes Allerlei aus steuerrelevanten und nicht steuerrelevanten Zugängen und Abgängen.

Das Beispiel in Tabelle 2 zeigt die Komplexität dieser Vorgänge auf.

Das automatisierte steuerliche Fremdwährungsreporting von fintegra ermittelt dem Steuerpflichtigen bzw. seinem Steuerberater „finanzamtsfest“ den zu deklarierenden Betrag im Rahmen des § 23 EStG.

Für das jeweilige Depot wird im Rahmen des steuerlichen Fremdwährungsreporting der fintegra das Ergebnis in Tabelle 3 als Datei geliefert.



Dr. Rolf Müller ist Geschäftsführer der in Nürnberg ansässigen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft fintegra GmbH

Für den Steuerpflichtigen und seinen Berater vereinfacht dies das Leben ungemein. Der Vermögensinhaber ist erleichtert, dass er keine Steuerrisiken mehr eingehen muss, wenn er Fremdwährungskonten im Rahmen seines Wertpapierdepots unterhält. Der Steuerberater ist froh, dass ihm diese komplexe und komplizierte Arbeit abgenommen wird. Und der Vermögensverwalter kann Fremdwährungen im Rahmen seiner Anlagestrategie verwenden,

um das Vermögen abzusichern und zusätzliche Renditen zu erzielen, ohne dass er befürchten muss, dass er dadurch den Vermögensinhaber in steuerliche Schwierigkeiten bringt (Tabelle 4). Also: Alle sind glücklich und zufrieden. Gewusst wie!

Weitere Informationen: [www.fintegra.de](http://www.fintegra.de)

**TABELLE 1**

Kategorie i.S.d. § 23 EStG	Zugang Fremdwährung		Abgang Fremdwährung	
	Echte Anschaffung	Unechte Anschaffung	Unechte Veräußerung	Echte Veräußerung
Definition	Erwerb der Fremdwährung im Rahmen eines Anschaffungsvorgangs	Zugang von Fremdwährung auf dem Fremdwährungskonto außerhalb eines Anschaffungsvorgangs	Abgang vom Fremdwährungskonto außerhalb eines steuerrelevanten Veräußerungsvorgangs	Entgeltliche Übertragung der Fremdwährung im Rahmen eines Veräußerungsvorgangs
Beispiel	Umtausch eines Euro-Betrages in fremde Währung	Dividende in fremder Währung wird auf das Fremdwährungskonto eingezahlt	Bezahlung einer Vermögensverwaltervergütung in fremder Währung vom Fremdwährungskonto	Kauf einer Aktie (steuerlich Tausch der fremden Währung in eine Aktie, also Vorliegen eines Anschaffungsvorgangs auf dem Wertpapierkonto) vom Fremdwährungskonto

**TABELLE 2**

	Gutschrift / Belastung CHF	Saldo	Handeldatum	Valutadatum	EZB-Kurs	Bewegung
1	2.622,00	2.622,00	04.04.2019	04.04.2019	1,1207	Aktienverkauf Zurich Insur GRP N
2	3.378,70	6.000,70	04.04.2019	04.04.2019	1,1207	Dividende Zurich Insur GRP N
3	2.392,00	8.392,70	12.04.2019	12.04.2019	1,1326	Dividende Nestle N
4	10.659,40	19.052,10	27.05.2019	28.05.2019	1,1257	Gutschrift Übertrag EUR/CHF
5	-19.052,10	0,00	03.06.2019	03.06.2019	1,1162	Option SEKCHF Wt 18 GS 35913097

**TABELLE 3**

Bezeichnung Fremdwährungsgirokonto	Betrachtungszeitraum Fremdwährungsgirokonto	Steuerpflichtige Veräußerungsgeschäfte im Veranlagungszeitraum 2019 im Rahmen des Fremdwährungsgirokontos (einzutragen in Spalte ... der Anlage SO für 2019)	
		In Fremdwährung	in Euro
V-BANK ...	2019	*	90,02

**TABELLE 4**

Fremdwährungsreporting	
Konventionell	Digital (fintegra)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Einzelbeurteilung der Transaktionen auf dem Kontoauszug</li> <li>Erstellung einer Excel-Liste mit den oben beschriebenen Grundkategorien, den Verwendungsfiktionen etc.</li> <li>FIFO</li> <li>Beleghafte Ermittlung einer belastbaren Aussage hinsichtlich der steuerrelevanten Sachverhalte nach § 23 EStG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Automatisierte Kategorisierung der Transaktionen auf dem Fremdwährungsgirokonto im Rahmen des § 23 EStG auf Basis der Kernbankensoftware</li> <li>Automatisierte finanzamtsfeste Ermittlung des steuerpflichtigen Veräußerungsergebnisses für das jeweilige Fremdwährungsgirokonto nach § 23 EStG</li> </ul>
Kosten: ca. 500,00 EUR netto – 1.000,00 EUR netto (abhängig von der Anzahl der Transaktionen auf dem Fremdwährungsgirokonto) pro Fremdwährungsgirokonto	Kosten: 350,00 EUR netto – 500,00 EUR netto (abhängig von der Anzahl der Transaktionen auf dem Fremdwährungsgirokonto) pro Fremdwährungsgirokonto

Die erste Ausschreibungsplattform  
für Private Banking-Mandate



Neue Kunden  
gewinnen.  
Ohne zu werben.

Auch für Vermittler

## Erkenntnisse

## PROFIS UND LAIEN: BEIM FINANZRISIKO KEIN UNTERSCHIED

### RISIKOWAHRNEHMUNG: KAUM UNTERSCHIEDE ZWISCHEN FINANZPROFIS UND LAIEN

**AUTOREN:** Holzmeister, Huber, Kirchner, Lindner, Weitzel, Zeisberger, verschiedene Universitäten

**ZUSAMMENFASSUNG:** Theorien, Lehrbücher, professionelle Ratgeber und regulatorische Vorgaben bauen meist auf dem Risikomodell der Volatilität bzw. Standardabweichung auf. Die Autoren der vorgestellten Studie haben experimentell die finanzspezifische Risikowahrnehmung von 2213 Finanzprofis und 4559 Laien aus 9 Ländern erforscht. Es zeigte sich, dass auch Finanzprofis in ihrer Risikowahrnehmung vom verbreiteten Theorie-Modell abweichen und dabei ein ähnliches „Profil“ aufweisen wie Finanzlaien. Die Standardabweichung spielt kaum eine Rolle bei der Risikowahrnehmung, dafür aber die statistische Kenngröße der (positiven) Schiefe, also eine „rechtsschiefe“ Asymmetrie – bei Profis wie bei Laien. Es zeigt sich somit, dass Risiko von Laien wie von Fachleuten, vor allem mit Verlust und Verlustwahrscheinlichkeit verbunden wird. Das umgangssprachliche Verständnis von Risiko lässt sich offenbar durch die am weitesten verbreitete Risikovariante der Finanzwissenschaft – aus sehr gutem Grund – nicht verdrängen.

[Link zur Studie: What Drives Risk Perception? A Global Survey with Financial Professionals and Lay People](#)

### COVID 19: KRYPTOWÄHRUNGEN SICHERER HAFEN?

#### VERSCHIEDENE STUDIEN

**ZUSAMMENFASSUNG:** Insbesondere Fans von Kryptowährungen vertreten die These, die neuen währungsartigen Konstrukte seien bei der Geldanlage nicht nur bei der Diversifikation von Nutzen, sondern seien geradezu als sichere Häfen geeignet und könnten in dieser Funktion Gold beerben. Skeptischere Zeitgenossen, die in Kryptowährungen vor allem eine hochspekulative Anlageklasse mit rudimentären Währungsfunktionen ohne klar identifizierbarem inneren Wert erachten, halten die Sichere-Hafen-These günstigstenfalls für Marketinggerede. Bislang konnte die Frage, ob Kryptowährungen

gerade in Zeiten eines extrem starken negativen Schocks auf die Finanzmärkte Eigenschaften einer sicheren Anlage aufweisen, aufgrund mangelnder Gelegenheiten nicht überprüft werden. So jung sind die neuen „Währungen“. Mit der Covid-19-Krise änderte sich das. Man kann nun die Sichere-Hafen-These im Zusammenhang mit Kryptowährungen einem Corona-Test unterziehen. Dementsprechend ist in den letzten Wochen eine Vielzahl von Studien erschienen, die diese Frage untersuchen. Wir stellen im Folgenden die Ergebnisse von drei Studien in sehr verkürzter Weise vor. Daraus geht hervor, dass es darauf ankommt, für welche Portfolios man einen sicheren Hafen sucht und welche Kryptowährungen man wählt. Und methodische Differenzen dürften auch eine Rolle spielen.

#### STUDIE 1

Conlon und McGee kommen in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass Bitcoin kein sicherer Hafen ist. Sie zeigen, dass eine Bitcoin-Beimischung zu einem S&P-500-Aktien-Portfolio in der Corona-Krise das Downside-Risiko des Portfolios erhöht hat. Daher gelangen sie zu dem Urteil, dass sich Bitcoin nicht als sicherer Hafen eignet.

[Link zur Studie 1: Safe haven or risky hazard? Bitcoin during the Covid-19 bear market](#)

#### STUDIE 2

Kristoufek hat gleichfalls Diversifizierungseigenschaften von Bitcoin untersucht und mit der von Gold, dem Klassiker, verglichen. Er kommt zu dem Ergebnis, dass Bitcoin in den meisten der untersuchten Zeitabschnitte nicht mit dem S&P500 korrelierte, so dass eine Eignung zur Diversifikation nicht abgesprochen wird. Aber in der Corona-Turbulenz nahm die Korrelation zu, jedoch in Grenzen. Im Vergleich zu Bitcoin schnitt Gold deutlich besser ab: die Korrelationen blieben im Negativbereich. Kristoufek zieht aufgrund seiner Untersuchung den Schluss, dass sich Bitcoin nicht als sicherer Hafen („digitales Gold“) eignet, Gold hingegen sehr wohl.

[Link zu Studie 2: Grandpa, grandpa, tell me the one about Bitcoin being a safe haven: Evidence from the COVID-19 pandemics](#)

## STUDIE 3

Cheema und Szulczuk untersuchen mehrere Vermögenssorten auf ihre Eignung als sichere Häfen, darunter auch Stablecoin bzw. Tether – und zwar relativ zu Aktienmärkten und Bitcoin (BTC). Ihr Befund lautet (anders als der von Kristoufek), dass Gold seine Eignung als sicherer Hafen eingebüßt hat, weil es mit den gewählten Referenzportfolios positive Korrelationen aufwies. US-Geldmarktpapiere, kurz T-Bill, eigneten sich während der Corona-Krise als starker sicherer Hafen für alle untersuchten Aktienmarktindizes und als schwacher sicherer Hafen für BTC. Tether (ist als Stablecoin 1:1 an den US-Dollar gebunden) habe sich als schwacher sicherer Hafen für alle getesteten Aktien-Indizes und für BTC erwiesen. Das Fazit von Cheema und Szulczuk: Profis präferierten während der Pandemie eher Liquidität als Gold, kurz gesagt war „Flüssiges“ ein sicherer Hafen.

[Link zu Studie 3: COVID-19 pandemic and its influence on safe havens: An examination of gold, T-bills, T-bonds, U.S. dollar, and stablecoin](#)

## AUFDRÖSELUNG DER MEHRERTRÄGE - LITERATURÜBERBLICK

**AUTOR:** Carl Bacon, StatPro, CFA-Publikation

**ZUSAMMENFASSUNG:** Der Autor gibt einen sehr gut strukturierten, historisch ordnenden Überblick über „Performance Attribution“. Dabei steht nicht, wie der englische Begriff suggeriert, die gesamte Performance einer Investition im Fokus des Forschungsinteresses, sondern nur der Mehrertrag relativ zu einer Benchmark. „Performance Attribution“ setzt sich zum Ziel, Mehrerträge sinnvoll in Komponenten zu zerlegen und auf Investitionsentscheidungen aktiver Manager bzw. auf entsprechende Ertragsfaktoren zurückzuführen.

Der Literaturüberblick geht zunächst kurz auf frühe Entwicklungen der Attribution und die Grundlagen ein, wobei hier auch der dosierte Einsatz von „Struktur“-Formeln beginnt. Dem schließt sich eine Mehrperioden-Analyse an. Sodann werden Währungseffekte adressiert, verschiedene Attributionstypen unterschieden. Daran anschließend wird speziell die risikoadjustierte und Festverzinslichen-Attribution sowie diverse weitere Fragen im Zusammenhang mit Performance-Attribution, wie Transaktionskosten oder Zeitskalen der Analyse, behandelt. Den Abschluss des Literaturüberblicks bildet eine Literaturliste, in der die einzelnen Literaturbeiträge jeweils mit wenigen Sätzen kurz zusammengefasst werden.

[Link zur Studie: Performance Attribution – History and Progress](#)

## VERMÖGENSVERWALTUNGEN AN COVID 19 ERKRANKT: THERAPIEN

**AUTOREN:** Philipp Wackerbeck, Utz Helmuth, PwC

**TITEL:** Infected with COVID-19. How asset managers can recover

**ZUSAMMENFASSUNG:** Eine kurze, grafisch aufbereitete Einschätzung der Schwere der Covid-19-„Infektion“ des Asset Managements, Stand Mitte April 2020, und diverse „Therapie“-Vorschläge.

[Link: Infected with COVID-19. How asset managers can recover](#)

Nebst einer Checkliste mit PwC-Hilfsangeboten

[Link: Checkliste](#)

## WEALTH REPORT 2020

**HERAUSGEBER:** Knight Frank

**ZUSAMMENFASSUNG:** Knight Frank hat im März 2020 zum 14ten Mal einen hauseigenen Wealth Report veröffentlicht. Die Lektüre des Reports einschließlich des Inhaltsverzeichnisses erfordert nur einen Klick.

[Link zur Studie: The Wealth Report](#)

firstfive-Sieger

## FIRSTFIVE – TOPRANKING

Hier eine Auswahl aus den aktuellen firstfive-Ranglisten (Stand 30.04.2020) 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.	2.18%	0.72	PSM Vermögensverwaltung GmbH, München Strategie: Konservativ Welt
2.	0.80%	0.17	Volksbank Kraichgau Family Office, Wiesloch Strategie: FO-Multi Asset
3.	0.52%	0.17	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: Ausgewogen
4.	0.23%	0.06	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Global 50
5.	-0.14%	0.04	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: konservatives Valuedepot

12 Monate, Risikoklasse: ausgewogen			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	7.89%	0.64	BPM - Berlin Portfolio Management GmbH, Berlin Strategie: ausgewogen II
2.	5.57%	0.50	Volksbank Kraichgau Family Of ce, Wiesloch Strategie: FO Offensiv
3.	1.47%	0.17	Rhein Asset Management, Düsseldorf/Wasserbillig Strategie: Balanced International
4.	0.69%	0.08	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Impact 70"
5.	-0.20%	0.02	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Konservativ International II

12 Monate, Risikoklasse: moderat dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	7.48%	0.56	Rhein Asset Management , Düsseldorf/Wasserbillig Strategie: Dynamisch International
2.	3.82%	0.34	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Dynamisch Total Return
3.	-0.45%	-0.00	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: dynamisch
4.	-0.56%	-0.02	Bankhaus Bauer Privatbank AG, Stuttgart Strategie: Individuell Ausgewogen
5.	-1.43%	-0.15	Bethmann Bank AG, Frankfurt Strategie: Wachstum

12 Monate, Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	3.17%	0.23	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Ausgewogen Aktien/Renten
2.	1.12%	0.09	Volksbank Kraichgau Family Of ce, Wiesloch Strategie: FO Dynamik
3.	0.60%	0.06	Rhein Asset Management , Düsseldorf/Wasserbillig Strategie: Analytic Concept dynamisch
4.	-0.75%	-0.06	Donner & Reuschel AG, Hamburg Strategie: Aktien weltweit
5.	-1.61%	-0.19	Hypo Vermögensmanagement, Innsbruck Strategie: HVM Exklusiv Dynamisch

5 Jahre: Risikoklasse: konservativ			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	23.39%	0.67	HUBER, REUSS & KOLL. Vermögensverw. GmbH, München Strategie: Renten Spezialmandat"
2.	7.33%	0.30	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Konservativ Weltweit
3.	7.16%	0.27	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt Strategie: Renditedepot
4.	7.06%	0.25	Liechtensteinische LB (Österreich) AG, Wien Strategie: EM Anleihen - Total Return
5.	5.26%	0.29	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: Ausgewogen

5 Jahre: Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	35.13%	0.49	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Int. Aktiendepot
2.	21.98%	0.37	Rhein Asset Management , Düsseldorf/Wasserbillig Strategie: Dynamisch International"
3.	15.00%	0.30	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: dynamisch
4.	11.63%	0.20	BTV Vermögensmanagement, Stadtforum, Innsbruck Strategie: VM Premium Offensiv
5.	5.07%	0.10	"Capitell Vermögens-Management AG, Frankfurt Strategie: Equity