

# Private Banker

Das Vermögensverwalter eMagazin

Ausgabe  
03 | 2022

A portrait of Christian Hank, a man with curly grey hair, a beard, and blue-rimmed glasses, wearing a black turtleneck sweater. The background is a blurred outdoor setting with a red and blue sign visible on the right.

Nachhaltige  
Investoren, die  
antinachhaltig  
investieren

Der alltägliche  
Fortschritt des  
Digitalen

Zufriedenheitsumfrage  
Fondsgesellschaften

Interview mit Christian Hank

**Kosteneinsparungen sind endlich,  
mögliche Einnahmen unendlich**

Titel

## NACHHALTIGE INVESTOREN, DIE ANTINACHHALTIG INVESTIEREN

NOMEN EST OMEN – ABER MANCHMAL FÜR DAS GEGENTEIL: NEUERE STUDIEN ZEIGEN, DASS DER NAME „NACHHALTIGES INVESTIEREN“ GERADE IN DEN USA NICHT IMMER (VOR-)ZEICHEN FÜR NACHHALTIGES INVESTIEREN IST.

Immer mehr Institutionelle Investoren setzten in den letzten Jahren ihren Namen unter die „Principles for Responsible Investment“ (PRI). Ende 2021 hatten annähernd 4000 Asset Manager mit einem Anlagevolumen in Höhe von 120 Billionen USD diese Selbstverpflichtung unterzeichnet. Allerdings nagt an solchen Manifestationen guter Vorsätze beständig auch der böse Zweifel des Verdachts: Hält die Unterschrift, was sie verspricht, oder ist sie lediglich eine Signatur für „Greenwashing“. Das haben RPI-Unterschriften mit anderen öffentlichkeitswirksamen ESG-Zeichen gemeinsam: Die Möglichkeit, dass sie Nachhaltigkeit nur simulieren. In jüngster Zeit wurde eine Reihe von Studien vorgelegt, die dieser Möglichkeit im Rahmen der ESG-Investments institutioneller Anleger namentlich in den USA nachgehen. Es scheint sich dabei ein Konsens herauszukristallisieren. Demzufolge besteht in nachhaltigen Portfolios der Profianleger in den USA durchschnittlich eine erhebliche Differenz zwischen Schein und Sein der Nachhaltigkeit – die man wohl so in Europa nicht beobachtet. Wir stellen zwei neuere Studien vor, die diesem Phänomen nachgehen.

### PRI-Unterschrift und ihre Nachhaltigkeitsfolgen in und außerhalb der USA

Die Finanzwissenschaftler Rajna G. Brandon, Simon Glossner, Philipp Krueger, Pedro Matos und Tom Steffen untersuchten, ob und wie sich die Unterschrift professioneller Asset Manager unter die PRI auf die ESG-Performance der hauseigenen Portfolios auswirkt und ob es in dieser Hinsicht geographische Unterschiede gibt. Zu diesem Zweck nahmen sie die ESG-Ratings von Unternehmen unter die Lupe, deren Aktien in Portfolios der PRI-Unterzeichner vertreten sind, und verglichen sie mit der ESG-Performance der Portfoliounternehmen von Nichtunterzeichnern.

Das Gesamtergebnis entsprach den naiven Erwartungen: Insgesamt konnten die PRI-Unterzeichner mit ihren Anlagen eine

## INHALT

- 02 Nachhaltige Investoren, die antinachhaltig investieren
- 08 ESG-Resolutions auf Hauptversammlungen
- 10 Nachhaltige Immobilien schaffen mehr Wert
- 13 Neue aufsichtsrechtliche Anforderungen an Auslagerungen für regulierte Institute
- 15 Der alltägliche Fortschritt des Digitalen
- 18 „Kosteneinsparungen sind endlich, mögliche Einnahmen unendlich“
- 20 Finanzausschreibungen.de. Die 5 häufigsten Fragen
- 21 Unsere digitale Welt – ein Krake mit guten und bösen Tentakeln
- 23 Digitalisierung – so selbstverständlich wie eine gute Kundenberatung
- 26 Wie beratungsresistent sind Private Banker eigentlich, Herr Richter und Herr Vielhaber?
- 29 Zufriedenheitsumfrage: Fondsgesellschaften
- 30 Boutiquenfonds – spannende Anlagemöglichkeiten im schwierigen Marktumfeld
- 31 Mit europäischen Konsumentenkrediten smart und stabil investieren
- 33 Fed-Opfer an den Vermögensmärkten
- 34 firstfive – Topranking



Quelle: Principles for Responsible Investment (PRI)

Offizielle Vorstellung der Principles for Responsible Investment (PRI) an der New York Stock Exchange im Jahr 2006.

besseres ESG-Performance vorweisen als die Nichtunterzeichner. Aber die geographische Betrachtung bestätigte für eine Region den eingangs erwähnten Zweifel: Nur PRI-Unterzeichner, die aus Europa und Asien kamen, punkteten mit besseren ESG-Werte. Bei den Profianlagern, die in den USA logieren, war dies nicht der Fall: Portfolios der PRI-Unterzeichner waren in den USA im Durchschnitt zumindest nicht nachhaltiger als die der Nichtunterzeichner.

Die Studie quantifiziert die Befunde auch, wobei die ESG-Differenzen zwischen verschiedenen Investoren-Gruppen u.a. in Prozent der Standardabweichung bzw. „standard deviation“ angegeben wird (im Folgenden kurz: %SD).

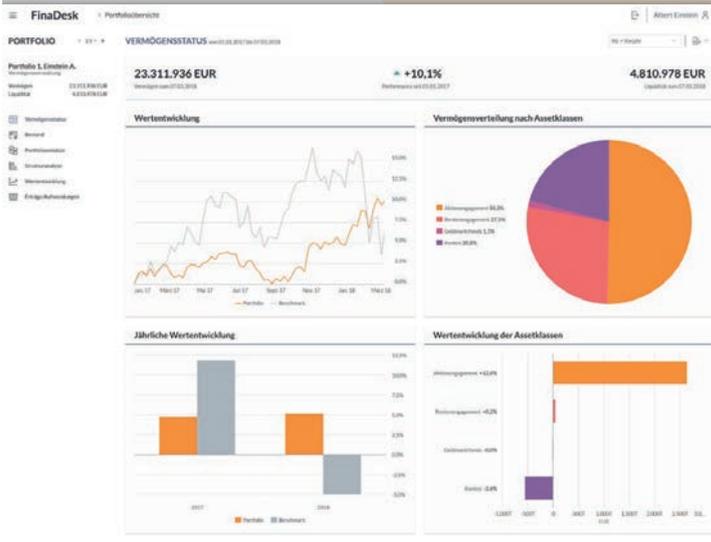
In Europa und Asien hatte die Gruppe der PRI-Unterzeichner eine um 13%SD höhere ESG-Bewertung als die Gruppe der Nichtunterzeichner. In den USA ergab sich hingegen, wie gesagt, kein signifikanter Unterschied.

Auch bei der Gruppe der Investoren, welche die PRI frisch unterzeichnet hatten, zeigten sich weltregionale Unterschiede. Kamen die Neuunterzeichner nicht aus den USA, erhöhte sich in der

Folgezeit nach der Signatur das ESG-Rating der Portfolios um 14%SD; in den USA waren demgegenüber keine signifikanten Verbesserungen festzustellen.

Um eine höhere Auflösung zu erhalten, untergliederten die Studienautoren die PRI-Unterzeichner in drei Gruppen: Gruppe A bestand aus Vermögensverwaltungen, die ESG-Kriterien nach Eigenangaben zu 100 Prozent in ihren Anlageprozess integrieren. Gruppe B umfasste Investoren, die eine ESG-Integration nur teilweise durchführen. Gruppe C bildeten Asset Manager, die entweder keine Angaben über diesen Punkt machten oder keinerlei ESG-Integration praktizieren – obwohl dies im Widerspruch zu den PRI steht.

Hervorzuheben sind für den Vergleich USA vs. Europa/Asien innerhalb dieser Gruppen insbesondere zwei Ergebnisse: In Gruppe A schnitten die PRI-Unterzeichner aus Europa und Asien 17%SD besser ab als die Nichtunterzeichner der PRI – in den USA schnitten beide gleich ab. Und in Gruppe C hatten PRI-Unterzeichner aus den USA ein geringeres ESG-Rating als Nichtunterzeichner, während außerhalb der USA Gleichstand war. Die PRI-Unterzeichner aus den USA investierten also



Ideal für die digitale und hybride Kommunikation sowie Interaktion mit Ihren Kund\*innen

Kompatibel auf allen Endgeräten

- Nutzbar in Verbindung mit allen marktgängigen Backend- und Portfoliomangement-Lösungen
- Betrieb als SaaS oder in beliebigen Cloud-Umgebungen
- Bereits über 30.000 Endkunden
- Mehr als 40 Mrd. Euro Assets

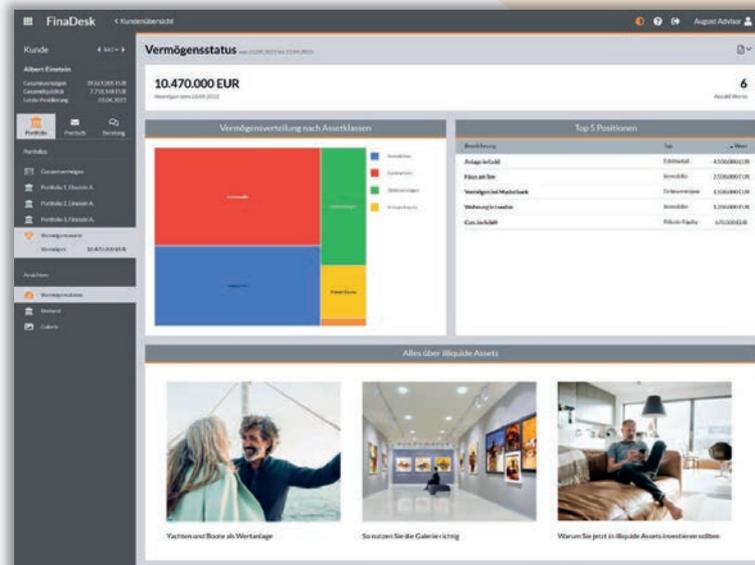


Abbildung und Erfassung all Ihrer Vermögensgegenstände



Vollumfänglicher Profilierungsprozess



Ihre Ansprechpartner:

Jörg Franke  
+49 151 42211722  
jörg.franke@finasoft.de

Michael Kessler  
+49 151 42211721  
michael.kessler@finasoft.de



Hier geht's zum Produktvideo!

[www.finsoft.de](http://www.finsoft.de)

in Gruppe C antinachhaltig, als ob sie Sin-Stocks übergewichtet hätten, als ob sie Teil von jener Kraft wären, die stets das „Gute“ will und stets das „Böse“ schafft – um einen längst vergessenen deutschen Dichter zu variieren.

Auch das Shareholder-Engagement der US-PRI-Unterzeichner war geringer als das ihrer europäischen oder asiatischen Kollegen. Und US-Investoren mit Engagement konnten in den Folgejahren ihre ESG-Performance nicht verbessern. Beides spricht gegen die theoretische Möglichkeit, dass in den USA PRI-Unterzeichner bevorzugt in Unternehmen mit niedrigen ESG-Werten investieren, um durch Shareholder-Engagement deren ESG-Bilanz zu verbessern.

Brandon et al. bevorzugen stattdessen eine andere Erklärung. Sie fanden, dass vier Merkmale unter PRI-Unterzeichnern der Gruppe C in den USA gehäuft auftraten: a) unterdurchschnittliche Performance in den Vorjahren; b) Kundenfokus auf Privatanleger, die weniger ESG-Kenntnisse haben als Profis; c) negative ESG-Vorfälle im eigenen Unternehmen (arbeitsrechtlicher Art usw.); d) späte Unterzeichnung der PRI. Die Studienautoren vermuten, dass insbesondere Vermögensverwaltungen der Gruppe C auf diese Negativ-Ereignisse und drohende Reputationsverluste mit kompensierendem Greenwashing reagieren.

Darüber hinaus führen sie drei systemische, alle Gruppen (A,B,C) betreffende Gründe dafür an, dass in den USA eine PRI-Signatur ein weniger verlässliches Hinweisschild für verantwortliches Investieren ist als etwa in Europa. Erstens: In den USA sind kommerzielle Motive wichtiger für eine PRI-Unterschrift als z.B. in Europa. Denn nach Unterzeichnung der PRI erhöhte sich bei US-Investoren der Zufluss von Kundengeldern um 9%SD. Außerhalb der USA war das nicht der Fall. Daher eigne sich die PRI-Signatur in den USA dazu, durch schwache vergangene Performance verlorenen Boden wieder gut zu machen. Zweitens: In den USA seien die regulatorischen Unsicherheiten im Spannungsfeld zwischen nachhaltiger Geldanlage und treuhänderischen Pflichten deutlich größer als in europäischen Ländern. Drittens: in den USA bildete sich der Markt für nachhaltige Geldanlagen später aus als

in Europa. Die Autoren rechnen damit, dass mit größerer Marktreife ein stärkerer Kontrolldruck entsteht, der die Differenz von Schein und Sein verringert.

## ESG-Fonds in den USA und die Nachhaltigkeitsfolgen

Die ESG-Performance von ESG-Publikums-Fonds in den USA ist der Forschungsgegenstand einer Studie von Aneesh Raghunandan von der London School of Economics und Shiva Rajgopal von der Columbia Business School. Sie fragten, ob ESG-Fonds in den USA Stakeholder-freundlicher sind als Fonds ohne ESG-Anspruch. Mit Stakeholder-freundlich ist hier die tatsächlich realisierte Nachhaltigkeit in Unternehmen gemeint, in deren Aktien die Fonds investiert sind. Diese Stakeholder-Nachhaltigkeit umfasst vor allem S- und E-Kriterien, primär Fehlverhalten der Portfolio-Unternehmen. Insbesondere ging es dabei um Verstöße gegen Arbeits-, Kunden- oder Konsumenten-Rechte (S) sowie gegen Umweltgesetze (E). Darüber hinaus berücksichtigten die beiden Forscher Kohlendioxid-Emissionen (E) und Aspekte der Unternehmensführung (G).

Die manifeste Nachhaltigkeit der ESG-Fonds erfassen die beiden Forscher anhand des Morningstar-Nachhaltigkeits-Ratings. Dieses beruht auf Eigenangaben der Fonds.

Einbezogen wurden in die Studie 147 ESG-Fonds von 74 Asset Managern, die ihr Domizil in den USA haben. Die Fonds-Betreiber verwalteten sowohl ESG- wie auch Nicht-ESG-Fonds. Das ermöglicht einen verzerrungsfreien Vergleich der „wahren“ Nachhaltigkeit von ESG-Fonds und von Nicht-ESG-Fonds vom selben Assetmanager im selben Jahr.

Die Untersuchungsergebnisse waren für die ESG-Fonds nicht gerade schmeichelhaft. Ihre „wahre“ Nachhaltigkeit war in den meisten Vergleichsdimensionen nicht besser als die der Nicht-ESG-Fonds. Portfolio-Unternehmen der ESG-Fonds hatten sogar häufiger gegen Arbeits- und Umweltrechte verstoßen als die der Nicht-ESG-Fonds und mussten auch mehr und höhere Strafen dafür bezahlen. Damit nicht genug: die ESG-Fonds schnitten auch bei Kohlendioxid-

Emissionen schlechter ab als Nicht-ESG-Fonds.

Demzufolge überschätzen die ESG-Bewertungen von Morningstar die tatsächliche Nachhaltigkeit der ESG-Fonds. Das könnte man auf bewusstes Greenwashing zurückführen, zumal – wie gesagt – das Morningstar-Rating auf Eigenangaben der Fonds aufbaut. Aber die Studie nennt für die Überschätzung noch einen anderen Grund: unzulängliches ESG-Rating der einzelnen Portfolio-Unternehmen. Die beiden Finanzwissenschaftler stellten zunächst fest, dass die ESG-Fonds mehr Portfolio-Unternehmen mit überdurchschnittlichen ESG-Bewertungen enthielten als die Nicht-ESG-Fonds. Das ESG-Rating dieser Unternehmen führen externe Anbieter durch, nicht die Fondsanbieter selber. Das lässt eine höhere Nachhaltigkeits-Bewertung der ESG-Fonds als gerechtfertigt erscheinen. Aber nun kommt der Clou: Die Studienautoren fanden, im Einklang mit anderen Untersuchungen, zwei eigentümliche Zusammenhänge. Die ESG-Ratings der Portfolio-Unternehmen korrelierten mit dem Umfang der freiwillig vorgelegten Offenlegungs-Mitteilungen und der Anzahl der Nachhaltigkeitsmeldungen positiv. Also mit Form-Merkmalen. Sie korrelierten aber nicht mit den Inhalten dieser Veröffentlichungen, um die es ja eigentlich gehen sollte. Wenn aber die Inhalte tendenziell missachtet werden, kann ein ESG-Rating die „wahre“ Nachhaltigkeit nicht erfassen. Raghunandan und Rajgopal sehen darin einen Hauptgrund für die beobachtete Diskrepanz zwischen den ESG-Ratings der Unternehmen bzw. der ESG-Fonds und der „wahren“ Stakeholder-Nachhaltigkeit, welche sie selber ermittelten.

Sie zeigten zudem, dass in ESG-Fonds die Aktienrenditen geringer waren als in Nicht-ESG-Fonds, dass Erstere aber höhere Verwaltungsgebühren berechneten. Die beiden Wissenschaftler halten die Erklärung für plausibel, dass ESG-Fonds – wie in Medien und auch von Insidern häufig kolportiert – für Asset Manager zumindest in den USA häufig bloß geeignete Vehikel sind, um höhere Fondsgebühren zu verlangen.

## Schluss

Die zuerst besprochene Untersuchung erhärtet den auch von anderen Studien gestützten

Forschungsbefund, dass in den USA nachhaltige Geldanlagen institutioneller Investoren mit größerer Wahrscheinlichkeit unter das Verdikt des Greenwashings fallen als etwa in Europa. Gründe dafür sind systemische Faktoren, aber auch eher idiosynkratische, indem Asset Manager unter Druck die systemischen Spielräume nutzen.

In der zweiten Studie, die sich auf die USA und Publikumsfonds beschränkt, wird u.a. das ESG-Rating kritisch hinterfragt. Es zeigte sich, dass in den USA die tatsächlich realisierte Nachhaltigkeit von ESG-Fonds im Durchschnitt hinter dem manifesten ESG-Rating zurückbleibt und auch nicht besser ausfällt als bei Non-ESG-Fonds. Hier spricht ebenfalls vieles für verbreitetes Greenwashing. Eine Frage bleibt aber in Bezug auf die zweite Studie offen: Würde sich beim gewählten Untersuchungsdesign nach Einbezug europäischer ESG-Fonds der für institutionelle Anleger dieser Region relativ günstige Eindruck der ersten Studie bestätigen?

---

[Link zu Studie 1: Rajna Gibson Brandon; Simon Glossner; Philipp Krueger; Pedro Matos; Tom Steffen; "Do Responsible Investors Invest Responsibly?"](#)

---

[Link zu Studie 2: Aneesh Raghunandan; Shiva Rajgopal: "Do ESG funds make stakeholder-friendly investments?"](#)

---



# HAFTUNGSDACH



Das innovativste Haftungsdach für Ihre Selbstständigkeit im Private Banking.

[INNO-HAFTUNGSDACH.DE](https://www.inno-haftungsdach.de)

Ethius Invest: Ethisch-nachhaltige Geldanlage

## ESG-RESOLUTIONS AUF HAUPTVERSAMMLUNGEN

JULIUS VAN SAMBECK, ETHIUS INVEST SCHWEIZ

Die Einreichung umfangreicher beschlussfähiger Vorlagen zu relevanten und für einen Konzern wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen (sog. «ESG-Resolutions») gewinnen auf den jährlich stattfindenden Hauptversammlungen von Konzernen eine immer größere Bedeutung.

Investor:innen versuchen mit diesem Instrument die Macht der Aktionärsdemokratie zu ergreifen. International bestehen jedoch gravierende Unterschiede bei den rechtlichen Möglichkeiten zur gezielten Anwendung dieses wirkungsvollen Instruments.

### Wenig Einigkeit und hohe Hürden für beschlussfähige Vorlagen in Europa

Um die Unterschiede einzelner europäischer Länder bei der Aktionärsdemokratie zusammenfassend darzustellen, hat die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. (DSW) in ihrem Handbuch der europäischen Hauptversammlungen<sup>1</sup> 15 europäische Länder abgebildet. Hierbei zeigt sich, dass zwar alle untersuchten Länder Aktionären rechtlich die Möglichkeit bieten, eigene Beschlussvorschläge zur Tagesordnung einzubringen, dass die Voraussetzungen jedoch teilweise weit auseinandergehen. Während in Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden bereits der Besitz einer Aktie dafür ausreicht, wird in Ländern wie Frankreich und der Schweiz die für die Einreichung des Beschlussantrags notwendige Stimmerfordernis an das ausgegebene Grundkapital des Unternehmens gekoppelt. Insbesondere die Schweiz besitzt hohe Hürden für neue Tagesordnungspunkte, die zur Abstimmung kommen: so müssen Aktionäre, die zusätzliche Beschlussvorschläge auf die Tagesordnung setzen wollen, zusammen Aktien im Nennwert von mindestens 1 Mio. CHF halten.

In Deutschland können das Rede- und Fragerecht,



Julius van Sambeck, Managing Director, Ethius Invest

das neuartige «Say on Pay», sowie die spezielle Möglichkeit des Gegenantrages zwar das Management zu unangenehmen Antworten drängen. Ohne die Abstimmungsmöglichkeit neuer Tagesordnungspunkte ist dies jedoch nur wenig effektiv. In dem Land ist es Aktionären gemäß §122 Abs 2. 2 AktG nämlich nur möglich, beschlussfähige Gegenstände auf die Tagesordnung zu setzen, deren Anteile zusammen den zwanzigsten Teil des Grundkapitals oder den anteiligen Betrag von 500.000

Euro erreichen. Jedem neuen Gegenstand muss eine Begründung oder eine Beschlussvorlage beiliegen. Das Verlangen muss der Gesellschaft mindestens 24 Tage, bei börsennotierten Gesellschaften mindestens 30 Tage vor der Versammlung zugehen.

Insgesamt beschränkt die stark eingeschränkte Möglichkeit, eigene Beschlussvorlagen auf Hauptversammlungen europäischer Konzerne mitzubringen, das verbrieftete Mitsprache-Recht der Investor:innen. Vor allem Kleinanlegern fehlt in den meisten Ländern Europas die Möglichkeit, von dem Instrument der ESG-Resolutions Gebrauch zu machen, indem eigene Tagesordnungspunkte zur Abstimmung vor dem gesamten Aktionariat gebracht werden. Dies führt dazu, dass es bisher keine vollendete Aktionärsdemokratie gibt und das Macht-Ungleichgewicht durch eine scharfe Trennung zwischen den Investor:innen sowie dem Management eines Betriebes bestehen bleibt.

Innerhalb Europas stellt die Regelung Großbritanniens eine Ausnahme dar. Sie ermöglicht es ähnlich wie in der Schweiz, dass sich Kleinaktionäre zusammenschließen, um eine Vorlage einreichen zu können, ohne dass die Hauptversammlung Gefahr läuft, zu einem Sammelbecken für Spezialanfragen zu werden. Aktionäre müssen mindestens 5% des stimmberechtigten Grundkapitals halten oder mindestens 100 Aktionäre, die zusammen mindestens

GBP 10.000 nominal halten, sind berechtigt, zusätzliche Punkte auf die Tagesordnung der Hauptversammlung zu setzen<sup>2</sup>.

## Neuerungen in den USA und ihre Auswirkungen auf Hauptversammlungen

Während die Hürden für eine aktive Beteiligung von Aktionären auf Hauptversammlungen in Europa weiterhin hoch sind und nach Meinung von Ethius Invest abgebaut werden sollten, wurden diese 2020 in den USA leicht hochgeschraubt. Die Gesetzesänderung, nach der zwischen USD 2.000 (für mindestens drei Jahre konstant gehalten) und USD 25.000 (für mindestens ein Jahr konstant gehalten) an Bestand eines Unternehmens notwendig sind, um eine Resolution einbringen zu können, trat dieses Jahr in Kraft. Zuvor waren in US-Unternehmen lediglich USD 2.000 oder 1% für eine Vorlage oder Wieder Vorlage notwendig. Auch die Möglichkeit zu Zusammenschlüssen von Aktionären, um den nötigen Mindestbestand zu erreichen, wie in Großbritannien, sind in den USA nun eingeschränkt. Hiermit soll gewährleistet werden, dass Aktionäre ein ausreichendes wirtschaftliches Interesse an einem Unternehmen haben, bevor sie eine Beschlussvorlage auf einer Hauptversammlung tätigen und Ressourcen von Management und Investor:innen für die Prüfung und Abstimmung über wenig effektive oder durchdachte Vorlagen verwendet werden<sup>3</sup>.

Trotz der neuerlichen Einschränkungen ist die Zahl der ESG-Resolutions, die in den USA von Investor:innen auf Hauptversammlungen eingereicht wurden<sup>4</sup>, im ersten Quartal 2022 im Gegensatz zum Vorjahreszeitraum um 22% gestiegen und es konnten bereits erste Erfolge auf Seiten der Antragsteller verbucht werden. Einen Rekorderfolg für eine durchgesetzte ESG-Resolution kann die Fastfood-Kette Jack in the Box Inc. vorweisen. Hier stimmten diesen März 95% der Teilnehmer:innen der Hauptversammlung für nachhaltige Verpackungen, obwohl das Management Investor:innen davon abgeraten hatte. Jack in the Box hatte bis zu diesem Zeitpunkt keinerlei Ambitionen gezeigt, sich dem Problem des eigenen ökologischen Fußabdrucks zu widmen und die Nachhaltigkeit seiner Verpackungsmaterialien zu verbessern. Durch den

Entscheid ist das Unternehmen nun in der Pflicht, Verantwortung zu übernehmen und seine Bemühungen bei der Verwendung nachhaltiger Verpackungsmethoden voranzutreiben<sup>5</sup>.

Die neuerdings in Kraft getretene Gesetzesnovelle scheint sowohl bei der Anzahl der eingereichten ESG-Resolutions als auch bei ihrer Effektivität dem Aktivismus der US-amerikanischen Shareholder keinen Abbruch getan zu haben. Aktionäre organisieren sich, um effektive und durchdachte ESG-Resolutions voranzubringen. Doch seit dem zweiten Quartal 2022 gibt es mehr Widerstand seitens großer institutioneller Investor:innen gegen eine Vielzahl von ESG-Resolutions auf Hauptversammlungen. Der Start des Angriffskrieges Russlands gegen die Ukraine und die damit einhergehende mögliche Energiemangellage wird von einigen institutionellen Investoren zum Anlass genommen, bestimmte ESG-Resolutions nicht mehr unterstützen zu wollen. So hat einer der weltweit größten Vermögensverwalter, BlackRock, verkündet, die meisten beschlussfähigen Klima-Vorlagen seien zu extrem und schrieb zu vieles vor<sup>6</sup>. Die gegenwärtige Situation mache es für Unternehmen notwendig, kurzfristig in traditionelle Energiegewinnung zu investieren, um die Versorgung sicherzustellen, vor allem Investitionen in fossile Energien sollten deshalb zunächst möglich bleiben. BlackRock wende sich damit gegen die detailorientierten Anträge der Investor:innen und gegen Beschlüsse, die gegen die finanziellen Interessen der Aktionäre gingen.

## Fazit

Weltweit unterliegt das Einreichen von beschlussfähigen Gegenständen auf der Tagesordnung der Hauptversammlungen großer Konzerne durch Aktionäre teilweise vielen Barrieren, und zwischen einzelnen Ländern bestehen große Unterschiede in der Ausgestaltung der Aktionärsdemokratie. Umso relevanter ist es, dass ethisch-nachhaltige Vermögensverwalter den rechtlichen Rahmen kennen und innerhalb ihrer Möglichkeiten agieren. Kontaktieren Sie uns als Asset-Manager oder institutioneller Investor gerne für zielgerichtete Zusammenschlüsse für ESG-Resolutions für die Hauptversammlungssaison 2023.

## KONTAKT:

Deutschland  
Domizil:  
Ethius Invest  
Europe GmbH  
Königsallee 27  
40212 Düsseldorf  
europa@ethius-  
invest.ch  
www.ethius-invest.ch

<sup>1</sup> [https://www.dsw-info.de/fileadmin/Redaktion/Dokumente/PDF/Publikationen/HV\\_Handbuch.pdf](https://www.dsw-info.de/fileadmin/Redaktion/Dokumente/PDF/Publikationen/HV_Handbuch.pdf)

<sup>2</sup> [https://api.shareaction.org/resources/reports/ShareholderResolutionGuide-UK\\_2019.pdf](https://api.shareaction.org/resources/reports/ShareholderResolutionGuide-UK_2019.pdf)

<sup>3</sup> <https://www.sec.gov/news/press-release/2020-220>

<sup>4</sup> <https://www.reuters.com/business/sustainable-business/us-esg-shareholder-resolutions-up-22-record-level-2022-03-17/>

<sup>5</sup> <https://www.greencentury.com/majority-of-jack-in-the-box-shareholders-support-green-century-packaging-proposal/>

<sup>6</sup> <https://www.ft.com/content/4a538e2c-d4bb-4099-8f15-a28d0fefcea2>

PATRIZIA GrundInvest

## NACHHALTIGE IMMOBILIEN SCHAFFEN MEHR WERT

ANDREAS HEIBROCK, GESCHÄFTSFÜHRER PATRIZIA GRUNDINVEST, IST ÜBERZEUGT: „NACHHALTIGKEIT UND RENDITEN SIND KEIN GEGENSATZ, SONDERN BILDEN EINE SYMBIOSE. EINE WIN-WIN-SITUATION FÜR INVESTOREN UND MIETER, ABER AUCH FÜR DIE UMWELT.“

Rendite allein reicht nicht mehr. Immer mehr Anlegerinnen und Anleger achten auf nachhaltige Investments und sind teilweise sogar bereit, hierfür niedrigere Renditen in Kauf zu nehmen. Zu einer umfassenden Beratung gehört daher auch, auf das Interesse der Investoren an nachhaltigen Anlagezielen einzugehen – und dies nicht erst seit Inkrafttreten der neuen Verordnung zur Anlageberatung. Dies gilt auch für Immobilieninvestments. Denn die Bau- und Immobilienbranche hat einen großen Hebel, um Emissionen und Ressourcenverbrauch zu reduzieren. 40 Prozent des globalen Energieverbrauchs und 30 Prozent der weltweiten jährlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen sind laut UN auf unsere Branche zurückzuführen. Bei PATRIZIA stellen wir uns dieser Herausforderung und entwickeln Immobilienkonzepte, die mehr Wert für Anleger schaffen und einen Beitrag für Gesellschaft und Umwelt leisten.

Nachhaltig zu investieren, setzt ein Nachhaltigkeitsmanagement voraus, das den gesamten Investmentprozess umfasst. Transactions, Fondsmanagement, Asset Management und viele weitere Funktionen mehr müssen an einem Strang ziehen, um Nachhaltigkeit in allen Investmentsschritten zu verankern und so die gewünschte Wirkung zu erzielen. Dies gelingt nur, wenn Nachhaltigkeit fester Bestandteil der Unternehmenskultur und Strategie ist. Dies ist bei PATRIZIA der Fall. Mit breiter Beteiligung aus allen Unternehmensbereichen hat PATRIZIA bereits vor einigen Jahren den Unternehmenszweck, also seinen „Purpose“, formuliert. Seitdem ist „Building Communities & Sustainable Futures“ Richtschnur für unsere tägliche Arbeit und für strategische Weichenstellungen. Im Einklang hiermit hat sich PATRIZIA die folgenden Nachhaltigkeitsziele gesetzt:

Bis 2025 wollen wir ein führender nachhaltiger Investor im Bereich Real Assets, mit einem konstanten UN PRI 5-Sterne-Rating (Principles for Responsible Investment), sein.



Andreas Heibrock,  
Geschäftsführer  
PATRIZIA  
GrundInvest

- Bis 2035 wollen wir ein führender globaler Impact Investor im Real Asset Sektor sein. Ein bedeutender Anteil unseres verwalteten Vermögens sollen dann Impact Investments<sup>1</sup> sein.
- Bis 2040 oder früher wollen wir Klimaneutralität<sup>2</sup> für unser gesamtes Unternehmen und unser
- Real Asset Portfolio erreichen, mit dem klaren Ziel, dies so schnell umzusetzen, wie es die externen Anforderungen und unsere Stakeholder zulassen.
- Wir sind überzeugt, dass wir so ein bevorzugter Arbeitgeber in der Real Asset Industrie sein werden.

Wichtig dabei ist: Die langfristigen Ziele werden in kurzfristige Schritte und Zielvorgaben übersetzt, sodass wir messen und managen können, welche Fortschritte wir im Hinblick auf unsere Nachhaltigkeitsziele machen. Unsere Fonds für private und semi-professionelle Investoren profitieren in puncto Nachhaltigkeit vom großen Know-how, das PATRIZIA als weltweiter Partner für institutionelle Investoren hat und kontinuierlich ausbaut.

<sup>1</sup>Gemäß der Definition in der PATRIZIA Impact Investing Policy, die sich weitgehend an Artikel 9 der EU-Verordnung über die Offenlegung nachhaltiger Finanzierungen (2019/2088) und vergleichbaren Bestimmungen in anderen Ländern orientiert.

<sup>2</sup>Beinhaltet betriebliche Emissionen und gebundenen Kohlenstoff für neue Entwicklungen und größere Sanierungen, ohne den „versunkenen“ gebundenen Kohlenstoff des Bestandsportfolios. Weitere Einzelheiten zu dieser Verpflichtung, einschließlich einer detaillierten Aufschlüsselung des Zielbereichs, finden Sie im PATRIZIA Net Zero Carbon Strategie Papier.

## Strategien für mehr Rendite und sichere Erträge kombinieren

Ein Beispiel hierfür ist, renditeorientierte Strategien, die bisher hauptsächlich von institutionellen Investoren genutzt wurden, nun auch für eine breitere Zielgruppe zugänglich zu machen.

Beispielsweise streben Value-Add-Strategien durch ein aktives Asset Management und die Weiterentwicklung der jeweiligen Immobilie attraktive Renditen an. Ziel dieses „Manage to Core“ Ansatzes ist es, zusätzlich zu den laufenden Mieterträgen höhere Verkaufserlöse zu erzielen. Der Werkzeugkasten für die angestrebten Wertsteigerungen umfasst Wiedervermietungsprogramme, mit denen unter anderem Mieter durch eine Multi-Tenant-Strategie besser diversifiziert werden, Investitionen in Instandhaltung, Umbau und Neupositionierungen sowie umfassende ESG-Maßnahmen.

Um die für Immobilieninvestments typischen regelmäßigen Erträgen mit zusätzlichem Potenzial für Wertsteigerungen anzureichern, kombinieren wir solche Value-Add-Strategien mit Investments in ausgewählte Core+-Immobilien. Während mit der Value-Add-Strategie das Kapitalwachstum beschleunigt werden soll, zielen die Core+-Investments auf langfristige Vermietungspotentiale und damit verlässliche laufende Erträge ab. Im Ergebnis lässt sich so die Gesamrendite, inklusive Verkaufserlöse, erheblich auf ein Niveau von acht Prozent und mehr erhöhen.

## Nachhaltigkeit als Schlüssel für attraktive Renditen

Ein wesentlicher Hebel, um Objekte aufzuwerten, sind umfassende ESG-Maßnahmen. Dazu zählen beispielsweise

- energetische Sanierungen,
- eine effizientere Flächennutzung,
- die Verbesserung der technischen Infrastruktur,
- die Nutzung von smarten Technologien für einen geringeren Energieverbrauch,
- sowie die Umstellung auf erneuerbare Energien.

All diese Maßnahmen ermöglichen eine nachhaltigere Nutzung und können dadurch den Wert des jeweiligen Objektes steigern. Hierfür notwendige Umbaumaßnahmen erfolgen dabei im Einklang

mit hohen Nachhaltigkeitsanforderungen. Hinzu kommt: Ein Großteil der Emissionen der Bau- und Immobilienwirtschaft entsteht in der Bauphase. Es ist daher aus ökologischer Sicht sinnvoll, bestehende Immobilien weiterzuentwickeln und zu nutzen und so den zusätzlichen Ressourcen-Verbrauch durch Abriss und Neubau zu vermeiden.

## Beispiel für eine Value-Add-Strategie

Das „Altmarkt Carré“ in Dresden zählt zu einem dieser Value-Add-Projekte. Zu Beginn zeichnete sich diese Immobilie durch einen sehr hohen Leerstand und Instandhaltungsstau, sowie nicht mehr zeitgemäße Mietflächen aus. Auf knapp 40.000 Quadratmetern verteilten sich 75 Gewerbeeinheiten und 325 Wohneinheiten. Daraufhin wurden Treppenhäuser, Aufzüge, und Fassade inklusive der Balkone modernisiert sowie die Wohnungen im Gebäude renoviert.

Darüber hinaus wurde die vermietbare Fläche erheblich ausgebaut, indem das Dachgeschoss in rund 20 moderne Wohnungen und 5 Gewerbeeinheiten umgebaut wurde. Der Wohnungsleerstand konnte durch diese Maßnahmen von 25 Prozent auf 0 Prozent verringert werden, Mietvertragsverlängerungen konnten verhandelt und die Gewerbeflächen voll ausgelastet werden. In Summe sind der Verkehrswert sowie die Gesamtnettomiete um jeweils rund 45 Prozent gestiegen.

Mit Value Add-Immobilien erhalten Anleger eine leistungsstarke Kombination aus regelmäßigen Erträgen und Kapitalzuwachs. Gleichzeitig entstehen so attraktive Wohn- und Nutzungsflächen in den Innenstädten, Leerstände werden abgebaut und bestehende Ressourcen weiter genutzt. Daher gilt: Nachhaltigkeit und Renditen sind kein Gegensatz. Vielmehr ist Nachhaltigkeit gerade bei Immobilieninvestments ein wichtiger Hebel, um langfristig attraktive Renditen zu erzielen. Unter dem Strich führen solche nachhaltigen Investments zu vielen Gewinnern: Anleger, Mieter und nicht zuletzt die Gesellschaft insgesamt profitieren von einem geringeren Ressourcenverbrauch und attraktiven Städten.

„Mehr Informationen zu unseren Anlagestrategien finden Sie hier“

PATRIZIA Immobilien-Investment |  
PATRIZIA GrundInvest (patrizia-immobilienfonds.de)

---

### KONTAKT:

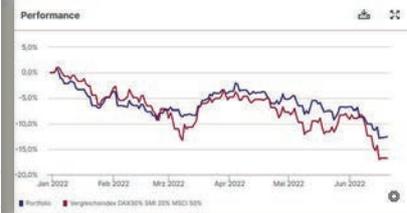
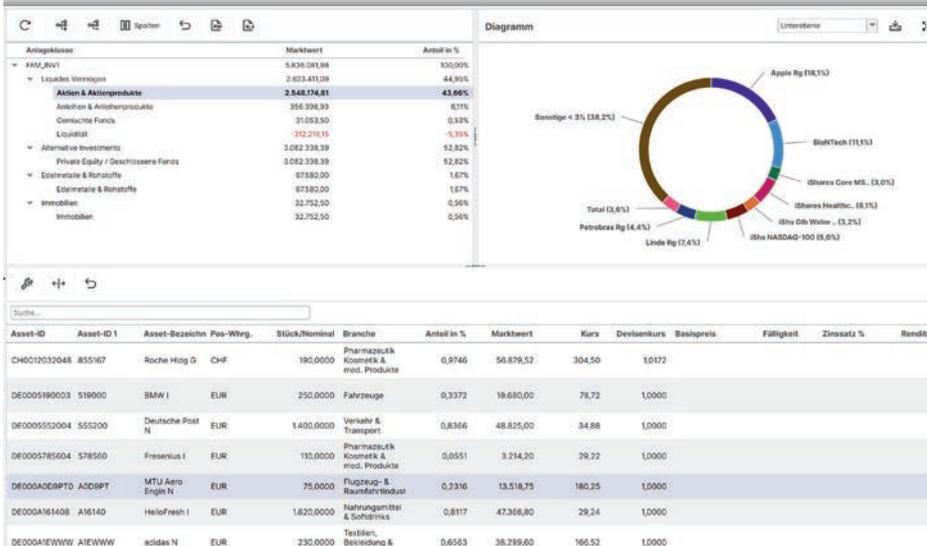
Andreas Heibroock

PATRIZIA  
GrundInvest  
Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Fuggerstr. 26  
86150 Augsburg

anleger.grundinvest@patrizia.ag

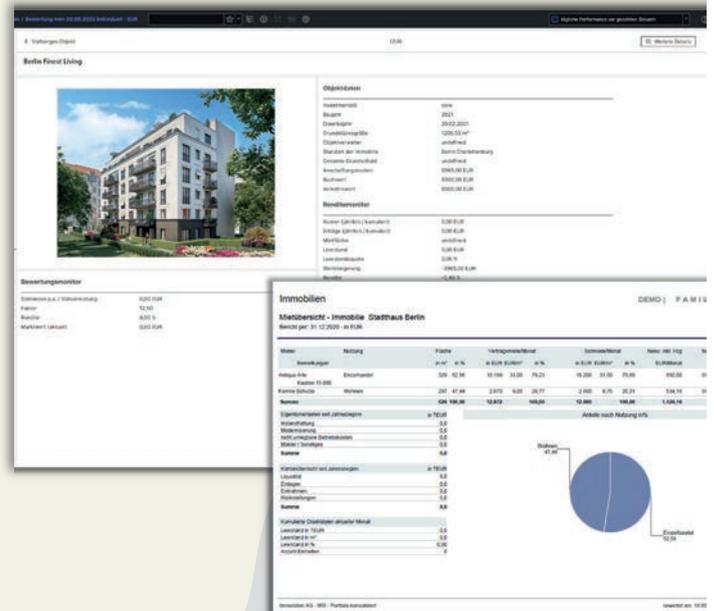
# Leistungen für erfolgreiches Vermögensmanagement



Berater-Ansichten mit allen relevanten Informationen für die Portfolio-Steuerung

Abbildung aller liquiden & illiquiden Assetklassen

- Maßgeschneidert für Banken, Family Offices, Stiftungen und Vermögensverwaltungen
  - Über 100 Installationen weltweit
  - Mehr als 250 Mrd. Euro Assets
  - On-Prem oder Cloudbasiert



Frei konfigurierbares State of the Art Reporting für Ihre Kund\*innen



Ihre Ansprechpartner:

Dr. Peter Dobler  
+49 172 6737254  
peter.dobler@psplus.de

Noah Wittig  
+49 162 9703673  
noah.wittig@psplus.de



Hier geht's zum Produktvideo!

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

## Anzeigepflichten

# NEUE AUFSICHTSRECHTLICHE ANFORDERUNGEN AN AUSLAGERUNGEN FÜR REGULIERTE INSTITUTE

VON JÜRGEN APP

## Hintergrund

Für Banken oder Wertpapierinstitute besteht neuerdings eine Anzeigepflicht für Auslagerungen. Seit Anfang Januar 2022 gibt es eine sektorübergreifende und weitgehend einheitliche Pflicht für fast alle von der BaFin beaufsichtigten Unternehmen, der BaFin ihre wesentlichen Auslagerungen zu anzuzeigen. Für verschiedene Gruppen von Unternehmen wie Versicherungen, Zahlungsinstitute und zugelassene Kapitalverwaltungsgesellschaften bestand eine solche Meldepflicht bereits bisher. Im Kreditwesengesetz (KWG) und im Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) bestand dagegen keine Pflicht zur Anzeige wesentlicher Auslagerungen.

Hintergrund der neuen Anzeigepflichten ist, dass die BaFin dadurch bedeutende (Risiko-)Konzentrationen bzw. Abhängigkeiten von bedeutenden Auslagerungsdienstleistern identifizieren möchte. Ein Fokus liegt dabei auf dem IT-Bereich, da die Bedeutung von Cloud Service Providern seit Jahren stark zunimmt.

Die Anforderungen an diese Anzeigepflicht werden in für die einzelnen Unternehmens-/Institutsgruppen verschiedenen Anzeigenverordnungen verankert und konkretisiert.

## Die Anzeigepflichten im Einzelnen / Auslagerungsregister

Die Pflicht zur Anzeige von wesentlichen Auslagerungen ist für Wertpapierinstitute in § 64 Absatz 1 Nr. 13 WpIG geregelt und ergibt sich für nach KWG regulierte Institute aus § 24 Abs.1 Nr.19 KWG. Anzuzeigen sind danach im Einzelnen

- die Absicht einer wesentlichen Auslagerung



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

- der Vollzug der wesentlichen Auslagerung
- wesentliche Änderungen und schwerwiegende Vorfälle im Rahmen von bestehenden wesentlichen Auslagerungen.

Die neuen Anforderungen gehen einher mit der Pflicht zur Führung eines Auslagerungsregisters. In diesem sind insbesondere auch die anzeigepflichtigen Daten für die jeweils bestehenden Auslagerungen zu dokumentieren. Dabei sind neben den anzeigepflichtigen wesentlichen Auslagerungen

auch die (nicht anzeigepflichtigen) nicht wesentlichen Auslagerungen zu erfassen. Diese Pflicht ergibt sich aus § 40 Abs. 1 WpIG bzw. § 25b Abs. 1 KWG.

Bei wesentlichen Auslagerungen an Dienstleister mit Sitz in einem Drittstaat besteht nunmehr auch die Pflicht zur Benennung eines inländischen Zustellungsbevollmächtigten im Rahmen der Auslagerungsvereinbarung. Diese Anforderung betrifft allerdings nur Neuverträge ab 2022.

Im Kontext dieser neuen Pflichten ergibt sich insgesamt ein deutlich höherer Dokumentationsaufwand im Bereich der Auslagerungsverhältnisse. Vor allem tritt auch die Frage des sogenannten „sonstigen Fremdbezugs“ in Abgrenzung zum Auslagerungsbegriff in den Vordergrund, da sonstige Fremdbezüge nicht im Auslagerungsregister zu erfassen sind.

## Cloud-Auslagerungen

Im Zusammenhang mit Cloud-Auslagerungen hat die BaFin ein „Merkblatt – Orientierungshilfe zu Auslagerungen an Cloud-Anbieter“ herausgegeben, welches spezifisch das stetig an Bedeutung gewinnende Thema der Auslagerung von Daten (Verarbeitung) auf externe Plattformen adressiert. Die hierfür genutzten Cloud-Dienste sind im Hinblick auf Einstufung generell als „wesentliche“ IT-Auslagerung zu beurteilen. Im Rahmen der diesbezüglich vorzunehmenden Risikoanalyse hat die BaFin die hierzu relevanten Aspekte analysiert. Des Weiteren hat die europäische Aufsichtsbehörde ESMA im Mai 2021 „Leitlinien zur Auslagerung an Cloud-Anbieter“ publiziert, deren Inhalt von der BaFin ebenfalls in die Aufsichtspraxis übernommen wird.

## Erfüllung der Anzeigepflichten durch MVP

Für die Erfüllung der Anzeigepflichten bezüglich Absicht, Vollzug und wesentliche Änderungen im Rahmen von anzeigepflichtigen Auslagerungen wird die BaFin ein elektronisches Meldeverfahren zur Verfügung stellen, das auf der Melde- und Veröffentlichungsplattform (MVP) der BaFin beruht. Für die Datenübermittlung bietet die BaFin drei Möglichkeiten: ein elek-

tronisches Formular, den Dateiupload oder eine technische Schnittstelle. Alle Meldepflichtigen müssen sich einmalig auf der Plattform registrieren und freischalten lassen, um künftig ihre Auslagerungsanzeigen elektronisch einreichen zu können. Die elektronische Meldepflicht soll gelten, sobald die für die einzelnen Institutsgruppen maßgebenden Anzeigenverordnungen in Kraft getreten sind (bisher noch nicht erfolgt) und das neue Verfahren von der BaFin live geschaltet ist.

Die Anzeigen werden nach der Entgegennahme an die Deutsche Bundesbank weitergeleitet, sofern die Meldungen für die Deutsche Bundesbank im Rahmen der Aufsichtstätigkeit relevant sind.

Anders als Absicht, Nichtvollzug und wesentliche Änderungen müssen schwerwiegende Vorfälle zunächst nicht über die elektronische Meldeplattform angezeigt werden. Hierfür plant die BaFin für einen späteren Zeitpunkt ein digitales Meldeformular für Vorfälle.

## Übergangsregelung

Bis zum Inkrafttreten der jeweiligen Anzeigenverordnung wird es die BaFin im Rahmen ihrer Aufsicht aussagegemäß nicht beanstanden, wenn die Institute die internen Prozesse für das Führen eines Auslagerungsregisters gemäß § 40 Absatz 1 Satz 4 WpIG noch nicht vollständig umgesetzt haben. Des Weiteren erfolgt bis dahin auch keine Beanstandung, wenn der Pflicht zur Anzeige der Absicht einer wesentlichen Auslagerung, des Vollzugs und wesentlicher Änderungen nebst schwerwiegender Vorfälle im Rahmen von bestehenden wesentlichen Auslagerungen nicht nachgekommen wird. Bis Mitte September 2022 waren die jeweiligen Anzeigenverordnungen noch nicht in Kraft getreten. Dem Vernehmen nach sollen die Verordnungen, die seit geraumer Zeit als Entwürfe publiziert sind, jedoch in Kürze in Kraft treten, wodurch dann kurzfristiger Handlungsbedarf für betroffene Institute besteht

## Digitalisierung

# DER ALLTÄGLICHE FORTSCHRITT DES DIGITALEN

-----  
DIESE THEMEN BESTIMMEN DIE IT-ENTWICKLUNG IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG  
-----



## Die Monster

Die größte Baustelle bei vielen Vermögensverwaltern ist wohl die Integration der regulatorischen Anforderungen in die Betriebsabläufe, insbesondere in die digitalen Systeme des Hauses. Egal ob MARisk, Mifid Quick Fix oder BAIT, es sind Aufsicht und Gesetzgeber aus Frankfurt, Berlin und Brüssel, die zurzeit große Teile des Entwicklungsbudgets der Vermögensverwalter verbrauchen. „Wenn die Kunden wüssten, wie verschwindend gering der Anteil der Arbeit manchmal für sie ist, ich meine etwa das Research, die Marktbeobachtung, den Handel oder die Vorbereitung der Beratung, dann könnten sie eigentlich nur erschrocken sein“, sagt Kay Behrmann, ein Geschäftsführer der VV.de Finanzdatensysteme GmbH aus Köln. Momentan berät der Software-Experte einige Vermögensverwalter in Sachen Integration der ESG-Anforderungen. Wie detailliert die Verwaltung auf Geheiß „von oben“ mittlerweile

die ESG-Präferenz der Kunden abzufragen hat, hinterlässt nicht nur bei ihm Kopfschütteln. VuV-Verbandsexperte Nero Knapp, der schon viele gesetzliche Vorgaben für Unabhängige „aufbereitet“ hat, vermutet, dass die ESG-Vorgaben „selbst hartgesottene Technokraten an den Rand der Verzweiflung bringen könnten. Je mehr man sich mit der Thematik beschäftigt, desto mehr drängt sich der Eindruck auf, die Anforderungen eigentlich immer weniger zu begreifen. Tatsächlich dürfte es nur wenige Zeitgenossen geben, die von sich mit einer gewissen Berechtigung behaupten können, die unverständlichen Terminologien und die daran anknüpfenden überkomplexen Pflichtenkataloge im Detail zu überblicken.“ Es könne in diesem Sinne wohl nur mit „Amusement“ aufgenommen werden, dass die Guidelines vorschreiben, dem Kunden die drei Nachhaltigkeitskategorien mit „verständlichen Worten“ zu erläutern.



Kay Behrmann, wv.de

Nicht erst seit dem Beginn der Ukraine-Krise haben sich zusätzliche Herausforderungen ergeben. Vor wenigen Tagen hatte die Anti Geldwäsche Einheit des Zolls über mehr als 300.000 Verdachtsmeldungen für 2021 berichtet. Die Münchener Softwarefirma Cleversoft ist auf Compliance-Software und diesbezügliche Meldepflichten spezialisiert. Zuletzt hat René Blaschke, der Chef von Cleversoft, über eine „sprunghaft angestiegene Nachfrage zu Anti-Geldwäsche- und Know-Your-Customer-Lösungen“ seit dem Beginn der Ukraine-Krise berichtet.

## Der Übergang

Ein anderes Feld, auf dem die IT-Berater der Verwalter momentan viel Arbeit haben, hat mit einem Generationenwechsel zu tun. Behrmann hat gleich mehrere VV-Kunden, die ihre teils zwanzig Jahre alte Software, die vor Urzeiten eingeführt und dann Schritt für Schritt meist von einem Verantwortlichen an die individuellen Anforderungen des Hauses angepasst wurde – „teils mit bewundernswerten und geradezu genialen Anpassungen“, so Behrmann - jetzt „in die Moderne“ überführen müssen, weil die bisherigen Entwickler in Rente gehen. „Viele Vermögensverwalter sehen die Lösung in einer Standard-Software, wollen nicht länger von einzelnen Personen abhängig sein und sind verzaubert von den vielen Features, die in den glänzenden Prospekten versprochen werden. Und dann stellt sich peu à peu heraus, wie gut die alte individuelle Lösung doch gewesen ist, wie hilfreich der bekannte Ansprechpartner im eigenen Haus war im Gegensatz zur anonymen Hotline des Standard Software-Anbieters. Erst dann verstehen manche Verwalter, was alles nicht geht und fehlt und erst noch mühsam individuell angepasst werden muss.“

## Auslaufmodell PSM?

Eher bruchstückhaft sind die Fortschritte im eigentlich zentralen IT-System der unabhängigen Vermögensverwalter, dem Portfolio-Management-System (PMS). Noch immer ist keine in sich geschlossene Online-Depotführung möglich, noch immer nervt die berüchtigte Schnittstellenproblematik, noch immer ist man von Plug and Play weit entfernt. Die Hamburger Vermögensverwaltung DGK hatte noch nie ein PMS. Geschäftsführer Christian Gritzka nutzt einen Bloomberg-Terminal, den viele andere Verwaltungen abgeschafft haben. Zusammen mit einer individualisierten Lösung „klappt das Order-Management, die Depotführung und das Reporting seit vielen Jahren schnell und gut“. Andere Verwalter begnügen sich mehr und mehr mit den Systemen ihrer Depotbanken. Und weil das am einfachsten ist, wenn man nur eine Depotstelle hat, reduzieren einige die Anzahl ihrer Kooperationspartner. Dem Vernehmen nach wird die Baaderbank momentan gerne gewählt, weil sie ein relativ attraktives und stabiles System hat, aus dem Verwalter direkt ordern können. Von den bankunabhängigen Systemen scheint der Tradedirector von Patronas in Bezug auf Online-Ordermöglichkeiten am weitesten zu sein. Norwin Schörrig, Sales-Direktor von Patronas, die seit einiger Zeit zur Niiio-Gruppe gehören: „Mit dem Tradedirector können Kunden momentan zwischen über 90 Brokern und Handelsplattformen auswählen, an wen der Online-Auftrag aus dem System gehen soll. Bald werden es über hundert sein. Wir binden neben Aktien, Anleihen und Derivaten auch Swaps und Devisen ein und werden bald auch Krypto-Orders vollautomatisch verarbeiten können.“

## Das Fondsmanagement

Wie die Fortschritte momentan verlaufen, kann man im Fondsmanagement sehen. Kürzlich verkündete Patronas, zusammen mit dem globalen Anbieter Temenos Multifonds ein Tool entwickelt zu haben: „Es geht darum“, sagt Schörrig, „dass der Informationsfluss in der Fondssteuerung auf KVG-Ebene so beschleunigt wird, dass alle Akteure auf dem gleichen Stand sind. Die Umsetzung und Information an alle Glieder des Prozesses dauert



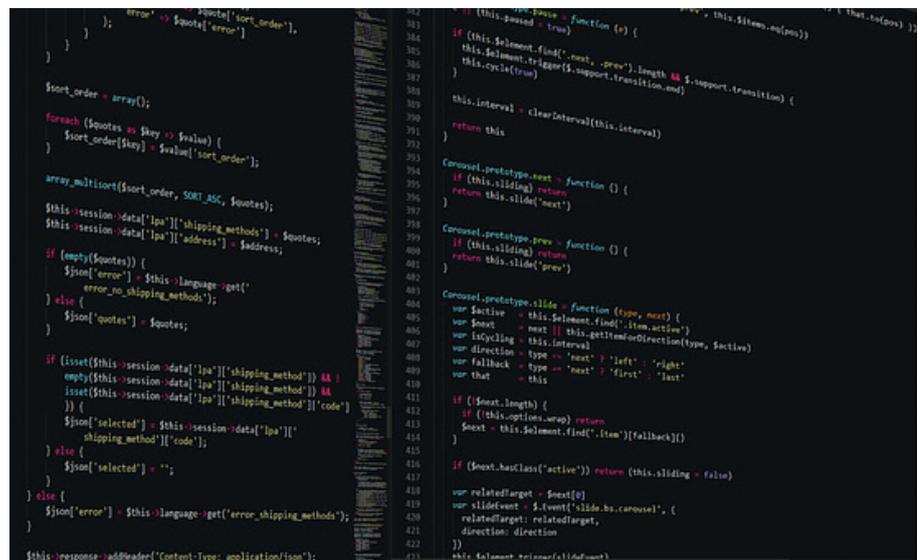
Norwin Schörrig, Patronas

nicht mehr t+1 sondern nur noch einen Wimpernschlag.“ Die Innovation zeigt, dass aus der digitalen Revolution längst Alltag geworden ist. Statt disruptiver Änderungen geht es in kleinen Schritten voran. Ein anderes Beispiel: Vermögensverwalter, die mehrere Fonds steuern, können mit Patronas jetzt eine Order für mehrere Fonds einfach und zusammengefasst aufgeben. Bislang sind Sammelorders vor allem im Einzeldepotgeschäft der Vermögensverwalter wichtig und seit einiger Zeit auch vielfach möglich. Von der Innovation können jetzt auch Fondsboutiquen profitieren. „Das System“, so Schörrig, „prüft vorab selbstverständlich für alle Fonds, ob eine der immer mehr werdenden Nebenbedingungen (sei es ESG-Präferenz, Anlagerichtlinie, Risikoparameter oder anderes) gerissen wird. Erst, wenn das nicht der Fall ist, geht die Order raus.“

Dass sich insbesondere bei der Fondssteuerung etwas tut, liegt wohl auch daran, dass Boutiquenfonds immer weiter an Bedeutung gewinnen. Sie machen mittlerweile mehr als zehn Prozent des gesamten Fondsmarktes aus und wachsen, so bestätigte der Consultant Pro Boutiquenfonds zuletzt, damit stärker als der Gesamtmarkt. Die KVGern bemühen sich entsprechend stark um diese Klientel. Die Hansinvest führte zuletzt das PATRONAS-System ein, mit dem Fondsverwaltung und Fondssteuerer auf einer Plattform arbeiten. Damit, so Schörrig, schloss die Tochter der Signal Iduna „eine technologische Lücke“. Über das System, und das ist laut Schörrig neu, können nicht nur Fondsmanager, sondern auch die sogenannten Advisor, meist handelt es sich um unabhängige Vermögensverwalter, ihre Ordervorschläge digital aufgeben, handeln.

## Die Player

Am stärksten aufs Gaspedal tritt momentan wohl die neuseeländische Softwareschmiede FNZ, ein globaler Player. Man hat erst im Februar eine neue Finanzierungsrunde im Milliardenbereich erfolgreich abgeschlossen, macht Umsätze von mehr als einer Milliarde Dollar pro Jahr, ist dabei profitabel und besitzt im deutschen Markt seit der Übernahme von Ebase und der Integration der Augsburger Aktienbank sowie der Fondsdepotbank auch eine Banklizenz. Bislang ist das Unternehmen als Dienstleister in der unabhängigen Vermögensverwaltung hierzulande noch kein



ganz wichtiger Wettbewerber – man konzentriert sich eher auf Banken. Aber mit dem Entstehen immer größerer Einheiten in der unabhängigen Vermögensverwaltung in Deutschland ist es wohl nur eine Frage der Zeit, bis sich das ändert. Wie üppig man unterwegs ist, zeigt die Anekdote eines Sales-Mannes, der seinen FNZ-Kollegen aus München für die weite Anreise zu einem Termin in Norddeutschland bedauerte, worauf der nur trocken darauf hinwies, im Firmenjet mitgenommen zu werden. Christian Hank, Chef von Finasoft und Psplus, beobachtet die Neuseeländer „schon seit Jahren“. Er hält eine Banklizenz für einen Softwareentwickler für überflüssig, mit Blick auf mögliche Interessenskonflikte sogar für „tendenziell kontraproduktiv“, findet es andererseits aber gut, wenn die Dienstleister so groß wie ihre Kunden sind und entsprechend mit ihnen „auf Augenhöhe“ kommunizieren können.

## Und die Kunden?

Der digitale Alltag schreitet voran. Die Entwickler feilen, schrauben und verschlanken Prozesse, um ihren Kunden, den Vermögensverwaltern, Kosten einzusparen, regulatorische Anforderungen zu erfüllen und zu helfen, die Arbeit zu erleichtern. Und wo bleiben die, um die es letztlich geht? „Die Endkunden merken momentan von den Dingen, die in der Vermögensverwaltung vorangehen, eher wenig“, sagt Kay Behrmann. Gut möglich, dass das eine ganze Weile so bleiben wird.

Gespräch mit Christian Hank

## „KOSTENEINSPARUNGEN SIND ENDLICH, MÖGLICHE EINNAHMEN UNENDLICH“

CHRISTIAN HANK, CHEF DER FINASOFT GMBH UND DER PSPLUS GMBH, PLÄDIERT DAFÜR, STÄRKER DEN KUNDEN UND SEINE WÜNSCHE IN DEN VORDERGRUND DER ENTWICKLUNGEN ZU STELLEN.

**Private Banker:** Herr Hank, Innovationen finden heute in der Vermögensverwaltung sehr oft als Effizienz- und Kostensteigerungen im Hintergrund statt. Warum erlebt der Endkunde so wenig davon?

Christian Hank: Einen bestehenden Prozess effizienter zu machen, erscheint vielleicht konkreter und kalkulierbarer als neue Perspektiven zu entwickeln. Wir müssen uns gerade wegen dieser Versuchung immer wieder daran

Einen bestehenden Prozess effizienter zu machen, erscheint vielleicht konkreter und kalkulierbarer als neue Perspektiven zu entwickeln.

erinnern, dass Kosteneinsparmöglichkeiten endlich, mögliche Einnahmesteigerungen aber unendlich sind. Herausfordernd bleibt dennoch, das eine zu tun, ohne das andere zu lassen.

**PB:** Eine schon seit langem bestehende Baustelle, die als so etwas wie der Sprung in das digitale Zeitalter für Finanzkunden betrachtet wurde, ist die Online-Depoteröffnung für Endkunden.

CH: Ja, das ist noch nicht endgültig und flächendeckend gelöst, aber ob es noch so etwas wie einen Sprung in dieses Zeitalter gibt? Wir

sind doch längst drin, die Digitalisierung ist Alltag.

**PB:** Bleibt dann einfach keine Zeit mehr für den Endkunden neben all den regulatorischen Anforderungen?

CH: Wissen Sie, die Regulatorik wächst beständig mindestens seit 2007. In dieser Zeit hat sich die Vermögensverwaltung enorm entwickelt und sie wird sich weiter entwickeln. Übrigens darf man auch nicht vergessen, dass die Regulatorik wahrscheinlich für die Qualitätsentwicklung der Branche einen nicht unerheblichen Beitrag geleistet hat. Von daher sollten wir sie akzeptieren und auch die Chancen sehen.

Christian Hank,  
Geschäftsführer  
PSplus GmbH und  
FinaSoft GmbH



**PB: Okay, was ist denn in der Pipeline, dass für den Endkunden einen erlebbaren Zugewinn in der Vermögensverwaltung bedeuten könnte?**

CH: Nehmen Sie zum Beispiel das Thema ESG ...

**PB: ... regulatorisch erzwungen.**

CH: Genauso vermitteln es immer noch zu viele Finanzdienstleister ihren Kunden. ‚Wenn Sie das wollen, machen wir das, wir können auch das.‘ Meines Erachtens ist das aber zu kurz gesprungen. Chancenorientiertes Agieren würde bedeuten, dass wir Tools entwickeln, die dem Vermögensverwalter die Möglichkeit geben, das Thema zu entfalten, anstatt es schnell abzuhandeln.

**PB: Was meinen Sie?**

CH: Ich würde erwarten, dass ein Verwalter, der ein bestimmtes ESG-Profil bilden und schärfen will, auf uns zukommt und nach Umsetzungsmöglichkeiten jenseits der Regulatorik fragt. Aber das erlebe ich bislang eher selten.

**PB: Wie sieht es denn bei der Vermögensanlage im engeren Sinne aus? Sind da Neuheiten für Endkunden in der Pipeline?**

CH: Wir bei Finasoft und Psplus sind jedenfalls dabei, den alleinigen Fokus auf liquide Assets in der Vermögensverwaltung zu überwinden. Wir müssen in der Lage sein, dem Kunden ein Angebot zu machen, auch illiquide Bestandteile selbstverständlich in die Aufstellung und Prozesse der Asset Allokation zu integrieren. Dabei helfen immer mehr Möglichkeiten, solche Produkte fungibel zu machen.

**PB: Wie soll das gehen?**

CH: Ich habe letztes meinem Sohn einen kleinen virtuellen Anteil an einem Porsche Oldtimer gekauft. Die aktuelle Wert-Entwicklung kann ich nun in einer App verfolgen und auch jederzeit weiterverkaufen. Oldtimer, Kunstgegenstände, Immobilien, Infrastruktur, Beteiligungen, das alles müssen für Kunden integrale Bestandteile des Wealth Managements sein können.

**PB: Heißt das, Sie plädieren für die Einführung der Blockchain in die Vermögensverwaltung?**

CH: Wie man das macht, ist mir eigentlich egal. Ob tokenisiert oder ganz traditionell, Hauptsache wir schaffen die Fungibilität für mehr Vermögensgegenstände.

**PB: Es gibt ja im privaten Kleinanleger-Bereich sehr transparente Plattformen, auf denen Anleger leicht zwischen einzelnen Strategien hin und her switchen können. Warum ist**

**das Private Banking so ein vergleichsweise steifes und intransparentes Geschäft? Mit der Digitalisierung, das zeigen ja Social Trading Plattformen, könnte auch das Private Banking viel spielerischer werden. Man könnte Ausschreibungen machen, direkten Wettbewerb zwischen den Verwaltungen erzeugen und vieles mehr.**

CH: Ja, in Ansätzen gibt es so etwas auch, aber zum einen sind viele Vermögende nicht auf Spielerisches aus, wenn es um die optimale Verwaltung ihrer Vermögen geht und zum anderen ist das eben ein sehr individuelles

Geschäft, bei der der Standardisierung und der Modellierung Grenzen gesetzt sind. Das zeigt sich auch in der Ausgestaltung der hochkomplexen Ausschreibungen von Family Offices oder Stiftungen. Wobei es auch hier sicherlich noch Möglichkeiten der intensiveren Digitalisierung gibt ...

Ich würde erwarten, dass ein Verwalter, der ein bestimmtes ESG-Profil bilden und schärfen will, auf uns zukommt und nach Umsetzungsmöglichkeiten jenseits der Regulatorik fragt.

## DIE FÜHRENDE PLATTFORM FÜR FINANZAUSSCHREIBUNGEN

-----  
DEN BESTEN VERWALTER FÜR DAS VERMÖGEN FINDEN. OHNE ZU SUCHEN.  
-----

### Fünf häufige Fragen von Vermögensverwaltern

- 1. Wann fallen für mich als Vermögensverwalter Kosten an?**  
Kosten fallen nur nach dem erfolgreichen Abschluss eines Vermögensverwaltungsvertrages an. Die Registrierung, Bewerbung und der Kontakt zum Vermögenden bleiben kostenfrei.
- 2. Wie verbindlich ist die Bewerbung auf eine Ausschreibung?**  
Die Bewerbung ist (ebenso wie die Ausschreibung selbst) rechtlich unverbindlich. Es handelt sich bei der Ausschreibung um eine Voranfrage (Prerequisite) und bei der Bewerbung um eine vorläufige Interessensbekundung.
- 3. Wann können Vermögende Kontakt mit mir als Vermögensverwalter aufnehmen?**  
Vermögende sehen jede Bewerbung mit vollen Namens- und Kontaktangaben und können jederzeit in Kontakt mit den Aspiranten treten.
- 4. Kann ich als Vermögensverwalter Kontakt zu den Ausschreibenden aufnehmen? Der Kontakt kommt immer auf Initiative der Vermögenden zustande.**
- 5. Warum sehe ich nicht alle aktuellen Ausschreibungen? Möglicherweise erreicht der Grad der Übereinstimmung zwischen den Ausschreibungsanforderungen und Ihren Angaben, der sogenannte Matching-Wert, nicht den vom Vermögenden gesetzten Wert. Sie sollten Ihre Matching-Parameter konkretisieren/anpassen.**

[Finanzausschreibung.de hier geht es zur Finanzausschreibung >>](#)

## Mika Schiffer Photographer

Gekannt setzen ich Sie oder Ihre Mitarbeiter in Szene mit Fotos die wirken.

Tel. 02131.3131830  
Mobil 0173.9288397

mika@mikaschiffer.com  
www.mikaschiffer.photography



Shareholder Value Management AG

## UNSERE DIGITALE WELT – EIN KRAKE MIT GUTEN UND BÖSEN TENTAKELN

UNSERE WELT IST VOLL DURCHDIGITALISIERT. OB IM BERUF, ZUHAUSE, IN UNSERER FREIZEIT, IM AUTO, IN DER WIRTSCHAFT – EGAL WO MAN HINSCHAUT, DIE DIGITALISIERUNG HAT UNSER LEBEN RADIKAL VERÄNDERT. UND TUT DIES AUCH WEITERHIN. DIE DIGITALISIERUNG BESTIMMT HEUTE UNSER ALLER LEBEN. VON FRANK FISCHER, SHAREHOLDER VALUE MANAGEMENT AG

**D**igitales ist aber nicht nur unsere Gegenwart. Die Digitalwirtschaft ist ein Multi-Milliarden-Geschäft. Hier werden Billionen investiert – und Billionen jedes Jahr verdient. Nicht zu Unrecht gehören Internetunternehmen zu den Top-10-Unternehmen der Welt nach Marktkapitalisierung. Nach Berechnungen des Wirtschafts magazins „Forbes“ zählen Apple, Alphabet, Microsoft & Co. auch zu den ertragreichsten Konzernen an der Börse.

Und das Wachstum ist ungebrochen. Auch in Deutschland bleibt die Internetwirtschaft trotz einer möglichen Rezession der deutschen Wirtschaft insgesamt auf Wachstumskurs. Das ist das Ergebnis einer Konjunkturstudie der Wirtschaftsberatung Arthur D. Little im Auftrag des Verbandes der Internetwirtschaft Eco. Bis 2025 gehen die Analysten von einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 12,2 Prozent aus. Damit würden die Umsätze der Branche auf 258 Milliarden Euro im Jahr steigen. Und das allein in Deutschland.

### Der „Chief Evangelist“: immer auf der Suche nach dem nächsten „Billion-User-Baby“

Entsprechend kommt man in einem diversifizierten Portfolio auch künftig nicht an Investitionen in Tech-Unternehmen vorbei – Rezession hin oder her. Denn: Trotz des Gefühls „Wohin soll das alles noch führen?“ - die Unternehmen investieren Unsummen in die Entwicklung immer neuer Services und Angebote. So leistet sich etwa die Google-Mutter Alphabet, die wir auch im Portfolio unseres Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen und in unserem erst kürzlich aufgelegten Frankfurter UCITS-ETF – Modern Value haben, einen „Chief Evangelist“. Der hat mit seiner mehrere Hundert Spezialisten umfassenden Abtei-



Frank Fischer, CEO & CIO  
der Shareholder Value Management AG

lung die Aufgabe, das nächste „Billion-User-Baby“ zu finden und zu entwickeln. Alphabet versteht darunter Funktionen und Services, die mindestens eine Milliarde Nutzer haben. Und davon gibt es im Konzern heute schon einige, wie etwa Google selbst, aber auch Google Maps, YouTube, Chrome und Android. Weitere sollen folgen, wie etwa autonom fahrende Autos, neue Formen von Versicherungen und andere mehr. „Wir versuchen immer Sachen zu machen, die andere Leute für verrückt halten, von denen wir aber völlig begeistert sind“, erklärte Larry Page, einer der Gründer, im Rahmen des 25-jährigen Jubiläums von Google. Deshalb sind wir hier auch investiert, weil wir dem Unternehmen – wie auch Amazon – zutrauen, unser aller Zukunft maßgeblich mitzugestalten. DoubleClick, reCAPTCHA, AdMOB und andere Alphabet-Unternehmen werden schon

sehr bald auch einer breiteren Anzahl von Anlegern bekannt sein.

## Unser tägliches Leben – voll durchdigitalisiert

Was Alphabet, Amazon & Co. entwickeln, wird schon bald unser tägliches Leben bestimmen. Doch die Digitalisierung ist schon heute unser tägliches Brot. Sie lesen dieses Magazin, das Ihnen digital übersandt wurde. Wenn Sie auf unsere Webseite gehen (siehe Kasten), werden Sie rundum digital versorgt. Informationen zu unseren Fonds? Digital! Videos, Blogs, Veranstaltungshinweise? Digital. Das Ordern von Fonds für Ihr Portfolio? Digital! Einfach auf den Kauf-Button drücken – und schon geht es los. Das soll jetzt nicht Eigenwerbung sein, solche Angebote gehören heute zum Standard. Kanäle wie Youtube, TikTok, WhatsApp, Facebook, Instagram oder Twitter gehören dazu, aber auch Neobroker wie Scalable, Flowbank, Robinhood, Wallstreetbets, Trade Republic, justETF und wie sie alle heißen. Und ordern Sie dort, dann werden Ihre Wünsche digital umgesetzt. Die digitale Welt ist allumfassend, ob wir wollen oder nicht. Sie ist ein Krake, den wir nicht mehr loswerden.

Doch sie birgt auch Gefahren. Welche, das bekommen wir immer beim Besuch unseres Portfoliounternehmens secunet Security Networks deutlich vor Augen geführt. Die Firma aus Essen ist ebenfalls in einem stark wachsenden Markt unterwegs – Cybersecurity. Denn Unternehmen werden alltäglich zum Opfer von Diebstahl, Industriespionage oder Sabotage. Neun von zehn Firmen in Deutschland sind von solchen Angriffen betroffen, wie eine aktuelle Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom gezeigt hat. Dabei entsteht ein jährlicher Schaden von rund 203 Milliarden Euro durch Diebstahl von IT-Ausrüstung und Daten sowie Spionage und Sabotage - und das allein in Deutschland. Dabei ist der Anteil russischer und chinesischer Angriffe sprunghaft angestiegen. 43 Prozent der betroffenen Unternehmen registrierten mindestens einen Angriff aus China. Im vergangenen Jahr waren es noch 30 Prozent. Mehr als jedes dritte Unternehmen machte zudem eine Attacke aus Russland aus. Ein Anstieg um mehr als 50 Prozent. Die Angreifer würden immer professioneller und seien häufiger im organisierten Verbrechen zu finden, heißt es weiter. Vor allem Erpresserprogramme, sogenannte Ransomware, werden zu einer immer größeren Bedrohung.

## Boomender Markt, der von der Börse honoriert wird

Damit wird Cybersecurity zu einem boomenden Markt. Entsprechend sind wir dort auch investiert. Denn die Börse honoriert den wachsenden Bedarf der Unternehmen nach Sicherheit ihrer digitalen Infrastruktur. Somit hat auch das Schlechte, wie so oft, eine positive Seite. secunet Security Networks ist deshalb schon seit vielen Jahren in unseren Portfolios.

Und wie sieht die Zukunft aus? Aktuell befindet sich beispielsweise die Smart-Home-Technologie auf dem Vormarsch: Die umfassende Vernetzung von Geräten, ihre Steuerung und deren Nutzung bieten viele Vorteile und erleichtern das tägliche Leben. Der Zugriff über das Internet oder über Apps zur Programmierung einzelner Haushaltsgeräte hilft beispielsweise, den Alltag nach den eigenen Bedürfnissen zu gestalten: So können die Waschmaschine oder einzelne Küchengeräte vorprogrammiert und zu einem bestimmten Zeitpunkt gestartet werden.

## Die Zukunft wird immer digitaler – daran führt kein Weg vorbei

Im Finanzsektor schreitet die Digitalisierung ebenfalls voran. Die Beliebtheit von Onlinebanken spricht dafür. Die Zahl der Online-Konten steigt kontinuierlich. Sich online um seine Finanzangelegenheiten zu kümmern, spart Zeit und ist effektiv: Keine Abhängigkeit von Öffnungszeiten, leichter und schneller Zugriff auf fast alle wichtigen Finanzdienstleistungen, jederzeit, ob spät in der Nacht oder Sonntag früh. Dank der Digitalisierung kann sich jeder Investor flexibel um seine Finanzen kümmern. Der Vergleich von Anbietern vor einer Finanzentscheidung bietet eine hohe Transparenz und zeigt die beste Möglichkeit, auch grenzübergreifend einfach und schnell Investitionen zu tätigen. Eine Entwicklung, die nicht aufzuhalten ist. Und deshalb gehören Tech-Aktien auch in jedes Portfolio. Ob sie derzeit unter den konjunkturellen Perspektiven und der hohen Inflation leiden oder nicht.

---

### WEBSEITE DER SHAREHOLDER VALUE MANAGEMENT AG

---

[shareholdervalue.de](https://shareholdervalue.de)

Informationen zum Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen

[shareholdervalue.de/frankfurter-fonds/frankfurter-aktienfonds-fuer-stiftungen](https://shareholdervalue.de/frankfurter-fonds/frankfurter-aktienfonds-fuer-stiftungen)

Informationen zum Frankfurter UCITS-ETF – Modern Value

[shareholdervalue.de/frankfurter-fonds/frankfurter-ucits-etf-modern-value](https://shareholdervalue.de/frankfurter-fonds/frankfurter-ucits-etf-modern-value)

PSplus GmbH und FinaSoft GmbH

## DIGITALISIERUNG – SO SELBSTVERSTÄNDLICH WIE EINE GUTE KUNDENBERATUNG

WEALTHTECH-UNTERNEHMEN DER ERSTEN STUNDE: DIE PSPLUS GMBH UND DIE FINASOFT GMBH GEHÖREN MIT MEHR ALS 100 KUNDEN UND DEUTLICH ÜBER 250 MRD. EURO ASSETS AUF DEN SYSTEMEN UND ZUGRIFFEN VON ÜBER 30.000 VERMÖGENDEN PRIVATKUNDEN ZU DEN ETABLIERTEN SOFTWARE-PARTNERN DER FINANZINDUSTRIE.

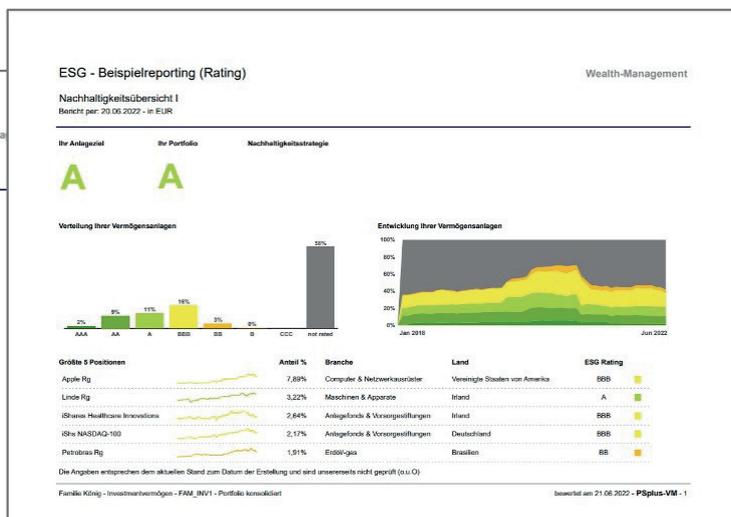
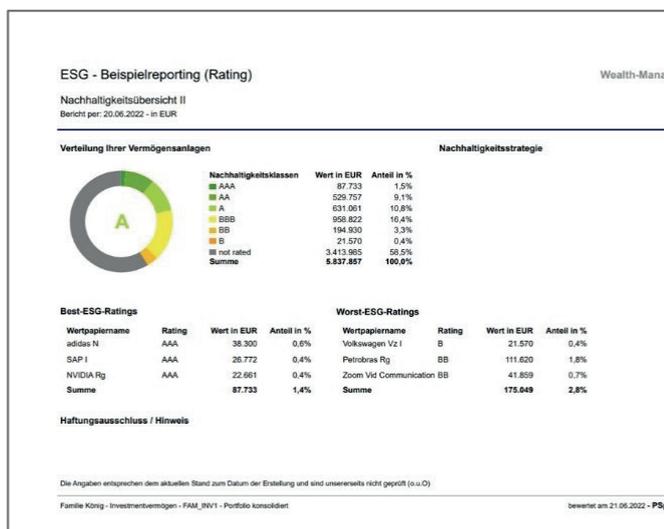
**F**inTechs, die bis heute durchgehalten haben, sind „erwachsen geworden“ – so das Resümee eines Vortragenden auf einer BaFin-Veranstaltung im Mai 2022. Das Schlagwort „Digitalisierung“ beschäftigt uns alle sogar noch länger als die XXX-Techs. Höchste Zeit also, sie ganz nüchtern und als selbstverständlichen Bestandteil unseres täglichen Lebens und eben auch der Finanzbranche zu betrachten. Was genau aber bedeutet Digitalisierung für uns als Software-Anbieter, SaaS-Provider, Digitalisierungsexperten und fachlichen Outsourcing-Partner? Und was bedeutet sie für die Finanzdienstleister?

Die primäre Aufgabe eines Finanzdienstleister ist es, sich so gut wie möglich um das ihm anvertraute Vermögen und die dahinterstehenden Kunden zu kümmern. Was konkret möglich ist, hängt von vie-

len Faktoren ab. Unstrittig ist, dass der Kunde sich wohl fühlen muss – mit seinem gewählten Risiko, der damit einhergehenden Renditeerwartung und ESG-Auswahl.

### ESG-Beispielreporting mit Nachhaltigkeitsübersichten

Gerade die letzten Monate zeigen, wie wichtig es ist, ein Vermögen möglichst vollständig zu betrachten. Das betrifft die bestmögliche Vermögensstruktur ebenso wie die Transparenz für den Kunden. Schließlich schafft Transparenz auch das notwendige Vertrauen zwischen Kunden und Finanzdienstleister. Hier kommen wir als Softwaredienstleister ins Spiel und unterstützen den Finanzdienstleister dabei, genau dazu in der Lage zu sein.



ESG-Beispielreporting mit Nachhaltigkeitsübersichten

Umfassende, frei wählbare und parametrisierbare Darstellungen für Berater:innen

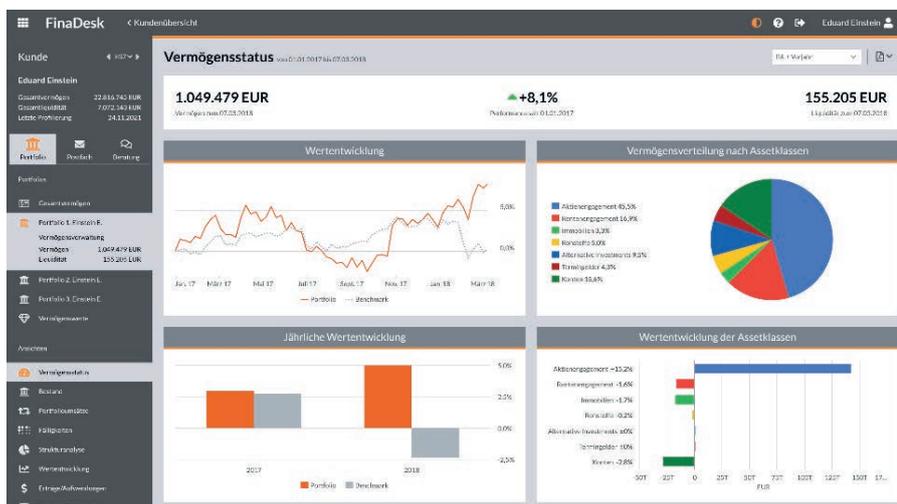
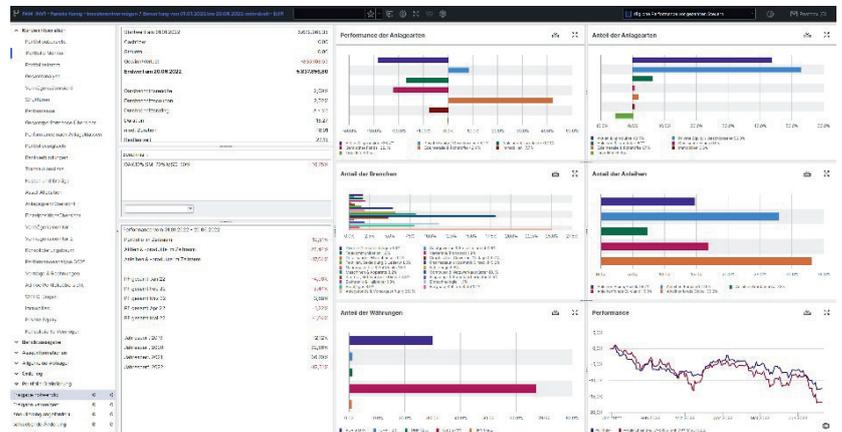
Durch unsere Lösungen unterstützen wir eine breite Basis von liquiden und illiquiden Assets und sorgen für eine umfassende, genaue und aktuelle Bewertung. Die Detaillierung und Art der Darstellung richtet sich stets nach den Bedürfnissen des jeweiligen Konsumenten. Die Analysemöglichkeiten sind fachlich umfassend, tiefgehend und verständlich in der Handhabung. Der Kunde des Finanzdienstleisters entscheidet, wie er kommunizieren möchte – nicht umgekehrt. Insofern ist es entscheidend, dass alle Formen der Kommunikation – ob persönlich, per Telefon, Chat, oder Video – in gleicher Qualität und Prozess-Sicherheit möglich sind. Wir als Softwaredienstleister kümmern uns um diese Sicherheit und Qualität. Ob beim Kunden, im Office oder hybrid, der Prozess ist immer gleichermaßen verständlich und – das ist uns besonders wichtig – an die jeweiligen Wünsche des Finanzdienstleisters angepasst. Denn Sicherheit in Sachen Regulatorik und Compliance bedeutet für uns nicht, dass alle den gleichen Weg zum Ziel wählen müssen.

unsere Arbeitswelt und damit sämtliche Kommunikationsprozesse und Workflows auf Dauer verändert. Gleichzeitig verändern sich die dahinter liegenden Technologien viel schneller, als sich die meisten Nicht-Experten vorstellen können. Wir sehen unsere Aufgabe daher darin, die Technologie bei uns zu kapseln und unseren Anwendern dauerhaft die fachlich bestmögliche Lösungslandschaft für die jeweilige Aufgabenstellung in der unter Kosten-, Nutzen- und Sicherheitsaspekten besten Technologie bereitzustellen.

Das sind unsere Stärken und genau diese werden wir auch in Zukunft unseren Kunden bieten.

## Verständliche, leicht konsumierbare Darstellungen für Vermögenseinhaber:innen

Und noch etwas ist uns wichtig: Digitalisierung wird häufig über Technologien definiert. Doch das greift zu kurz. Die Digitalisierung hat unser Leben,



Umfassende, frei wählbare und parametrisierbare Darstellungen für Berater:innen

Verständliche, leicht konsumierbare Darstellungen für Vermögenseinhaber:innen

Den besten Verwalter  
für das Stiftungsvermögen  
finden.  
Ohne zu suchen.



Finanzausschreibung.de

DIE FÜHRENDE PLATTFORM FÜR FINANZAUSSCHREIBUNGEN:

- TRANSPARENT
- FAIR
- INTERESSENKONFLIKTFREI
- KOSTENLOS
- UNVERBINDLICH

20jähriges Jubiläum

## WIE BERATUNGSRESISTENT SIND PRIVATE BANKER EIGENTLICH, HERR RICHTER UND HERR VIELHABER?

20 JAHRE FUCHS | RICHTER PRÜFINSTANZ. GELEGENHEIT, ENTWICKLUNGEN UND DIE VERÄNDERUNGEN IN DEN BLICK ZU NEHMEN. EIN INTERVIEW MIT JÖRG RICHTER UND RALF VIELHABER.

### Private Banker: Das Private Banking ist insgesamt wichtiger geworden, oder?

Ralf Vielhaber: Die Privatvermögen wachsen. Es gibt immer mehr und größere Erbschaften, speziell auch hier in Deutschland. Folglich stellen sich immer mehr Menschen die Frage, was mache ich mit dem Vermögen? Zugleich lässt die staatliche Altersvorsorge immer mehr zu wünschen übrig. Private Vorsorge wird wichtiger. Auch da kann Private Banking helfen. Eine zunehmende Zahl von Ehen wird geschieden. Es stellen sich Vermögens- und Vermögensnachfolgefragen. Nachhaltigkeit in der Vermögensanlage wird zumindest zur moralischen Pflicht stilisiert. Aber lohnt es sich? Der Euro steht unter Druck. Muss ich mit meinem Vermögen stärker ins Ausland und in andere Währungsräume? Dann die heftigen Paradigmenwechsel auf den Märkten: ein Jahrzehnt Anlagenotstand, jetzt ein abrupter Wechsel in ein Inflation- und voraussichtlich Stagflationsregime. Die neuen Möglichkeiten der kostengünstigen, breit gestreuten Geldanlage mit ETF. Das alles beschäftigt Anleger wie Berater gleichermaßen und stellt sie vor enorme Herausforderungen. Ja, Private Banking nicht nur im Sinne von Vermögensverwaltung, sondern vor allem auch von ganzheitlicher qualitativvoller Beratung ist wichtiger geworden.

### PB: Regional haben sich die Gewichte von der Schweiz insbesondere auf Deutschland verschoben?

RV: Wir sehen – analog zum internationalen Trend der Re-Regionalisierung – seit einigen Jahren und gerade auch zuletzt verstärkt, eine ähnliche Tendenz im Private Banking. Waren die Nullerjahre eine Phase des Expansion, insbe-



Ralf Vielhaber ist Geschäftsführer des Verlags Fuchsbriefe und Gründungspartner der FUCHS|RICHTER Prüfinstanz.

sondere auch von Schweizer Adressen auf den deutschen Markt, erleben wir jetzt eine Phase der Kontraktion innerhalb der Branche in den Ländern des DACH-Raumes und Liechtenstein und grenzüberschreitend. Ausnahmen wie die der Liechtensteinischen Landesbank in Österreich sind da eher die Ausnahme als die Regel.

### PB: Und institutionell geht es mehr in Richtung Unabhängige?

Jörg Richter: Ja. Viele Ex-Banker machen sich selbständig, nicht immer ganz freiwillig, etliche

durchaus erfolgreich. Doch der hohe Reguli-  
onsgrad fordert Tribut. Kosten und Bürokratie  
laufen aus dem Ruder. Das können nur wenige  
Unabhängige stemmen. Gerade eben haben Lu-  
nis und HRK ihren Zusammenschluss bekannt  
gegeben. Und nun kommt eine herausfordernde  
Phase auf den Märkten, nicht vergleichbar mit  
dem easy going, das wir unter dem Eindruck  
der expansiven Notenbankpolitik ein Jahrzehnt  
lang hatten. Wer nicht deutlich wächst – orga-  
nisch oder durch solche Zusammenschlüsse  
– der wird es schwer haben, die nächsten fünf  
Jahre zu überstehen.

## **PB: Hat sich die Qualität des Private Banking aus ihrer Sicht so entwickelt wie ihre Markt- position?**

RV: Nein. Gerade am deutsche Markt ist das  
Private Banking in einer Krise. Definiert man  
Individualität, so wie wir es in der Fuchs | Rich-  
ter Prüfinstanz tun, als das Qualitätsmerkmal  
oder Neudeutsch die DNA des Private Bankings,  
dann ist das in der Breite des Marktes eindeutig  
auf dem Rückmarsch. Standardisierung hält bei  
Vermögensgrößen unter 5 Mio. verstärkt Einzug.  
Auch Kostendruck und Mitarbeiterabbau för-  
dern nicht unbedingt die Qualität in der Ber-  
atung. Mit dem neuen Pflicht-Thema Nachhaltig-  
keit sind die meisten Berater noch überfordert.  
Andererseits haben sich im deutschsprachigen  
Raum über die Jahre hohe Qualitätsstandards  
herausgebildet, die von den Top-Adressen auch  
gehalten und weiterentwickelt werden.

## **PB: Wie sieht es da mit den regionalen Unter- schieden aus?**

RV: Leider sind die Top-Adressen nicht unbe-  
dingt in Deutschland zu suchen. Hier haben  
sich die Gewichte gegenüber den Nullerjahren,  
als der deutsche Markt auch das Zentrum für  
Innovation und Qualität im PB war, deutlich  
nach Österreich und Liechtenstein verschoben.  
Gerade Vermögen unter 5 Mio. Euro sollten den  
Blick ins nachbarschaftliche Ausland wagen. Die  
Schweizer Banken setzen seit jeher – neben der  
Steuerersparnis vergangener Zeiten – auf hohe  
Anlagevolumina und die Zugkraft des sicheren  
Hafens und der soliden Währung sowie einer  
gewissen Unabhängigkeit vom Rechtsraum  
EU, Stichwort asset protection. Die Qualität



Dr. Jörg Richter, CFP, CEP, CFEP, ist  
geschäftsführender Gesellschafter des IQF und  
Gründungspartner der FUCHS | RICHTER Prüfinstanz

der Beratung ist in der Schweiz zum Teil im  
mündlichen Gespräch sehr gut, was jedoch als  
Anlagekonzept vorgelegt wird, ist oft zum Ha-  
raufen. Unter 5 Mio. Anlagevolumen gilt das  
Motto: Der Kunde muss zum standardisierten  
Angebot passen, nicht umgekehrt.

## **PB: Vor zwanzig Jahren waren Unabhängige Vermögensverwalter ja zumeist Ex-Banker, die einige ihrer Kunden mit in die Selbstän- digkeit genommen haben und damit bis zur Rente kommen wollten. Heute hat sich da – auch gerade nach den jüngsten Fusionen - ja ein neues Kraftzentrum gebildet. Wie schät- zen Sie die Qualitätsentwicklung der Unab- hängigen ein?**

JR: Einiges habe ich ja schon oben dazu gesagt.  
Der Markt ist sehr vielfältig. Er reicht von der  
Boutique, die sich auf spezielle Anlagensegmente  
spezialisiert hat, bis zu Vermögensverwaltern,  
die eine unabhängige, ganzheitliche Beratung  
auf hohem Niveau und dazu noch vergleichs-  
weise kostengünstig anbieten. Ex-Banker mit  
einem großen Erfahrungsschatz spielen hier ei-  
ne bedeutende Rolle. Das sind auch die Vermö-  
gensverwalter, die eine langfristige Wachstum-  
sperspektive haben, ihre Vermögensverwaltung

unternehmerisch führen, ihren USP kennen und pflegen. Gerade auch am deutschen Markt hat sich da eine spannende und qualitätvolle Alternative zu den Privatbanken entwickelt.

## **PB: Die Prüfinstanz bietet Banken und Vermögensverwaltern ja auch an, die Beratungsqualität zu schulen, wie „beratungsresistent“ sind Private Banker eigentlich?**

RV: Das kann ich so nicht unterschreiben. Es waren Branchenvertreter, die uns überhaupt erst auf diesen Gedanken gebracht haben: Haut uns nicht nur unsere Fehler um die Ohren, sagt uns, wie wir es für den Kunden optimal machen können, hieß es. Und wir haben darin eine Win-Win-Situation für Kunde und Wealth Manager gesehen. Die Schulungsintensität in der Branche ist hoch, nicht zuletzt wegen der hohen Regulierungsanforderungen. Der einzelne Berater ist auch gewöhnlich interessiert und lernbereit. Es hilft ihm ja auch bei der Kundengewinnung, wenn er so berät, dass es die Qualität der Beratung steigert. Wenn die Qualität sich dennoch nicht durchgängig weiterentwickelt, liegt das einerseits an Zusammenschlüssen und häufigen Philosophiewechseln, aber auch an der Unfähigkeit, gewonnenes Wissen zu konservieren und weiterzugeben. Ich staune manchmal, welche Fragen mir Führungskräfte aus dem Private Banking heute noch oder wieder stellen, bzw. welche Hinweise zur Qualitätsverbesserung noch oder wieder Aha-Erlebnisse hervorrufen.

## **PB: Banken und unabhängige Vermögensverwalter nutzen Siegel gerne als Marketinginstrument. Wie geht die Prüfinstanz als „Qualitätsanbieter“ damit um, dass es eine regelrechte Flut von Siegeln gibt?**

JR: Das ist ein Problem für die Kunden, denn sie wissen meist nicht, was hinter der Siegelvergabe steckt. Wir haben dafür klare Kriterien und machen diese auf unserer Webseite **FUCHSRICHTER.DE** transparent. Der Kunde erfährt, was eine Bank an Leistung zeigen muss, um ein Siegel von uns zu erhalten. Gerade im gehobenen Segment, in dem wir unterwegs sind, darf man dem Kunden zutrauen, dass er selbst auch in der Lage ist, die Spreu vom Weizen bei den Siegeln zu trennen.

## **PB: Was müsste sich ändern, damit sich einerseits Qualitätstests weiter rechnen und die Siegel andererseits für Kunden eine wirkliche Orientierung bieten?**

RV: Ich bin ein Freund des Marktes, Qualität setzt sich durch. Von immer mehr Vorschriften etwa auch für Siegelvergaben, halte ich nichts außer eben der: Es muss jeder Siegelanbieter sein Prüfverfahren vollständig transparent machen. Wie kommt das Rating zustande? Sitzt da eine Jury zusammen? Ist es eine bloße Umfrage? Wird wirklich bei den Banken geprüft und sind die Anforderungen bei der Beratung gleichwertig? Sind die Kriterien wissenschaftsbasiert? Was fließt am Ende in die Bewertung ein? Sind die Menschen, die da urteilen, dazu befähigt? Die Mühe, sich damit zu befassen, kann man dem Kunden nicht nehmen. Er lernt dabei schon eine Menge. Und für ihn geht es ja auch um eine langjährige Partnerschaft und meist eine Stange Geld.

## **PB: Die Prüfinstanz testet vor allem die Beratungsqualität. Im Bereich unabhängiger Vermögensverwaltungen gibt es Tests, die insbesondere auch die Performancekraft einzelner Anbieter anhand von realen Depotergebnissen berücksichtigen. Bleibt das für das Wealth Management der Banken ausgeschlossen?**

JR: Nein, wir machen das schon seit zehn Jahren in unseren Performance-Projekten. Dort treten Banken mit ihren Wealth Management Abteilungen gegeneinander und gegen ein kostengünstiges ETF-Portfolio an, wie es sich ein etwas vorgebildeter Privatkunde auch selbst zusammenstellen kann.

JV: Der Vorteil ist: Hier können nicht im Nachhinein genau die Portfolios eingebucht werden, die gerade gut gelaufen sind, sondern die Wealth Manager müssen real time zeigen, was sie drauf haben. Die Ergebnisse sind leider vielfach ernüchternd.

Private Banker

## ZUFRIEDENHEITSUMFRAGE: FONDSGESELLSCHAFTEN

UMFRAGE DES PRIVATE BANKER UNTER VERMÖGENSVERWALTUNGEN ZUR ZUFRIEDENHEIT MIT FONDSGESELLSCHAFTEN

**D**ieses Mal haben wir über 3.000 Vermögensverwalter, darunter Filialleiter, Berater und Spezialisten aus Banken und unabhängigen Häusern gefragt, wie zufrieden sie mit Fondsgesellschaften sind. Wir haben drei Gruppen gebildet und jeweils fünf ETF-Anbieter, größere Fondsboutiquen und stärker fokussierte Boutiquen vorgeschlagen.

Alle 15 von uns vorgeschlagenen Anbieter erhielten von den Befragten gute und sehr gute Noten. Angesichts der schwierigen Märkte und der daraus resultierenden durchwachsenen Performance vieler Fonds zeigt schon das eine gewisse Servicequalität. Wir erhielten aber auch eine Reihe deutlicher Kommentare. In erster Linie ging es um

die Kommunikation der Fondsanbieter. DJE wurde ausdrücklich für „Servicequalität, Unterlagen und Präsenz“ gelobt, Bellevue, dessen Flaggschiffonds, der 1,65 Milliarden Euro schwere Medtech-Fonds sich auch im schwierigen Börsenjahr 2023 sehr gut hält, wurde ebenfalls namentlich erwähnt. Positives Feedback erhielten wir außerdem für iShares („sticht in allen Belangen hervor“), Amundi („Produktvielfalt“), Shareholder Value („Trendsetter“) und Discover.

Die besten Noten erhielten ETF-Anbieter iShares und die Themen-Boutique Acatis mit 1,6. Knapp dahinter: Flossbach von Storch mit 1,7. Alle anderen von uns vorgeschlagenen Kandidaten landeten im 2er Bereich.

FOLGEND DIE JEWEILS BESTEN DREI AUS DEN BEREICHEN:

### ETF-ANBIETER



1. iShares by Black Rock (Note: 1,6)
2. Vanguard Group (Note: 2,1)
3. Amundi AM (Note: 2,3)

### GRÖßERE FONDSBOUTIQUEN



1. Acatis Investments (Note: 1,6)
2. Flossbach von Storch (Note: 1,7)
3. DJE Kapital (Note: 2,2)

### FOKUSSIERTER BOUTIQUEN



1. Bellevue AM (Note: 2,4)
2. Discover Capital (Note: 2,7)
3. TBF Global AM (Note: 2,8)

Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH

## BOUTIQUENFONDS – SPANNENDE ANLAGEMÖGLICHKEITEN IM SCHWIERIGEN MARKTUMFELD

VON DR. JÖRG W. STOTZ, SPRECHER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG, HANSAINVEST  
HANSEATISCHE INVESTMENT-GMBH

Der Zuspruch für Fondsboutiquen ist seit Jahren ungebrochen und steigt sogar weiter an. Sowohl private als auch institutionelle Investorinnen und Investoren haben den Reiz der Investmentmöglichkeiten erkannt, die kleinere und mittelständische Investmenthäuser bieten. Gerade in der herausfordernden Marktphase seit Ausbruch der Corona-Pandemie ist das Interesse an ihren Ansätzen nochmals gestiegen: So ist das Gesamtvolumen der Boutiquenfonds in Deutschland zwischen Ende 2019 und Ende 2021 um 43 Prozent auf 161,2 Milliarden Euro gestiegen, ergibt die aktuelle Auswertung des auf den Fondsmarkt spezialisierten Beratungsunternehmens Pro Boutiquenfonds. Für den Gesamtmarkt offener Publikumsfonds weist die Statistik des Branchenverbands BVI hingegen für den gleichen Zeitraum eine zwar ebenfalls stattliche, aber deutlich geringere Steigerung um 32 Prozent auf 1.471 Milliarden Euro aus. Damit beträgt der Anteil der Fondsboutiquen am Gesamtmarkt mittlerweile erstmals klar mehr als zehn Prozent.

Für diese Entwicklung gibt es gute Gründe: Das aktive Management der Vermögensverwalter macht in vielen Fällen Konzepte investierbar, die durch andere Produkte am Markt nicht vertreten werden. Dabei ist die Angebotspalette der Fondsboutiquen insgesamt sehr vielschichtig und innovativ. Neben Trendthemen wie Digitalisierung oder Impact Investing decken sie auch eine große Zahl weiterer Nischenstrategien über traditionelle und alternative Anlageklassen hinweg ab.

Neben den bereits sehr beliebten nachhaltigen Investmentangeboten ermöglichen Fondsboutiquen



Dr. Jörg W. Stotz, Sprecher der Geschäftsführung, Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH

Anlegerinnen und Anlegern zum Beispiel auch auf direktem oder indirektem Wege in Kryptoassets zu investieren – in eine Assetklasse, für welche das Interesse von Anlegerseite in jüngster Zeit immer weiter gewachsen ist. Für diese noch recht junge Assetklasse haben die meisten Fondsboutiquen versierte KVGs an ihrer Seite, die sie unter anderem beim sehr komplexen Risikomanagement unterstützen. Das „Power-Team“ Fondsboutique und KVG ist dabei auch über Kryptofonds hinaus eine sinnvolle Kombination.

Durch die sich ergänzenden Kompetenzen von Asset Managern und KVGs könnte sich zum Beispiel auch die wissenschaftlich nachgewiesene „Boutiquenprämie“ erklären lassen. Eine Studie von Andrew Clare, Professor für Asset Management an der Londoner Cass Business School, zeigt für den Zeitraum zwischen Januar 2000 und Juli 2019 eine durchschnittliche Outperformance von Boutiquen in Europa gegenüber den Fonds großer Häuser von 0,23 bis 0,56 Prozent pro Jahr nach Abzug der Gebühren, beziehungsweise zwischen 0,52 und 0,82 Prozent vor Gebühren, wobei die Spannweite aus den verwendeten Berechnungsmethoden resultiert und je nach Assetklasse unterschiedlich hoch ausfällt.

Von dieser Outperformance können nicht nur Fondsboutiquen, sondern auch Anlegerinnen und Anleger profitieren, wenn sie sich für Boutiquenfonds entscheiden. In einem schwierigen Marktumfeld wie aktuell gegeben, können Boutiquenfonds daher eine gute Option für Anlegerinnen und Anleger sein, um Verluste zu begrenzen, Ertragspotenziale risikooptimiert zu nutzen und in innovative Konzepte zu investieren.

nordIX European Consumer Credit Fonds

## MIT EUROPÄISCHEN KONSUMENTENKREDITEN SMART UND STABIL INVESTIEREN

NORDIX AG

Im aktuell vorherrschenden Marktumfeld ist es selbst für erfahrene, professionelle Investoren sehr herausfordernd, Anlagen zu identifizieren, die nicht durch den Zinsanstieg und die Ausweitung der Risikoaufschläge in Mitleidenschaft gezogen wurden. Über so gut wie alle Anlageklassen hinweg waren dieses Jahr Verluste zu verzeichnen. In den sogenannten Private Marktes finden sich Alternativen, die durch geringe Volatilität und stabile Erträge glänzen. Mit europäischen Konsumentenkrediten ist in diesem Jahr eine Anlageklasse dazugekommen, die die Vorteile der Private Marktes (geringe Volatilität) mit den Vorteilen von Kapitalmarktprodukten verbindet. Die Anlage in Konsumentenkredite bietet Anlegern, unabhängig vom Marktumfeld, stabile und attraktive Renditen, weist kurze Restlaufzeiten auf und ermöglicht trotzdem einen regelmäßigen Exit des Investors.

Der Markt für Konsumentenkredite ist ein großer, über viele Marktteilnehmer verteilter und transparenter Markt, in dem neben Banken mittlerweile zunehmend viele Fintechs mitmischen. Letztere graben den traditionellen Banken aufgrund ihrer besseren Konditionen und schnelleren Vergabeprozesse das Wasser, sprich die Kundenbasis, ab. Über sogenannte Peer-to-Peer-Plattformen (P2P-Plattformen) können digitalaffine Kunden unbürokratisch Kredite aufnehmen. Dabei vereinfachen und beschleunigen Algorithmus-basierte Prüfungsprozesse, die stetig optimiert werden, die Kreditaufnahme sowie -vergabe. Gleichzeitig sind die Ausfallrisiken überschaubar. Denn eine Privatinsolvenz führt zu deutlich härteren persönlichen Einschnitten, die Verbraucher durchaus fürchten. Bei einer Zahlungsunfähigkeit bleiben dem privaten Kreditnehmer nicht nur weitere Kredite, sondern auch grundlegende Dienstleistungen wie Kauf- oder Leasingverträge verwehrt. Während hierzulande Informationen zur Bonität von Privat-

personen von der Schufa unter Verschluss gehalten werden, ist die Transparenz in Sachen Bonität in anderen europäischen Ländern deutlich höher. So sind in den skandinavischen Ländern Informationen zur Kreditfähigkeit von Privatpersonen im Internet öffentlich zugänglich.

### Überdurchschnittliche und stabile Rendite

Europäische Konsumentenkredite unterscheiden sich nicht nur im Hinblick auf die Transparenz der Bonität der Kreditnehmer, sondern auch hinsichtlich der Zinsniveaus. So werden die Zinssätze nicht durch die von den Notenbanken festgelegten Leitzinsen in den jeweiligen Ländern bestimmt, sondern durch Angebot und Nachfrage am Markt für Konsumentenkredite. Während in Deutschland ein relativ niedriges Zinsniveau aufgrund eines hohen Wettbewerbs zwischen den Kreditanbietern vorherrscht, können Kreditgeber in anderen europäischen Ländern deutlich höhere Renditen erwarten. So liegen beispielsweise in der Schweiz die Zinssätze für private Konsumentenkredite in einer Spanne zwischen rund 3 bis 7 Prozent oder beispielsweise in Schweden in einer Spanne von 5 bis 9 Prozent.

Auch mit der gesamtwirtschaftlichen Lage zeigt sich das Anlagesegment der Konsumentenkredite wenig korreliert. Im Gegensatz zum Aktienmarkt, der jede Meldung zur Konjunkturlage sofort einpreist, bleiben die Zinsniveaus und Ausfallraten der Konsumentenkredite über unterschiedliche Konjunkturzyklen hinweg auf einem stabilen Niveau.

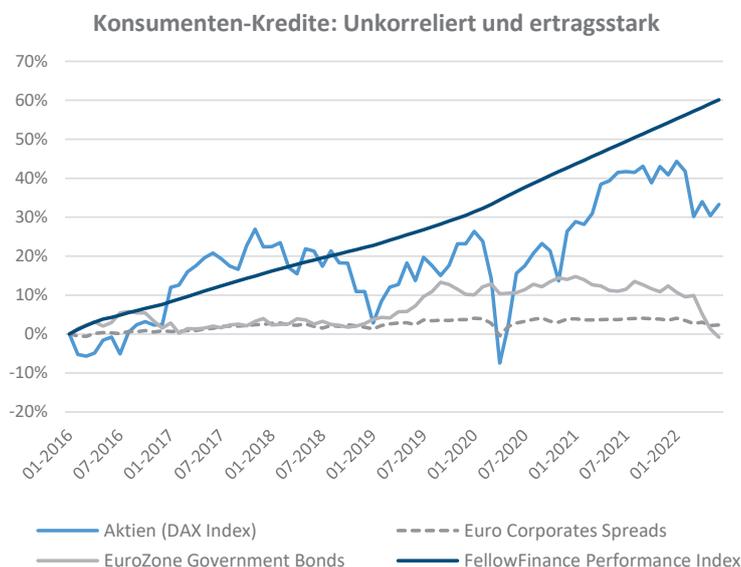
### European Consumer Credit Fonds: Pionier-Fonds für digitale europäische Konsumentenkredite

Die dargestellten attraktiven Konditionen der europäischen, digital vermittelten Konsumenten-

Kredite waren bisher für Stiftungen, Family Offices und Vermögensverwalter nicht zugänglich. Durch die Auflage des ersten deutschen Fonds für digitale Konsumentenkredite, dem nordIX European Consumer Credit (ISIN: DE000A2P37M1) in 2021, ist dieses Marktsegment auch kleineren institutionellen Anlegern zugänglich. Dieser aktiv gemanagte Alternative Investment Fonds (AIF) bietet eine hohe Qualität, Diversifikation und Granularität. Das Fondsmanagement-Team der nordIX AG wählt die Kredite für das Portfolio in einem umfassenden und aufwendigen Selektionsprozess aus.

Im ersten Schritt werden die verschiedenen nationalen Märkte und die vorhandenen digitalen Kreditanbieter auf Basis eines dreistufigen Due Diligence Prozesses analysiert. Letzterer beinhaltet die quantitative Auswertung sämtlicher durch die Plattformen vermittelten Kredite, eine ganzheitliche Analyse der wesentlichen Funktionen der Plattformen sowie eine stichprobenartige Untersuchung der vergebenen Kredite. Bei der Auswahl der Kreditplattformen legt das Fondsmanagement sein Augenmerk auf etablierte und solide Geschäftsmodelle mit strengen Kriterien für die Kreditaufnahme. Ein Positivbeispiel für eine solche Kreditplattform ist Fellow Finance, die größte Finanzierungsplattform Nordeuropas. Das finnische Unternehmen ist bereits seit 2013 am Markt etabliert. Die durchschnittlichen jährlichen Zinssätze der über Fellow Finance vermittelten Kredite rangieren zwischen 9 und 15 Prozent. Die Kreditnehmer aus Finnland, Schweden, Deutschland und Polen werden je nach der Ausfallrate fünf Bonitätsklassen zugeordnet. Die Zinserträge, Ausfallraten und Volatilität der einzelnen Bonitätsklassen wirken sich wiederum auf die Auswahl- Algorithmen aus.

Der nordIX European Consumer Credit Fonds investiert aktuell in Konsumentenkredite von sieben P2P-Lending-Plattformen aus Finnland, der Schweiz, Litauen, Belgien, der Slowakei und Schweden. Zur weiteren Diversifizierung tragen sogenannte „Buy Now Pay Later“-Anbieter aus den Niederlanden und Spanien im Portfolio bei. Dabei handelt es sich um Plattformen, die bei Online-Shops eingebunden werden und die den Kunden der Shops die Zahlung auf Rechnung und in Raten gegen Zinszahlung ermöglichen. Mittelfristig strebt das Fondsmanagement den Anschluss von 15 bis 20 europäischen Kreditplattformen und eine



Quelle: Bloomberg, nordIX AG

jährliche Ausschüttung von mehr als 4 Prozent nach Kosten pro Jahr an. Doch schon heute kann der nordIX European Consumer Credit Fonds eine positive Bilanz aufweisen: seit Jahresbeginn hat der Fonds eine Rendite von 1,58 Prozent (seit Auflegung im April 2021 von plus 2,34 Prozent, 23.09.2022) erzielt. Die durchschnittliche Restlaufzeit des Portfolios beläuft sich auf ca. 2 Jahre. Auch der Erfüllung von Nachhaltigkeitskriterien trägt der Fonds Rechnung. Beispielsweise werden Plattformen mit Wucherzinsen konsequent vom Portfolio ausgeschlossen. Es wird die Einstufung des Fonds als Artikel 8-Fonds nach der EU-Offenlegungsverordnung angestrebt.

Vertiefende Einblicke in den Markt für digitale Konsumentenkredite bietet das Consumer Finance Summit am 27. Oktober 2022 in Köln, zu welchem die nordIX in Kooperation mit der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH und dem Verband deutscher Kreditplattformen einlädt.

Seien Sie dabei, wenn Geschäftsführer der führenden Online-Marktplätze aus Deutschland, der Schweiz, Belgien und Frankreich mit Investoren über dieses spannende Anlagesegment diskutieren.

**JETZT ANMELDEN UNTER**

[www.nord-ix.com/event](http://www.nord-ix.com/event)

## Erkenntnisse

# FED-OPFER AN DEN VERMÖGENSMÄRKTEN

## ERSTES FED-OPFER: US-IMMOBILIENMÄRKTE

**AUTOREN:** Maxime Darnet, Eric Barthalon; Allianz

**ZUSAMMENFASSUNG:** Die Autoren analysieren die aktuelle Anpassung des US-Immobilienmarkts an die neuen Zinshöhen. Die besteht derzeit im rapiden Rückgang von Hypothekenkredit-Anfragen und einem massiv gestiegenen Überangebot an Immobilien, das auf Nachfrage, auf Käufer wartet. Zwar hätten die Immobilienpreise noch nicht im vollen Ausmaß reagiert, die Autoren erwarten aber, dass sie bald kräftig fallen werden: Sie rechnen mit einem Rückgang in den nächsten 12 Monaten um 15%. Das, so die Autoren, werde dazu beitragen, die US-Wirtschaft 2023 in eine Rezession zu treiben. Allerdings sei die finanzielle Lage der Haushalte und die Qualität der Kredite besser als noch Mitte der 2000er Jahre.

[Link zur Studie: "US housing market: The first victim of the Fed"](#)

## BEWEGTE BEWEGER DER FINANZMÄRKTE

**AUTOREN:** Mark Kerßenfischer, Maike Schmelting; Deutsche Bundesbank

**ZUSAMMENFASSUNG:** Kerßenfischer, Ökonom in der volkswirtschaftlichen Abteilung der Deutschen Bundesbank, schreibt in der Kurzzusammenfassung einer mit Maike Schmelting verfassten Studie: „Werden Finanzmarktpreise hauptsächlich durch unerwartete Nachrichten getrieben oder durch andere Faktoren, die nichts mit wirtschaftlichen Fundamentaldaten zu tun haben, etwa Stimmungsänderungen der Marktteilnehmer? In den meisten wissenschaftlichen Modellen spielen Nachrichten über wirtschaftliche Fundamentaldaten eine dominierende Rolle. In empirischen Untersuchungen ist die Erklärungskraft solcher Nachrichten jedoch oft recht gering. Eine neue Studie untersucht dieses Problem anhand einer umfangreichen, mit Zeitstempeln versehenen, Ereignisdatenbank und findet, dass etwa die Hälfte aller hochfrequenten Marktbewegungen auf Nachrichten zurückgeführt werden kann.“ Und weiter unten lesen wir: „Etwa die Hälfte aller Aktien- und Renditebewegungen in den USA und im Euroraum treten in engen Zeitfenstern um eindeutig identifizierbare Nachrichten auf und lassen sich in diesem Sinne durch Nachrichten erklären. Im

Vergleich zu vielen früheren Studien ist der Anteil erklärter Marktbewegungen recht hoch. Finanzmarktpreise scheinen also keineswegs von Nachrichten über Fundamentaldaten abgekoppelt zu sein.“

[Link zur Kurzversion der Studie „Was bewegt die Märkte?“ als „Research Brief“ und Langversion als „Discussion paper \(16/2022\)“:](#)

## NACHHALTIGE GELDANLAGE IN SCHWELLENLÄNDERN

**AUTOREN:** Rohit Goel, Deepali Gautam, Fabio Natalucci, IMF

**ZUSAMMENFASSUNG:** Die Studie gibt einen gerafften Überblick über die „multidimensionale“ Evolution nachhaltiger Geldanlagen in Schwellenländern. Es handelt sich nach Angaben der Autoren um den ersten umfassenden Überblick zu diesem Thema, wenngleich das IMF-Arbeits-Papier mit 29 Seiten nicht allzu dick ausfällt. Behandelt werden in separaten Kapiteln die Treiber nachhaltigen Investierens in Schwellenländern, die Größe und das Wachstum der dortigen Nachhaltigkeitsmärkte, Green Bonds, Differenzen zu entwickelten Ländern, Schlüsselbereiche zukünftiger Entwicklung und politische Optionen.

[Link zur Studie: "Sustainable Finance in Emerging Markets: Evolution, Challenges, and Policy Priorities"](#)

## NEUE WEALTH REPORTS

In den letzten Monaten ist eine Reihe von Wealth Reports veröffentlicht worden. Wir verlinken zu drei dieser Reports.

**CAPGEMINI**

[Link zu: "The World Wealth Report 2022"](#)

**CREDIT SUISSE**

[Link zu: "Global Wealth Report 2022" und "Global Wealth Data-book 2022"](#)

**BOSTON CONSULTING GROUP**

[Link zu: "Standing Still Is Not an Option – Global Wealth 2022"](#)

firstfive-Sieger

## FIRSTFIVE – TOPRANKING

HIER EINE AUSWAHL AUS DEN AKTUELLEN FIRSTFIVE-RANGLISTEN (STAND 31.07.2022) 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.	0.66%	0.33	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: LowVol 2%
2.	-1.45%	-0.06	Hypo Vermögensmanagement, Innsbruck Strategie: HVM Exklusiv Stabil
3.	-2.48%	-0.19	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Total Return Mandat
4.	-3.58%	-0.23	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Global 50
5.	-3.76%	-0.15	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: konservativ
12 Monate, Risikoklasse: ausgewogen			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	1.21%	0.17	Hypo Vermögensmanagement, Innsbruck Strategie: HVM Exklusiv Ausgewogen
2.	-0.45%	0.01	Rhein Asset Management, Düsseldorf/Wasserbillig Strategie: Balanced International
3.	-1.34%	-0.11	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Value balanced
4.	-1.69%	-0.09	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Aktien: 0-50% / Renten: > 50% / Währung: < 50%
5.	-1.99%	-0.14	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Global 70
12 Monate, Risikoklasse: moderat dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	8.91%	0.81	Liechtensteinische LB (Österreich) AG, Wien Strategie: Marktneutral
2.	4.87%	0.39	Hypo Vermögensmanagement, Innsbruck Strategie: HVM Exklusiv Dynamisch
3.	2.64%	0.24	BPM - Berlin Portfolio Management GmbH, Berlin Strategie: ausgewogen II
4.	1.35%	0.11	Rhein Asset Management, Düsseldorf/Wasserbillig Strategie: RAM Global exibel
5.	0.09%	0.05	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Global 90

12 Monate, Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	12.53%	0.74	Capitell Vermögens-Management AG, Frankfurt Strategie: Substanzstrategie Equity I
2.	4.51%	0.33	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Dividenden
3.	1.89%	0.18	Oldenburgische Landesbank AG Private Banking, Oldenburg Strategie: OLB-Aktienstrategie Europa offensiv
4.	0.39%	0.06	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Dividendenorientiert
5.	0.08%	0.04	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Select 90
60 Monate, Risikoklasse: konservativ			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	21.47%	0.62	LIQID Asset Management GmbH, Berlin Strategie: Global 50
2.	20.68%	0.67	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: individuelles internationales Renditedepot
3.	13.21%	0.53	Hypo Vermögensmanagement, Innsbruck Strategie: HVM Exklusiv Stabil
4.	12.37%	0.44	Commerzbank, Vermögensverwaltung, Frankfurt am Main Strategie: Konservativ Weltweit
5.	11.00%	0.44	Volksbank Kraichgau Family Of ce, Wiesloch Strategie: FO-Multi Asset
60 Monate, Risikoklasse: dynamisch			
Platz	Performance	Sharpe-Ratio	Vermögensverwaltung
1.	63.62%	0.70	ODDO BHF Trust GmbH, Frankfurt am Main Strategie: Moderat Dynamisch Total Return
2.	49.56%	0.76	Hypo Vermögensmanagement, Innsbruck Strategie: HVM Exklusiv Dynamisch
3.	40.17%	0.63	DJE Kapital AG, Pullach Strategie: dynamisch
4.	36.90%	0.50	BTV Vermögensmanagement, Stadtforum, Innsbruck Strategie: VM Premium Offensiv
5.	35.75%	0.44	M.M. Warburg & CO, Hamburg Strategie: Growth Weltweit