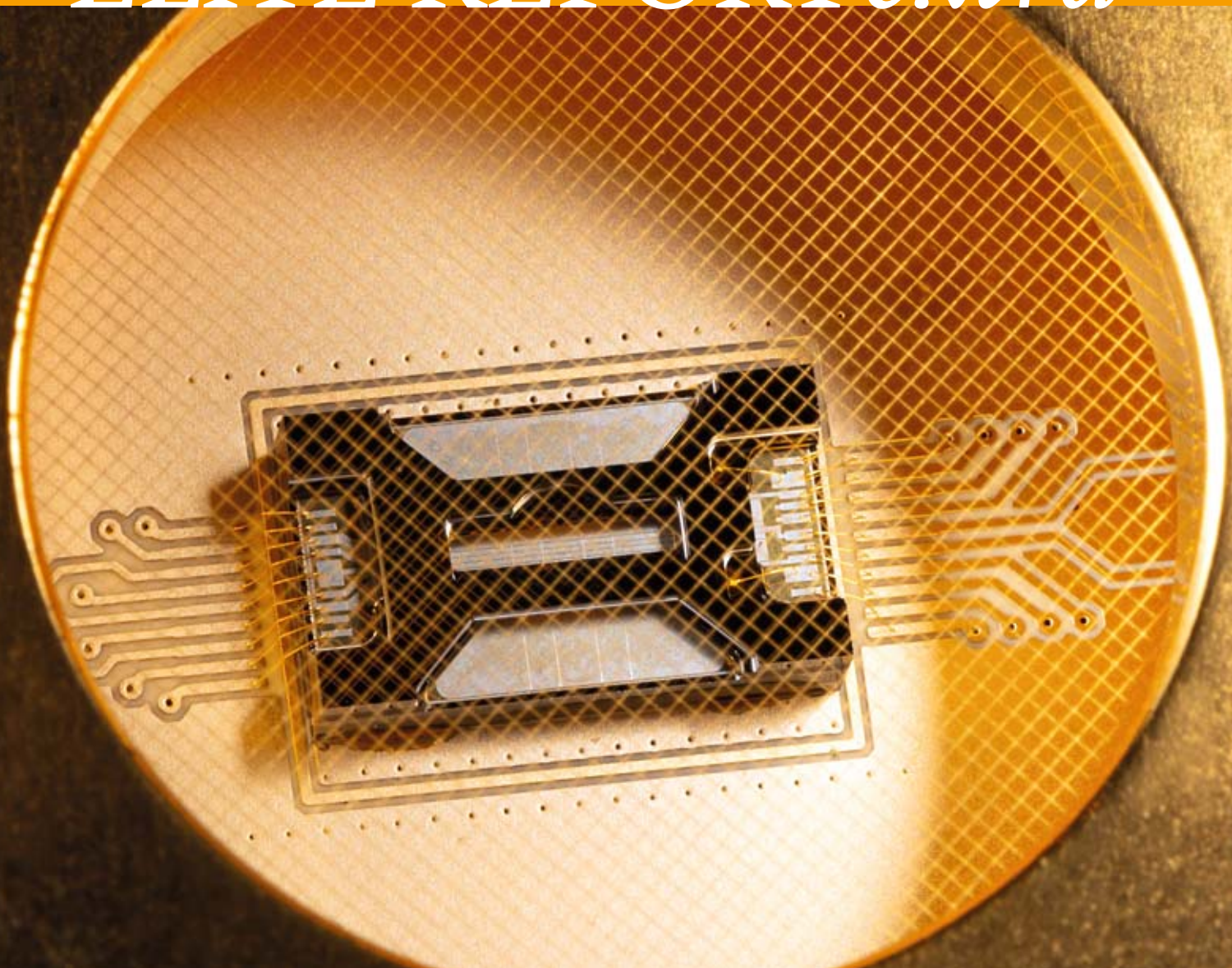


ELITE REPORT *extra*



Ausgezeichnete Vermögensverwalter

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2024

Inhaltsverzeichnis

- 4 **Der Test des Elite Report 2024:**
Nur wer sucht, findet die Exzellenz
- 5 **Die Crème de la Crème der Vermögensverwaltung wurde in der Salzburger Residenz erneut geehrt:**
Die Auszeichnung der Elite im Rittersaal der Salzburger Residenz
- 6 **Wie Anleger von einer Rundum-Betreuung profitieren**
Ein Interview mit Hendrik Riehmer und Klaus Naeve, Berenberg
- 8 **Wert – ein komplexes Konzept**
Dr. Peter Raskin, Bergos AG
- 9 **Das globale Superwahljahr – Chance oder Last für die Kapitalmärkte?**
Ein Interview mit Anton Vetter, BV & P Vermögen AG
- 10 **Die 12 Merkmale einer Elite-verdächtigen Vermögensverwaltung**
Reinhard Vennekold
- 11 **»Werte leben – Werte finden«**
Ein Interview mit Robert Malterer, DAS WERTHAUS Vermögensverwaltung GmbH
- 12 **Komplexität vermeiden oder Komplexitätsprämie verdienen?**
Stefan Freytag, Deutsche Oppenheim Family Office AG
- 14 **50 Jahre DJE – rationale und emotionale Kompetenz auch für Krisenzeiten**
Christian Janas, DJE Kapital AG
- 16 **Genossenschaftlich zum Erfolg**
Ein Interview mit Arasch Charifi und Alexander Stoll, DZ PRIVATBANK S.A.
- 18 **»Füreinander Türen öffnen«**
Ein Interview mit Udo Kröger und Dr. Tobias Fischer, Frankfurter Bankgesellschaft
- 21 **Erfolgreich Vermögen anlegen – auch wenn Deutschland kränktel**
Marco Herrmann und Jürgen Münch, FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
- 22 **Die Fähigkeit vom Zuhören – oder der Mensch steht immer noch im Mittelpunkt**
Uwe Fischer, Fürst Fugger Privatbank AG
- 24 **Die Vermögensverwaltung, die mehr als Geld bewegt**
Globalance Invest GmbH: Expertise aus 30 Jahren Nachhaltigkeit
- 25 **Zu hohe und versteckte Kosten – eine Überprüfung lohnt!**
Andreas Glogger, GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung
- 26 **Die Haspa Vermögensverwaltung – so individuell wie Ihr Fingerabdruck**
Ein Interview mit Annemarie Schlüter und Frank Krause, Haspa Private Banking
- 28 **»Zuversicht ist entscheidend«**
Ein Interview mit Oliver Plaack, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
- 30 **Eine historische Chance am Rentenmarkt**
Wo HRK LUNIS, die neue Topadresse in Deutschland, bei Anleihen die besten Opportunitäten sieht.
- 32 **»Hochqualitative Investments mit Renditepotenzial«**
Ein Interview mit Dr. Philip Gisdakis, HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking
- 34 **Investieren mit Weitblick**
Ein Interview mit Susanne Endl, Hypo Tirol Bank AG
- 35 **Hypo Vorarlberg**
Stabilität durch langfristigen Blick
- 36 **Wie sieht eine Vermögensverwaltung in der Zukunft aus?**
Reinhard Vennekold
- 37 **Gold oder Bitcoin? Beides!**
Wolfgang Köbler, KSW Vermögensverwaltung AG
- 38 **Wie Family Governance für mehr Sicherheit und Stabilität sorgt**
Ein Interview mit Dr. Florian Dürselen und Andreas Loretz, LGT Bank
- 40 **Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank**
Der Schweiz-Faktor
- 41 **»Lange Tradition im Private Banking«**
Ein Interview mit Roger Arnet, Maerki Baumann & Co. AG
- 42 **Merck Finck – a Quintet Private Bank**
Eine Privatbank am Puls der Zeit
- 43 **Drei Horizonte für eine erfolgreiche Anlagestrategie**
Robert Greil, Merck Finck – a Quintet Private Bank:
- 44 **Die Entwicklung der Zinsen? Ungewiss.**
Was das für Ihr Vermögen bedeutet.
Dr. Marcus Lingel, MERKUR PRIVATBANK
- 46 **Der Sachverständige klärt auf**
Reinhard Vennekold
- 47 **350 Jahre Vermögenserhalt über Generationen**
Carolin Schulze Palstring, Metzler Private Banking
- 48 **Künstliche Intelligenz in der Vermögensverwaltung: Historie, Hype und Potenzial**
Silvester Plotka und Prof. Hans-Jörg von Mettenheim, NORD/LB
- 50 **Chancen, wenn die Zinsen sinken**
Ein Interview mit Armin Eiche, Bank Pictet & Cie (Europe) AG
- 52 **»Verantwortlich für Vermögen« – nicht nur ein Firmenslogan**
Ein Interview mit Günther Faltermeier und Burkhard Wagner, PARTNERS VermögensManagement AG
- 53 **Jedem Vermögen seine Festung**
Peter Illmer, Raiffeisen Salzburg Private Banking
- 54 **Brauchen Millionäre eine Finanzplanung?**
Ein Interview mit Arne Sand und Matthias Goldbach, Sand und Schott GmbH Vermögensverwaltung
- 55 **Eine glorreiche Zukunft an der Börse?**
Heinz Mayer, Schelhammer Capital Bank AG
- 56 **Schoellerbank**
Exzellentes Vermögensmanagement mit Mehrwert
- 58 **»Die Unternehmerrendite ist langfristig überlegen«**
Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski, Sparkasse Düren
- 60 **»Wir haben Zeit, wenn unsere Kunden Zeit haben«**
Ein Interview mit Thomas Stransky und Michael Hofstätter, SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland
- 62 **Nießbrauch als Multitool bei Vermögensübertragungen**
Professor Dr. jur. Swen Bäuml, INFOB
- 63 **Wertschätzung ist mehr als ein Wort**
Hubert Thaler, TOP Vermögen AG
- 64 **»Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln«**
Ein Interview mit Mirko Albert und Mario Drotschmann, Value Experts Vermögensverwaltungs AG
- 66 **Die lange Sicht – Finanzplanung umfasst auch Immobilien**
Klaus Siegers, Weberbank Actiengesellschaft
- 68 **Dividendenaktien? Aber sicher doch!**
Axel Melber, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH
- 70 **Zu guter Letzt von Re v. Schönfels**

Begabung ist gefragt



Hans-Kaspar v. Schönfels,
Chefredakteur und
Herausgeber Elite Report

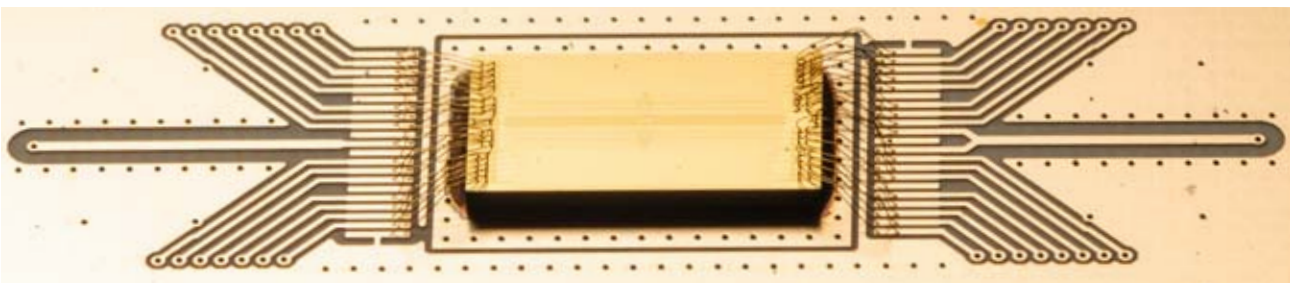
Nicht nur fachliches Können und guter Charakter bilden die Voraussetzung für eine intakte Vermögensverwaltung. Und noch mehr! Die gegenseitige Wertschätzung ist es, die ein Mandat nämlich nachhaltig stabilisiert und wohlwollend begleitet. Das alles schmiedet Kunden und Dienstleister zusammen. Kurzum, die Chemie muss stimmen. Wir sind jedes Mal in unserer umfangreichen Bewertungsarbeit erstaunt, wie diese Fragen zusammenwirken, um gute Leistungen hervorzuheben. Sie verdeutlichen den hohen Stellenwert einer echten Kundenzufriedenheit. Natürlich erkennen wir auch die diversen Gründe, die einen Kunden in die Unzufriedenheit drängen. Dabei wägen wir ab, ob ein angeschlagenes Verhältnis noch zu heilen ist. Meistens, so belegen unsere vielen Beratungsgespräche (übrigens kostenlos) immer, ist es für den Kunden bei Vertrauensverlust doch besser, sich einen neuen Vermögensverwalter zu suchen. Es geht um die bereits im Vorfeld einer Mandatierung erkennbar bessere Qualität. Ja, wer sucht, der findet, wir begleiten Sie gerne auf diesem Weg mit Rat und Tat ... das verspreche ich. Performance-Gier und andere Verführungen lassen wir links liegen.

Wir leuchten die dunklen Ecken in der Vermögensanlage aus und bieten unsere professionelle Hilfe an. Denn leider gibt es in der Branche immer noch schwarze Schafe, die sich auf ein zweifelhaftes, provisionsbezogenes Geschäftsmodell stützen, anstatt sich um den wirklichen Mehrwert für ihre Kunden zu kümmern (vergleiche dazu auch Seite 46). Leider nehmen sich viele Vermögende kaum Zeit, das Reporting ihres Vermögensverwalters oder ihrer Bank genauer zu studieren. Zugegeben, für den Laien gleicht das Reporting oftmals einem Zahlen-Wirrwarr, das nicht leicht zu enträtseln ist. Ein jährlicher Ex-post-Report ist gesetzlich vorgeschrieben, der bei genauem Prüfen die versteckten Provisionen nennen muss. Geübte Augen finden die teure Rentabilisierung. In zwischenmenschlichen Beziehungen gibt es zwei Sprüche, die den Nagel auf den Kopf treffen und in der Vermögensbranche mehr als zutreffend sind: »Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser!« und »Drum prüfe, wer sich ewig bindet.« – Sehr gerne helfen wir Ihnen bei der Prüfung. Diese Aufmerksamkeit hat Ihr Vermögen verdient. Wir wollen doch gemeinsam die »Spreu vom Weizen trennen«. Melden Sie sich bei uns! Übrigens: Wir arbeiten honorarfrei. Denn letztlich dienen intensive Einblicke auch uns bei der Beurteilung.

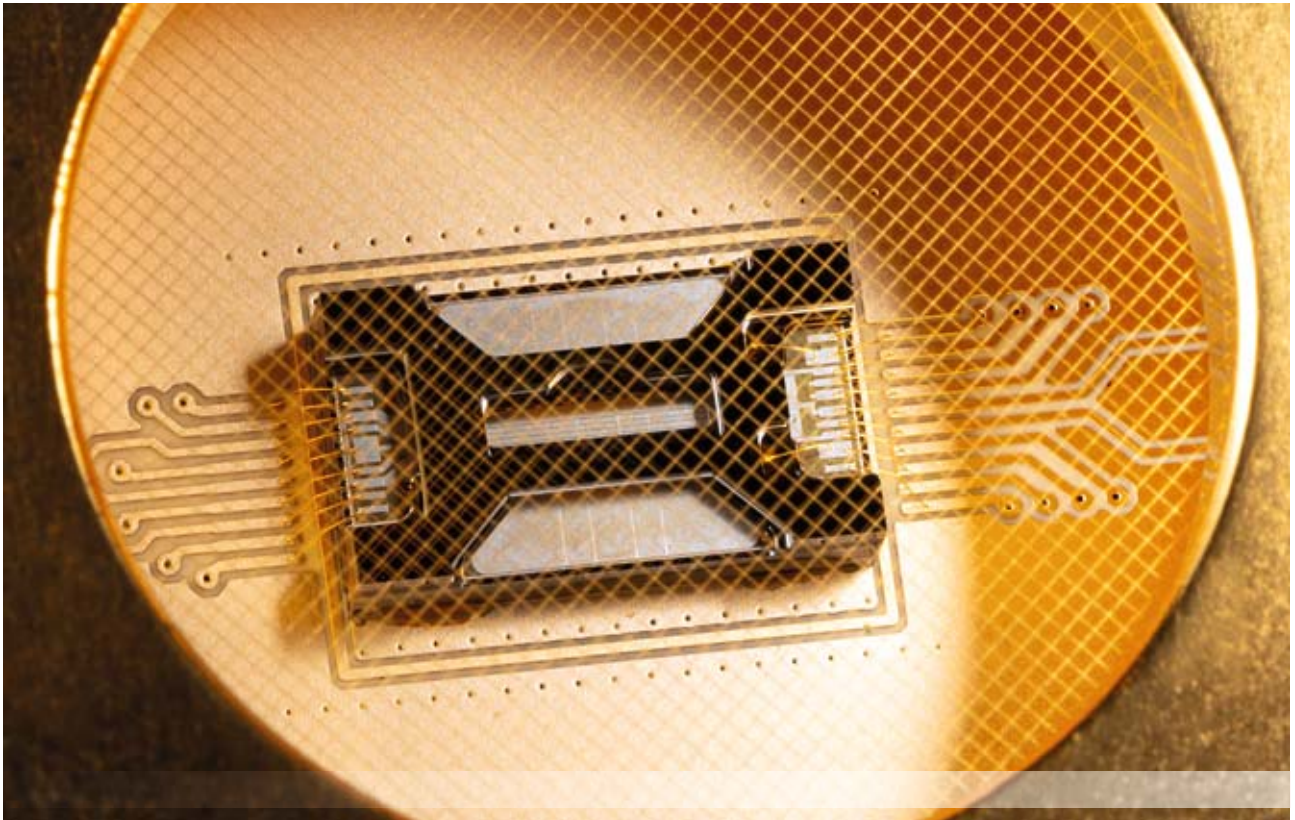


Reinhard Vennekold,
öffentlich bestellter und
vereidigter Sachverständiger
für Wertpapieranlagen

Illustriert wird dieses Heft wieder mit den technischen Wunderwerken von Infineon: Mikroelektronik, wie sie in jedem Smartphone, Elektroauto und Windrad steckt – oder im Quantencomputer von morgen (Titelbild). Tausend Dank dafür an das Media-Relations-Team der Infineon Technologies AG und an Daniel Schvarcz für seinen fotografischen Einsatz. www.infineon.com | www.d-s-photo.com



IMPRESSUM // ELITE REPORT extra ist eine Sonderveröffentlichung der Elite Report Edition, die im Verlag KASTNER AG – das medienhaus, Wolnzach erscheint. Chefredaktion: Hans-Kaspar v. Schönfels; Chefin vom Dienst: Re v. Schönfels; Realisation: Falk v. Schönfels; Lektorat: Ira v. Schönfels; Imprimatur: Fee v. Schönfels; Bildnachweis: Infineon Technologies AG, Daniel Schvarcz, andere Bildrechte (Portraits und Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Vermögensverwalter/Institute; Druck: Firmengruppe APPL, appl druck, Wemding; Beilage im Handelsblatt am 3. Mai 2024, beigeheftet in der WirtschaftsWoche am 10. Mai 2024 und als Beilage in der Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung F.A.S. am 12. Mai 2024. Verleger, Professor h. c. Eduard Kastner dankt den hier genannten Vermögensverwaltern. Denn ohne ihre Beteiligung an den Herstellungs- und Beilegekosten hätte diese Sonderveröffentlichung nicht realisiert werden können. Anschrift: Elite Report Redaktion, Niggerstraße 4 / II, D-81675 München, Tel: 089 / 470 36 48, redaktion@elitereport.de, www.elitereport.de



Der Test des Elite Report 2024:

Nur wer sucht, findet die Exzellenz

Wer fällt durch, wer ist elitetauglich?

Die ebenso anspruchsvolle wie höchst umfangreiche Suche und Prüfprozedur brachte keine Qualitätsrevolution in der Breite. Die Köhner – die Empfehlenswerten – blieben weitgehend unter sich.

Nur 54 (und das sind nur 14,7 Prozent) der insgesamt 367 untersuchten Vermögensverwalter erhielten gute Noten. Wieder haben unsere Leserinnen und Leser aktiv an der Auswahl mitgestimmt und mitgewertet. Gleichzeitig baten sie, die einen neuen Vermögensverwalter suchten, sich für uns als Bewerter einzubringen. Gesagt, getan ... 118 Qualitätssucher schilderten uns weit über 500 einzelne Beratungseindrücke und gaben Anlagevorschläge und andere Unterlagen weiter. Herzlichen Dank für diesen Einsatz. Es hätten noch mehr gewollt, aber wir haben die Zahl von hundert eh schon überschritten.

Die 367 infrage stehenden vermeintlichen Vermögensverwalter schrumpften durch eine erste und zweite Recherche auf 151. Es ist immer wieder erstaunlich, wer sich alles Vermögensverwalter nennt, um das Geld anderer Leute bewirtschaf-

ten zu wollen! Von den 151 nahmen wir die Tester-Eindrücke zur Kenntnis und führten einen Bilanzcheck durch. Natürlich finden die Urteile unserer Leser immer ihren Niederschlag. Aufmerksam wird unser internes Beschwerderegister ausgewertet. Eine umfangreiche Leumundsbefragung bei den wichtigsten Marktteilnehmern brachte sehr detaillierte Qualitätsurteile ans Licht. Unser opulenter Fragebogen lieferte dazu konkrete Daten. Fehlten hier einige Angaben, konnten diese in der Bewertung nicht berücksichtigt werden. Eine gute Anregung, einige Vermögensverwalter noch intensiver in Augenschein zu nehmen und ihnen auf den Zahn zu fühlen.

Um es kurz zu machen, blieben nach der Summe der finalen Auswertungsschritte nur 81 übrig. Sie kamen also in die engere Auswahl. Weitere Nachrecherchen und Umfragen bei unseren Kapitalanlagefachanwälten und konkrete Vorwürfe von unseren Lesern ließen die Zahl auf 54 schmelzen. Bezieht man die 54 empfehlenswerten auf die 151, so sind das nur 35,7 Prozent. Dieses Ergebnis zeigt ein großes Entwicklungspotenzial, das wirklich beherzt aufgegriffen werden sollte. Der Wettbewerb macht keine Pause. All das ist gut für die vermögende Klientel. □



Dr. Brigitta Pallauf, Präsidentin des Salzburger Landtags, begrüßte die Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Rittersaal der Salzburger Residenz. Hans-Kaspar v. Schönfels, Chefredakteur des Elite Report, hielt eine kurze Ansprache. Elite Report-Gutachter Reinhard Vennekold zeichnete die Teilnehmer aus und Hans-Jürgen Jakobs, Handelsblatt, lobte die Elite der Vermögensverwalter für ihr Agieren in allen Krisen der letzten Zeit. (v.l.n.r.; Fotos: Daniel Schvarcz, Falk v. Schönfels)

Die Crème de la Crème der Vermögensverwaltung wurde in der Salzburger Residenz erneut geehrt:

Die Auszeichnung der Elite im Rittersaal der Salzburger Residenz

Der vergangene 21. Vermögenskonvent in Salzburg stand eindrucksvoll unter dem Motto der übergreifenden Wertschätzung. Dass Leistung sich nachhaltig lohnt, erlebten die frisch Gekürten der Elite. In der altherwürdigen Salzburger Residenz wurden sie von der Landtagspräsidentin Dr. Brigitta Pallauf und Hans-Jürgen Jakobs vom Handelsblatt empfangen. Die Elite der Vermögensverwalter hat sich in über 20 Jahren als selbstmotivierende Qualitätsgemeinschaft im deutschsprachigen Raum etabliert und setzt Maßstäbe. Mit seinem spannenden historischen Bericht »Reich sein: Das mondäne Wien um 1910« fesselte Professor Dr. Roman Sandgruber die Vermögensprofis ebenso wie Reinhard Vennekold, der die einzelnen Vermögensverwalter zu sich auf die Bühne rief und sie auszeichnete. Anschließend wurde natürlich über die Auf- und Absteiger diskutiert. Genaue Benotung und Beurteilung entnehmen Sie dem Elite Report 2024. □



Get-together im Konferenzzimmer der Salzburger Residenz. In diesem Saal gab der siebenjährige Wolfgang Amadeus Mozart am 28. Februar 1763 sein Konzert-Debüt am Salzburger Hof.

Professor Dr. Roman Sandgruber bei seinem Vortrag im Rittersaal



100 Seiten, Stückpreis: 39,80 Euro
(inklusive Porto, Verpackung und Mehrwertsteuer,
Auslandsporto wird extra berechnet)
Handelsblatt-Abonnenten erhalten 10 Euro Rabatt
bestellung@elitereport.de | www.elitereport.de



Berenberg:

Wie Anleger von einer Rundum-Betreuung profitieren

Hendrik Riehmer, persönlich haftender Gesellschafter, und Klaus Naeve, Co-Head Wealth and Asset Management bei Berenberg, erklären im Interview, wie gut sich Tradition und Kontinuität mit Gründergeist und Zukunftsaspekten vertragen.



*Hendrik Riehmer,
persönlich haftender Gesellschafter*

Elite Report extra: Herr Riehmer, Herr Naeve, Berenberg ist nicht nur die älteste Privatbank in Deutschland, Sie haben seit der Jahrtausendwende auch ein beeindruckendes Wachstum hingelegt. Insbesondere das Investmentbanking macht mit Erfolgen von sich reden ...

Hendrik Riehmer: Das ist richtig. Wir sind von damals etwa 350 auf über 1.500 Mitarbeiter gewachsen. Das ist für ein 430 Jahre altes Haus eine sehr dynamische Entwicklung. Es ist aber auch notwendig, sich zu wandeln, weil sich sowohl die Zeiten ändern als auch die Anforderungen der Kunden. Und wir haben nicht nur das Investmentbanking ausgebaut, wie es manchmal gesagt wird, weil es aufgrund der Transaktionen öfter im Fokus steht. Auch unser Wealth und Asset Management ist ein ganz anderes als vor 20 Jahren, das ist von der Qualität und den Ressourcen, die wir da reinstecken, gar nicht miteinander zu vergleichen. Ebenso das Corporate Banking. Auch das hat mit dem früheren eher regionalen Kreditgeschäft nichts mehr zu tun. Heute bieten wir zum Beispiel mit unseren Kreditfonds sowohl Finanzierungslösungen als auch Anlagemög-

lichkeiten und haben dort eine hervorragende Expertise aufgebaut – auch was Infrastruktur und erneuerbare Energien angeht. All das kommt unseren Kunden auch im Wealth und Asset Management zugute.

Elite Report extra: Inwiefern?

Hendrik Riehmer: Wenn man bedenkt, dass die meisten Vermögen einen unternehmerischen Hintergrund haben, dann bietet Berenberg für solche Kunden heute umfassende Lösungen: Wir arrangieren Finanzierungen, bieten exzellente Zugänge zum Kapitalmarkt, haben durch unsere rund 100 Analysten ein einzigartiges Verständnis für börsennotierte Unternehmen fast aller Branchen und die weltweiten Kapitalmärkte. Und das aus erster Hand, da wir an den internationalen Finanzplätzen wie Frankfurt, London und New York bedeutende Standorte aufgebaut haben.

Elite Report extra: Das haben Großbanken aber doch auch?

Hendrik Riehmer: Richtig. Wir haben aber den Vorteil, dass wir nicht so groß und unübersichtlich sind. Unser Privatkundenberater weiß, wen er anrufen und hinzuziehen muss, wenn ein Familienunternehmer in einem speziellen Segment Unterstützung braucht. Das sind Fragen von Minuten, das ist ein Griff zum Telefon. Wie soll so etwas in einem Konzern klappen?

Elite Report extra: Und in einigen Rankings taucht nur Berenberg neben internationalen Großbanken auf ...

Hendrik Riehmer: Ja, in der DACH-Region haben wir uns eine führende Position bei Börsengängen erarbeitet. Da kann man sich als mittelgroße Bank nur durch außergewöhnlichen Service und Leistung gegenüber den Wall-Street-Häusern



*Klaus Naeve,
Co-Head Wealth and Asset Management*

und Großbanken durchsetzen. Dieser Spirit gilt aber für ganz Berenberg: Nur durch Leistung und absolute Kundenorientierung kann man erfolgreich sein.

Elite Report extra: Herr Naeve, Sie sind verantwortlich für die Kundenbeziehungen. Berenberg schneidet seit Beginn unserer Untersuchungen hier hervorragend ab. Sowohl in unserer Leumundsbefragung als auch im Feedback, das wir von den Lesern bekommen. Wie schafft man es, 20 Jahre an der Spitze zu bleiben?

Klaus Naeve: Wir sind sehr stolz darauf, 2024 schon zum 20. Mal die höchste Auszeichnung »summa cum laude« erhalten zu haben. Und ich denke, es ist eine gute Mischung aus der von Hendrik Riehmer angesprochenen Dynamik und Wandlungsfähigkeit und den Werten einer traditionsreichen Privatbank. Man darf sich nicht auf den Erfolgen von gestern ausruhen, sondern muss immer wieder schauen, was man verändern und verbessern kann. Und wenn man unser Dienstleistungsangebot heute betrachtet, dann hat das in den Grundzügen viel von dem, was einen Privatbankier früher auszeichnete: Er kümmerte sich um alle Belange,

die mit dem Vermögen seines Kunden zu tun haben – das sind manchmal auch Dinge, die mit Standardangeboten großer Banken wenig gemein haben.

Elite Report extra: Wer sind denn Ihre Kunden in der Vermögensverwaltung?

Klaus Naeve: Wir beschäftigen uns in erster Linie mit komplexen Vermögensstrukturen und der ganzheitlichen Beratung von Privatanlegern, Familienunternehmen und Entscheidern sowie Stiftungen und gemeinnützigen Organisationen. Die Kerndienstleistung ist dabei die Vermögensverwaltung, bei der die Kunden aus einer Vielzahl an Strategien wählen können, die ihrem persönlichen Rendite-Risiko-Profil Rechnung tragen. Darüber hinaus bieten wir aber ganz bewusst und auf Basis unseres erwähnten tiefen Kapitalmarktverständnisses auch die regulatorisch aufwendigere Anlageberatung an.

Elite Report extra: Und was ist mit jungen Unternehmensgründern?

Klaus Naeve: Auch hier bieten wir Hilfeleistung. Da kommt wieder unser Ansatz mit verschiedenen Geschäftsbereichen ins Spiel. Wir können Start-ups mit unseren Beziehungen zu Investoren, Family Offices oder Wagniskapitalgebern helfen, vermitteln Wissen für die nächste Finanzierungsrunde. Gerade die Erfahrung einer Investmentbank ist schon in frühen Phasen der Gründung hilfreich, wenn die Weichen gestellt werden. Start-ups bekommen diesen Zugang in Deutschland und Europa für gewöhnlich sehr selten, denn eine Verbindung zwi-

schen Investmentbank und jungen Start-ups existiert hierzulande kaum. Genau diese Lücke versuchen wir zu füllen, indem wir frühzeitig unsere Investmentbanking-Plattform öffnen und unser Know-how zur Verfügung stellen, damit das Start-up mit uns gemeinsam wächst. Kurz: Wir verbinden auch hier unser Kapitalmarkt-Know-how der Investmentbank mit dem Bedarf vieler Investoren aus dem Wealth Management, dem Family-Office-Bereich, aber auch der Wagniskapital-Abteilungen von Unternehmen, sich in sogenannten Direktinvestments zu engagieren.

Elite Report extra: Also passen Tradition und Dynamik, Wissen und Gründungsgeist gut zusammen.

Hendrik Riehmer: Auf jeden Fall! Zumal wir persönlich haftende Gesellschafter ja auch Unternehmer sind. Da ist das Verständnis da! Und mir persönlich macht es auch Spaß, junge Leute an meiner Erfahrung teilhaben zu lassen.

Klaus Naeve: Und auch in anderen Bereichen sind wir bei neuen Entwicklungen vorn dabei. Schon 2019 haben wir ein



»Innovation & Data«-Team gegründet, das sich um technologische Trends und Digitalisierung kümmert. Heute verwalten wir schon über drei Milliarden Euro mit einem Ansatz, der auf Big Data und Künstlicher Intelligenz beruht und Handelssignale bei Währungen identifiziert.

Elite Report extra: Was für Entwicklungen im Wealth Management bewegen Sie derzeit noch?

Klaus Naeve: Das A und O ist sicherlich eine gute Strategische Asset Allocation, also die Strukturierung des Gesamtvermögens auf einzelne Anlageklassen. Verschiedene Untersuchungen ergeben, dass sich hier 90 Prozent des Anlageerfolges entscheiden. Hier haben wir unseren vielfach ausgezeichneten Ansatz nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen weiter verfeinert. Als Privatbank mit unserem engen Kundenkontakt können wir dabei viele Vorteile ausspielen. Und auf der Produktseite sind neben neuen Anlageklassen wie Private Debt auch Sachwert- und Infrastrukturinvestments vielversprechende Möglichkeiten. Sie ergänzen unsere Kompetenz in Aktien- und Multi-Asset- und Rohstoff-Anlagemöglichkeiten.

Es stecken also ganz viel Know-how und Ideen im Hause Berenberg, sodass wir in Gesprächen mit potenziellen neuen Kunden immer mindestens ein spannendes Thema finden – meistens eher mehrere.

Elite Report extra: Herr Riehmer, Herr Naeve, vielen Dank für diese interessanten Einblicke!

**Wealth Management
Standorte in Deutschland:**



www.berenberg.de
info@berenberg.de

20354 Hamburg
10707 Berlin
28199 Bremen
38100 Braunschweig
48155 Münster
40212 Düsseldorf
60325 Frankfurt
70173 Stuttgart
80335 München
90402 Nürnberg

Neuer Jungfernstieg 20
Kurfürstendamm 194
Teerhof 59
Vor der Burg 1
Am Mittelhafen 14
Königsallee 53-55
Bockenheimer Landstr. 25
Bolzstraße 8
Maximiliansplatz 19
Luitpoldstraße 12

Dennis Hummelmeier
Carolin Lukas
Dennis Rodiek
Dennis Hummelmeier
Sebastian Plath
Michael Engelhardt
Matthias Lehleiter
Stefan Böhmerle
Klaus Hainer
Christian Redel

Tel.: +49 (0) 40 / 350 60-5800
Tel.: +49 (0) 30 / 700 159-517
Tel.: +49 (0) 421 / 348 75-12
Tel.: +49 (0) 531 / 120 582-24
Tel.: +49 (0) 251 / 982 956-21
Tel.: +49 (0) 211 / 540 728-19
Tel.: +49 (0) 69 / 913 090-400
Tel.: +49 (0) 711 / 490 44 90-30
Tel.: +49 (0) 89 / 255 512-100
Tel.: +49 (0) 911 / 881 99-772

Bergos AG:

Wert – ein komplexes Konzept

Eine Betrachtung von Dr. Peter Raskin

Als Privatbank sind wir ständig damit beschäftigt, zu fragen: Was ist von Wert? Was bedeutet Wert? Wie können wir echten Mehrwert kreieren? Gibt es überhaupt echten Wert? Ist Wert etwas Inhärentes? Oder etwas, das wir schaffen und das auf spezielle Bedürfnisse reagiert?

Bergos hat die Vision, eine einzigartige Schweizer Privatbank zu sein, die sich ganz dem Human Private Banking verschreibt. Entsprechend stehen stets die Menschen im Mittelpunkt. Durch exzellenten Service wollen wir Werte für Menschen schaffen und schützen. Dabei gehen wir über das Investieren der Vermögenswerte weit hinaus, eben »beyond money«. Aber warum? Unser Konzept von dem, was wertvoll ist, mag sich je nach Kontext, Kultur und Zeit ändern, doch schon der Versuch einer Antwort formt unser Verständnis der Welt und unseren Platz in ihr. Sie formt unsere Entscheidungen, unsere Beziehungen und unsere Business-Strategien. Wir bei Bergos setzen uns genau damit tief und gern auseinander.

Unsere Zeit und die Art und Weise, wie wir sie verbringen, ist ohne Frage von höchstem Wert. Für unsere Kunden, unsere Mitarbeitenden und für die Gesellschaft, in der wir leben. Unsere Vision verpflichtet uns dazu, nach Exzellenz zu streben, um das zu schaffen und zu schützen, was von Wert ist. Die Bank und ihre Mitarbeitenden müssen sich entsprechend ausrichten und das Streben nach Exzellenz in diesem Sinne verinnerlichen.

Was ist dabei wichtig? Die Bedürfnisse der Kunden erkennen, verstehen und ihnen entsprechen. Wir sind fest davon überzeugt, dass Herausforderungen aus den konkreten Lebensumständen eines Kunden, zum Beispiel aus der familiären Situation, mitunter deutlich größere Gefahren für das Vermögen haben können als beispielsweise die Frage, ob das Vermögen besser in Fonds A oder B investiert werden soll. Entsprechend gilt es, die Kunden nicht nach Grösse, sondern nach ihren Bedürfnissen zu erfassen und für jede Kundengruppe die konkreten Bedürfnisse und entsprechende Lösungsansätze zu erarbeiten.

Produkte und Dienstleistungen sind strikt an den Bedürfnissen der Kunden auszurichten und nicht an den Bedürfnissen der Bank. Sie müssen zudem innovativ, zeitgemäß und umfassend



Dr. Peter Raskin,
CEO und Partner, Bergos AG

sein. Man sollte den Best-in-Class-Ansatz verfolgen und nicht glauben, alles selbst in exzellenter Qualität anbieten zu können. Dieser Ansatz hilft auch, Interessenkonflikte zu vermeiden.

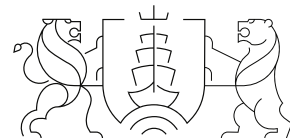
Die Mitarbeitenden sollen sich nicht nur als Investmentexperten verstehen, sondern müssen auch jenseits von Investmentfragen ihren Kunden auf Augenhöhe begegnen können. Sie müssen daher neugierig und weltoffen sein.

Neben einer hervorragenden, meist universitären Ausbildung müssen sie sich auch für das kulturelle Leben interessieren und offen für Innovationen sein.

Das Management und die Eigentümer der Bank müssen ebenfalls die Bedürfnisse der Kunden kennen, so, als ob sie ihre eigenen wären. Das ist bei Bergos der Fall. Eigentümer und Management sind überwiegend erfolgreiche Familienunternehmer. Ihre Bedürfnisse und die ihrer Familien sind identisch mit denen der Kunden und ihrer Familien.

Man muss ein sehr geringes Risikoexposure aufweisen. Die Bilanz sollte bewusst klein gehalten und das Kreditgeschäft nur beschränkt und risikoarm angeboten werden. Denn es geht letztlich darum, das einem anvertraute Vermögen zu schützen und nicht zu riskieren. Auslöser für alle größeren Banken Krisen in den letzten Jahrzehnten war letztlich immer ein von den Kundenbedürfnissen entkoppeltes Management, das unverhältnismässig hohe Risiken für ihre Bank und damit auch für ihre Kunden eingegangen ist.

Wer Bergos kennt, weiß, dass wir diese Punkte beherzigen. Wir haben nur ein Ziel: hochzufriedene Kunden. *Dr. Peter Raskin*



B E R G O S

Bergos AG

Kreuzstrasse 5, CH-8008 Zürich

Tel.: +41 44 / 284 21 20

www.bergos.ch | info@bergos.ch

Anton Vetter, Gründungspartner und Vorstand der BV & P Vermögen AG, erklärt im Interview, ob Wahlen tatsächlich so einen großen Einfluss auf die Kapitalmärkte haben, wie immer behauptet.

BV & P Vermögen AG:

Das globale Superwahljahr – Chance oder Last für die Kapitalmärkte?

Elite Report extra: Herr Vetter, weltweit stehen wichtige Wahlen an. Seien es zum Beispiel Landtagswahlen in Deutschland, die Europawahl oder als finaler Showdown die Präsidentschaftswahl in den USA. Sollte man auf solche Ereignisse im Portfolio reagieren?

Anton Vetter: Wahlen, und wenn es sich um ein solch wichtiges Ereignis wie die Präsidentschaftswahl in den USA handelt, werden vor allem medial gerne aufgegriffen und polarisiert. Natürlich lassen sich auch Kapitalmärkte davon kurzfristig leiten, trendbestimmend sind solche Ereignisse eher weniger. Politische Börsen haben bekanntermaßen kurze Beine und so neigen Kapitalmärkte oft dazu, relativ schnell wieder zur Tagesordnung überzugehen und sich auf wichtigere Einflussgrößen, wie zum Beispiel Geldpolitik und Unternehmensdaten, zu fokussieren. Dennoch können die Börsen an solchen Entscheidungstagen schwankungsintensiver sein als sonst.

Elite Report extra: Dann macht es also Sinn, sein Depot kurzfristig anzupassen?

Anton Vetter: Nein, das sind Entscheidungen wie bei einem Münzwurf und haben mit einer langfristigen Portfoliostrategie nichts zu tun. Schwankungen, wie zum Beispiel bei der US-Wahl 2016, als Donald Trump gewann und der Deutsche Aktienindex DAX innerhalb des Wahltages eine Schwankungsbreite von fast fünf Prozent hatte, sind reine Spekulation. Um eventuelle Stressphasen gut überstehen zu können, ist es für uns wichtig, ein gut strukturiertes Depot auf mehreren Ebenen zu besitzen. Diese Streuung sollte bei Anlageklassen (Aktien, Anleihen und Alternatives) sowie innerhalb der Anlageklassen (Regionen,



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

Länder, Branchen und Anlagestile) getätigt werden.

Elite Report extra: Dann sind für die Kapitalmärkte Wahlen also eher ein Non-Event?

Anton Vetter: Die Wahl selber eher ja. Dennoch gibt es natürlich für die zukünftigen Rahmenbedingungen Ableitungen aus Wahlergebnissen, die Kapitalmärkte beeinflussen können. Diese können im weiteren Verlauf die Börsen beflügeln oder eher lähmen. Bezogen auf die USA zum Beispiel gelten die Republikaner eher börsenfreundlich, während die Demokraten den Kapitalmarkt weniger stützen.

Elite Report extra: Wie reagieren die Unternehmen auf Wahlen?

Anton Vetter: Generell kann man feststellen, dass global aufgestellte Unternehmen deutlich unabhängiger hinsichtlich politischer Ereignisse agieren als Unternehmen mittlerer oder kleinerer Größe, deren Absatzmärkte enger gesetzt sind. Deshalb bilden für uns Unternehmen der großen Aktienindizes, wie der amerikanische S&P 500 oder der europäische Stoxx Europe 600, das Basisinvestment eines Aktiendepots. Unternehmen dieser Indizes können aufgrund

ihrer globalen Ausrichtung unabhängiger operieren und auf politische Problemstellungen im Worst Case besser antworten. In unseren Augen können hier ETFs sehr gut eingesetzt werden, um eine Allokation in große Unternehmen diversifiziert und kostengünstig abbilden zu können.

Elite Report extra: Noch ein Blick auf die Geldpolitik. Reagieren die Börsen nicht zu euphorisch auf eventuelle Zinssenkungen der Notenbanken?

Anton Vetter: Hier muss man den Kapitalmarkt in Aktien und Anleihen trennen. Ende des letzten Jahres waren noch beide Anlageklassen durch die nachlassende Inflation und der ein oder anderen Aussage diverser Notenbanker hinsichtlich Zinssenkungsphantasie beirrt. Der Wind hat sich zumindest bei den Anleihen zu Beginn des Jahres gedreht. Enttäuschende Aussagen seitens der Notenbanken ließen die Renditen bei Anleihen wieder steigen. Aktieninvestoren schauen hier augenblicklich durch. Das Wann ist Stand heute nicht wichtig, nur dass Zinssenkungen kommen, zählt. Und so feiern aktuell die Aktienbörsen nach dem Motto: »Vorfreude ist die schönste Freude!«.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen!

BV & P

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

Die 12 Merkmale einer Elite-verdächtigen Vermögensverwaltung

- 1. Der jährlich dem Kunden auszuhändigende Ex-post-Report wird genauestens erklärt und weist nur geringe Produktkosten von maximal 1,5 Prozent p. a. aus. Darüber hinausgehende Gebühren sollten genauestens erklärt werden.*
- 2. Einmalige Anschaffungskosten enthalten keine Ausgabeaufschläge von Fonds; ein Wechsel eines Fonds ist auch ohne Ausgabeaufschläge durchführbar.*
- 3. Vermeiden Sie Unterschriften auf Anlageprotokollen, denn das könnte bereits ein Indiz für eine teure Anlageberatung sein. Bevorzugen sollte man eine klassische Vermögensverwaltung oder eine Honorarberatung, bei der im Vorfeld über die genauen Honorare (wie bei einem Steuerberater oder Rechtsanwalt) verhandelt wird.*
- 4. Der Kundenberater hört beim ersten Gespräch mehr den Ausführungen des Vermögensinhabers zu, anstatt gleich seine Produkte anzupreisen.*
- 5. Der Berater fragt im Erstgespräch nach der persönlichen Situation, den Lebensumständen, den Zielen des künftigen Kunden.*
- 6. Ein seriöser Vermögensverwalter stellt seine Dienstleistung in den Vordergrund und nicht seine Produkte.*
- 7. Neben der geforderten Qualität und der erkennbaren Ehrlichkeit und Transparenz überzeugt der Berater mit Respekt und Wertschätzung gegenüber dem Vermögensinhaber.*
- 8. Der Vermögensinhaber hat bei Bedarf Zugang zu den Entscheidungsträgern und Portfoliomanagern, die die Anlagestrategie genau erklären können.*
- 9. Ein neuer Vermögensverwalter fordert beim Übertrag eines bestehenden Depots nicht den Verkauf aller bisher bestehenden Wertpapierpositionen, sondern bespricht die Handlungsweise individuell über jede Position.*
- 10. Bevor ein neues Vermögensverwaltungsmandat begonnen wird, wird mit dem Vermögensinhaber ein detaillierter Anlagevorschlag erstellt und genauestens erläutert.*
- 11. Ein regelmäßiges »Update« und ein Gespräch über das Reporting ist Voraussetzung für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.*
- 12. Weitere Dienstleistungen wie Finanzplanung, Immobilienexpertise, Finanzierungen oder Spezialisten-Know-how werden bei Nachfrage und Bedarf angeboten.*

Reinhard Vennekold



DAS WERTEHAUS:

»Werte leben – Werte finden«

Seit nahezu 30 Jahren ist DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH als individueller Vermögensverwalter tätig. Werte sind dabei nicht nur namensgebend, sondern werden durch Authentizität, Transparenz, Wertschätzung und Zuverlässigkeit gelebt. Aber welche Werte-Aktien haben Bestand und dienen dem langfristigen Vermögenserhalt? Wie findet DAS WERTEHAUS diese?

Elite Report extra: Herr Malterer, die geopolitische Entwicklung der letzten Jahre zeichnete ein sehr negatives Bild. Wie kann man in diesem Umfeld Anlageentscheidungen treffen?

Robert Malterer: In schwierigen Zeiten gilt es, sich auf die wesentlichen Tugenden des wertorientierten Anlagestils nach Warren Buffett zu konzentrieren. Investitionsentscheidungen werden auf Basis fundamentaler Daten wie zum Beispiel Buchwert-, KGV-, EBIT-Betrachtungen und einer soliden Bilanz getroffen. Dies bedeutet gleichzeitig, sich nicht von Emotionen leiten zu lassen. Kursgewinne resultieren immer aus günstigen Einkaufskursen. Somit handeln wir regelmäßig entgegen der allgemeinen Marktstimmung. Dies erfordert Disziplin und Geduld.

Elite Report extra: Wie finden Sie diese Aktien?

Robert Malterer: Wir arbeiten seit Beginn mit den Analysten unseres Mit-Gesellschafters, der Value-Holdings AG, eng zusammen. Diese beurteilen börsennotierte Aktienunternehmen im deutschsprachigen Raum. Über einen Value-Filter werden rund 500 Unternehmen identifiziert und beobachtet. Aus deren Bilanzen, den Prognosen aus den vierteljährlichen Pressekonferenzen und dem tatsächlichen Geschäftsverlauf lassen sich obige Kennzahlen ermitteln. Durch Bewertung dieser Kennzahlen errechnen wir für das Unternehmen den »fairen Wert«. Liegt der Börsenkurs mindestens 30 Prozent unter diesem fairen Wert, wird es für uns interessant.

Elite Report extra: Könnten Sie dies anhand eines konkreten Beispiels näher ausführen?

Robert Malterer: Gerne. Zum Beispiel haben wir uns im April 2022 für ein Engagement in einem der führenden Nutzfahrzeughersteller entschieden. Zu diesem Zeitpunkt lag der Kurs rund 44 Prozent unter dem Höchststand. Die Kennzahlen (KGV 22e 5,3, Dividendenrendite 22e 6,3 Prozent und Kurs-/Buchwert-Verhältnis 0,6) ließen auf eine sehr günstige Bewertung schließen. Die globale Marktaufstellung, hohe Marktanteile in Europa und Südamerika, die gute Umsatzrendite, die Skaleneffekte durch Modularisierung sowie das Restrukturierungskonzept hatten uns überzeugt. Natürlich mussten auch die negativen Faktoren wie ein russisches Werk, Produktionsausfälle wegen fehlender Kabelbäume aus der Ukraine sowie die häufigen Wechsel in der Chefetage Berücksichtigung finden. Unter Abwägung aller Gesichtspunkte konnten wir einen fairen Wert ermitteln, der ein Kurspotenzial von 100 Prozent ergab.

Elite Report extra: Und dieses Kurspotenzial konnten Sie unmittelbar heben?

Robert Malterer: Nein. Zunächst war hier die Kursentwicklung durch den Russland-Ukraine-Krieg negativ beeinflusst. Auch hier waren Geduld und Disziplin gefragt. Seit der im Oktober 2022 einsetzenden Erholung konnte der Aktienkurs eine sehr erfreuliche Entwicklung nehmen. Zum 29.02.2024 betrug der Kursanstieg seit dem ersten Kauf 52 Prozent. Zusätzlich konnten Dividenden in Höhe von 7,5 Prozent vereinnahmt werden.



Robert Malterer,
geschäftsführender Gesellschafter,
DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH

Elite Report extra: Wie können Anleger bei Ihnen partizipieren?

Robert Malterer: Die individuelle Vermögensverwaltung ist bereits ab 250.000 Euro möglich. Aber auch für Vermögen ab 25.000 Euro wollen wir die Investition in unseren Anlagestil ermöglichen. Dies kann in Form einer digitalen Vermögensverwaltung erfolgen, die sowohl in Einzelaktien (ca. 60 Prozent) als auch in internationale Value-Fonds (ca. 40 Prozent) investiert. Nähere Informationen zu diesem neuen Angebot finden Sie auf unserer Homepage.

Elite Report extra: Vielen Dank!



DAS WERTEHAUS
Vermögensverwaltung – so individuell wie Sie.

Landsberger Straße 478
D-81241 München
Tel.: +49 (0) 89 / 548 01 97 66
privatkunden@das-wertehaus.de
www.das-wertehaus.de

Komplexität in der Kapitalanlage kann aus verschiedenen Quellen stammen und verschiedene Formen annehmen. Sie kann sowohl für Anleger als auch für Vermögensverwalter eine Herausforderung darstellen. Verständnis der Komplexität und der damit verbundenen Risiken ist entscheidend, um fundierte Anlageentscheidungen treffen zu können.

Deutsche Oppenheim Family Office AG:

Komplexität vermeiden oder Komplexitätsprämie verdienen?

Die Märkte selbst sind komplexe Systeme mit einer Vielzahl von Teilnehmern, Instrumenten und Mechanismen. Dazu gehören Aktien, Anleihen, Derivate und andere Finanzinstrumente mit jeweils eigenen Risikoprofilen und Bewertungsmethoden. Die Bewertung von Vermögenswerten erfordert oft komplexe Analysen und die Interpretation wirtschaftlicher Indikatoren. Fehlinterpretationen oder das Übersehen wichtiger Informationen können zu suboptimalen Anlageentscheidungen führen. Die Finanzmärkte sind dabei oft volatil. Finanzmärkte und -produkte unterliegen einer Vielzahl von Regulierungen, die sich von einem Rechtsraum zum anderen unterscheiden können. Diese Vorschriften können die Komplexität für Anleger und Vermögensverwalter erhöhen. Die steuerliche Behandlung von Kapitalerträgen kann komplex sein und ist oft ein entscheidender Faktor bei der Anlageentscheidung.

Die Risiken von Komplexität

Die Komplexität in der Kapitalanlage birgt eine Reihe von Risiken, die sowohl für individuelle Anleger als auch für institutionelle Investoren von Bedeutung sind. Ein tiefgreifendes Verständnis dieser Risiken ist entscheidend, um informierte Anlageentscheidungen zu treffen und potenzielle Fallstricke zu vermeiden. Hier sind einige der wesentlichen Risiken, die mit der Komplexität in Kapitalanlagen einhergehen:

1. Transparenzmangel

Komplexe Anlageprodukte sind oft schwer zu durchschauen. Ein Mangel an Transparenz bezüglich der zugrunde liegenden Vermögenswerte, Gebührenstrukturen oder Risikofaktoren erschwert es Anlegern, die wahren Kosten



*Stefan Freytag,
Sprecher des Vorstandes,
Deutsche Oppenheim Family Office AG*

und das tatsächliche Risiko der Anlage zu verstehen.

2. Fehleinschätzungen des Risikos

Die Komplexität kann dazu führen, dass Anleger die Risiken, denen sie ausgesetzt sind, nicht vollständig verstehen oder einschätzen können. Dies kann insbesondere bei Derivaten, Hebelprodukten oder strukturierten Produkten der Fall sein, deren Wertentwicklung von einer Vielzahl von Faktoren abhängig ist.

3. Liquiditätsrisiken

Komplexe Anlageprodukte können in Zeiten von Marktturbulenzen schwer zu veräußern sein. Ein Mangel an Liquidität kann dazu führen, dass Anleger ihre Positionen nicht zum gewünschten Zeitpunkt oder Preis verkaufen können, was zu überdurchschnittlichen Verlusten führt.

4. Überforderung und Analyseparalyse

Die Vielzahl der verfügbaren Anlageoptionen und die damit verbundene Informationsflut können zu Überforderung und Entscheidungsunfähigkeit führen.

Anleger könnten wichtige Entscheidungen hinauszögern oder suboptimale Entscheidungen treffen, weil sie nicht in der Lage sind, alle relevanten Informationen zu verarbeiten und zu analysieren.

5. Höhere Kosten

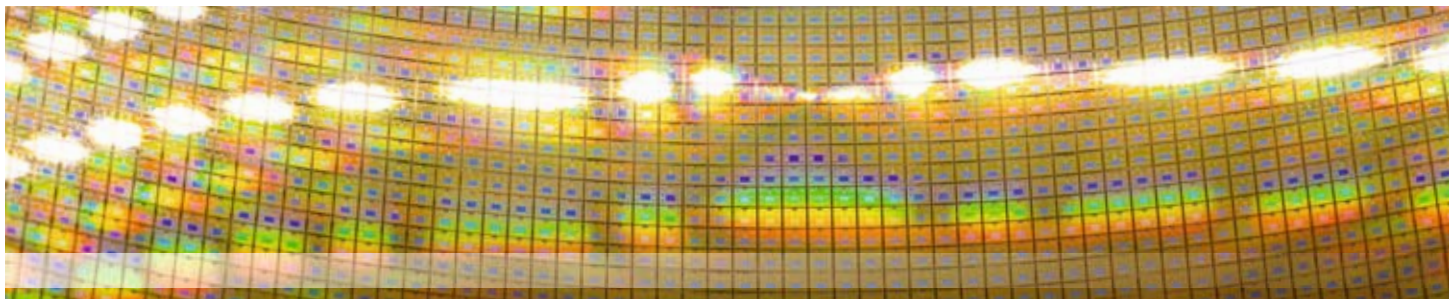
Komplexe Anlagestrategien und -produkte sind oft mit höheren Gebühren und Kosten verbunden, einschließlich Verwaltungs-, Performancegebühren und Transaktionskosten. Diese können die Rendite signifikant schmälern, insbesondere über längere Zeiträume.

Gibt es eine Komplexitätsprämie?

Komplexität in der Kapitalanlage ist ein unvermeidlicher Teil des Investierens. Deswegen stellt sich die Frage, ob es eine Risiko- oder Kompetenzprämie für komplexe Anlagen gibt, wenn Anleger in komplexe Finanzinstrumente oder -strategien investieren. Diese Prämie dient als Kompensation für das höhere Risiko, die größere Unsicherheit und den zusätzlichen Aufwand, der mit der Auswahl, Bewertung und dem Management dieser Investitionen verbunden ist.

Die Theorie hinter der Komplexitätsprämie basiert auf der Annahme, dass Märkte nicht vollständig effizient sind und dass bestimmte Segmente, insbesondere jene mit höherer Komplexität, weniger stark von institutionellen Investoren und Analysten beobachtet werden. Dies kann zu einer Unterbewertung führen, die informierte und fähige Investoren ausnutzen können.

Trotz der Herausforderungen und Risiken, die mit der Komplexität in der Kapitalanlage einhergehen, können sich daraus auch spezifische Vorteile ergeben, wenn diese richtig genutzt werden. Hier



einige Beispiele, wie Anleger von der Komplexität profitieren können:

1. Zugang zu höheren Renditen

Komplexe Anlagestrategien und -produkte, wie zum Beispiel alternative Anlagen, bieten oft die Möglichkeit höherer Renditen im Vergleich zu traditionellen Anlageformen. Investoren, die bereit sind, sich intensiv mit diesen Produkten auseinanderzusetzen und die damit verbundenen Risiken zu verstehen und zu managen, können ihr Portfolio potenziell optimieren.

2. Diversifikation und Risikomanagement

Komplexe Anlageprodukte ermöglichen eine weitergehende Diversifikation des Portfolios. Durch die Aufnahme von Anlageklassen mit niedriger Korrelation zu traditionellen Aktien- und Anleihemärkten kann das Gesamtrisiko des Portfolios reduziert werden.

3. Zugang zu spezialisierten Märkten und Strategien

Durch komplexe Anlageprodukte erhalten Anleger Zugang zu Märkten und

Strategien, die sonst schwer zugänglich wären. Zum Beispiel ermöglichen strukturierte Produkte, Private Equity oder spezialisierte Fonds Investitionen in Nischenmärkte oder in Unternehmen in frühen Entwicklungsstadien, die möglicherweise ein hohes Wachstumspotenzial bieten.

6. Innovationsvorteil

Die Auseinandersetzung mit komplexen Anlageprodukten und -strategien fördert die Innovation im Finanzsektor. Durch die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen können Anleger von verbesserten Anlagemöglichkeiten profitieren, die besser auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Gerade bei Private Assets sind die Kompetenzunterschiede deutlich ausgeprägter als bei börsennotierten Anlagen.

Vorteile der Komplexität nutzen

Um die Vorteile der Komplexität in der Kapitalanlage effektiv zu nutzen, ist es wichtig, dass Anleger folgende Faktoren beachten:

1. Sich kontinuierlich weiterbilden und Marktentwicklungen im Blick haben.
2. Professionelle Beratung in Anspruch nehmen, wenn sie mit komplexen Anlagen weniger vertraut sind.
3. Das Festlegen klarer Anlageziele und Risikotoleranzen kann dabei helfen, geeignete Anlageentscheidungen zu treffen und übermäßig komplexe oder riskante Produkte zu vermeiden.
4. Vor jeder Anlageentscheidung sollte eine gründliche Prüfung des Anlageprodukts oder der Strategie durch eine sorgfältige Due Diligence erfolgen.
5. Eine klare Risikomanagementstrategie verfolgen, um potenzielle Verluste zu begrenzen.
6. Die Gebührenstruktur und die Transparenz der Anlageprodukte kritisch bewerten.

Durch einen informierten und strategischen Ansatz können Anleger die Vorteile komplexer Anlageprodukte nutzen und gleichzeitig die damit verbundenen Risiken managen.

Wir begleiten seit über 30 Jahren mit unserem Angebot in den Disziplinen Strategische Asset Allokation, Managerauswahl, Reporting und Controlling und laufende Steuerung Investoren, die ein gewisses Maß an Komplexität in ihrer Kapitalanlage eingehen wollen, um an der Komplexitätsprämie zu partizipieren.

Stefan Freytag

Quellen der Komplexitätsprämie bei Private Assets

Beschaffung und Zugang	Auswahl und Ausführung	Transformation	Exit
Zugang zu eingeschränkten Investitionen	Besondere Kompetenzanforderungen	Organische Rollout-Strategien	Reputation des Managers bei Exit-Märkten
Regulatorische Zugangsbeschränkungen	Konträre Anlagechancen	Konsolidierungs- / Buy-and-Hold-Strategien	Netzwerken mit potenziellen Käufern
Große, fragmentarische Anlageuniversen	Fast-Track-Prozesse	Unternehmensentwicklung	Netzwerken mit Crossover-Investoren
Nähe	Privilegiertes Informationszugriff	Disruptive Wachstumsstrategien	Vordefinierte Exits
Persönliche Netzwerke	Kompetenzen der Dealstrukturierung	Turnaround- / Restrukturierungsstrategien	
Reputation des Käufers	ESG-Screening	ESG-Engagement	

Quelle: Schroders Capital, Mai 2021

Kulturelle und sprachliche Barrieren

DEUTSCHE OPPENHEIM Family Office

Deutsche Oppenheim Family Office AG
Keferloh 1a, D-85630 Grasbrunn
Tel.: +49(0)89/45 69 16 0
info@deutsche-oppenheim.de
www.deutsche-oppenheim.de

Der Cleanroom-Roboter »Amor« ist für die Überwachung von Luftqualität und Klima im Reinraum bei Infineon zuständig.



Dr. Jens Ehrhardt ist eines der Urgesteine der deutschen Finanzbranche. In diesem Jahr feiern er und sein Team das 50. Jubiläum der Firmengründung. Seitdem ist die DJE Kapital AG eine Erfolgsgeschichte.

DJE Kapital AG:

50 Jahre DJE – rationale und emotionale Kompetenz auch für Krisenzeiten



Christian Janas ist Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung der DJE Kapital AG und Leiter der Vermögensverwaltung. Er verantwortet sowohl die individuelle Vermögensverwaltung als auch Solidvest, die Online-Vermögensverwaltung von DJE.

Vermögensverwalter haben die Aufgabe, dem individuellen Bedürfnis von Privatanlegern und institutionellen Investoren nach guter Rendite, angemessenem Risiko und hoher Liquidität kontinuierlich gerecht zu werden und zugleich auch in volatilen Marktphasen Stabilität und Zuverlässigkeit zu bieten. Es gilt, eine optimal auf die persönlichen Ziele, den Anlagehorizont oder auch die eigene Risikoneigung der Anlegerin oder des Anlegers zugeschnittene Kapitalanlagestrategie zu entwickeln und diese auch umzusetzen. Fachliches Können allein zeichnet aber noch keine gute Vermögensverwaltung

aus. Vermögensaufbau und -erhalt über unterschiedliche Marktzyklen hinweg ist ein langer Weg und braucht neben viel Erfahrung und Können auch emotionale Kompetenz, um Kundinnen und Kunden über Jahre und Lebensphasen hinweg gut begleiten zu können.

Vor fünfzig Jahren legte Dr. Jens Ehrhardt den Grundstein für die DJE Kapital AG, die sich seit den Gründungstagen als eine der ersten bankenunabhängigen Gesellschaften für Vermögensverwaltung in Deutschland erfolgreich zu einer festen Größe in der deutschen Finanzlandschaft entwickelt hat. Dabei ist DJE bis heute unabhängig und inhabergeführt. Die FMM-Analysemethode, deren Grundzüge Dr. Jens Ehrhardt bereits in seiner Promotion »Kursbestimmungsfaktoren am Aktienmarkt unter besonderer Berücksichtigung monetärer Determinanten« legte, wurde seitdem stetig weiterentwickelt. Sie beruht auf der Erkenntnis, dass neben zahlreichen fundamentalen (F) Kriterien wie mikro- und makroökonomischen Kennzahlen von Unternehmen und Volkswirtschaften auch monetäre (M) und markttechnische (M) Indikatoren die Kursentwicklung an den internationalen Kapitalmärkten beeinflussen.

In den vergangenen fünfzig Jahren haben die Welt, die Märkte und auch Vermögensverwalter sowie ihre Kunden viele turbulente Phasen erlebt. Dazu vier Beispiele: Da ist der 19. Oktober 1987. An diesem Tag stürzte der Dow Jones um knapp 23 Pro-

zent ab. Das ist bis heute der größte Tagesverlust des Aktienindex. Oder der 9. September 2001, als der islamistische Terror die USA erschütterte und die Kurse einbrachen. Nur sieben Jahre später verstärkte die Insolvenz der US-Großbank Lehman Brothers die globale Finanzkrise. In jüngster Zeit haben die Coronapandemie und der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine die Wirtschaft auf Talfahrt geschickt.

Die DJE-eigene Herangehensweise an die Kapitalanlage hat sich stets bewährt – und das besonders in unruhigen Zeiten. DJE kann auch Krise. Stabilität und Zuverlässigkeit sind neben der Analysekompetenz von DJE die Konstanten, mit denen Kundinnen und Kunden – damals wie heute – bei ihrer Kapitalanlage begleitet werden. Dabei ist die Ausrichtung der Anlagestrategie auf Substanzerhalt auch ein Zeichen des Respekts gegenüber der Arbeit, die hinter dem Vermögen der Kunden steht. Um das anvertraute Kapital kümmern sich erfahrene Beraterinnen und Berater ebenso wie das hauseigene Research-Team, das profunde Analysekompetenz mit vielen hundert Unternehmensgesprächen mit Emittenten von Wertpapieren kombiniert.

Und hier kommt der Faktor Mensch ins Spiel: Aus der Masse an verfügbaren Daten gilt es die richtigen Einschätzungen für ganzheitliche Anlageentscheidungen zu entwickeln. Trotz aller Möglichkeiten der Automatisierung ist es immer noch eine menschliche »vermögenswirksame Intelligenz«, die aus einem viele tausend Titel großen Anlageuniversum nicht nur die für eine individuelle Vermögensstrategie passenden Titel herausfiltert. Es gilt auch, die richtige Mischung der richtigen Anlageklassen für Vermögenserhalt und -mehrung zu finden. Diese Titelauswahl und die Mischung müssen immer wieder angepasst werden, wenn sich Marktsituationen ändern, aber eben auch Lebenssituationen oder Zielsetzungen der Kunden.

Und auch die Auswahl aus dem möglichen Anlageuniversum muss mit der Zeit gehen, aber zugleich neue Trends von kurzen Strohfeuern unterscheiden können. Allein die technische Entwicklung der vergangenen 50 Jahre zeigt diese sehr große Herausforderung, die eigentlich kontinuierlich weiter besteht. Wie heute generative Künstliche Intelligenz (KI) wie ChatGPT als Gamechanger wirkt, war in den 90er-Jahren die Einführung des digitalen Mobilfunks oder die beginnende Verbreitung des Internets die umwälzende Neuerung. In den genannten Fällen galt und gilt es, die Trends rechtzeitig zu erkennen und daraus die richtigen Anlageentscheidungen zu treffen.

Gleiches gilt auch für die regionale Ausrichtung des Anlageuniversums. Wer hätte vor 40 oder 50 Jahren gedacht, dass China einmal große, börsennotierte Unternehmen haben würde. Und so vielfältig das gesamte Anlagespektrum ist, so vielfältig ist auch der Kundenkreis der DJE Kapital AG. Das sind zum einen die Privatanlegerinnen und Privatanleger in der

Vermögensverwaltung. Sie werden seit nunmehr 50 Jahren persönlich und erfolgreich beraten. Dass DJE zwar nicht jeden vermeintlichen Trend mitmacht, aber dennoch stets auf der Höhe der Zeit ist, zeigt die Gründung von Solidvest, der ersten einzeltitelbasierten Online-Vermögensverwaltung in Deutschland. Sie wurde bereits 2017 gegründet.

Neben den Kunden der Vermögensverwaltung stehen auch die Investoren der von DJE aufgelegten Fonds im Fokus. Das sind zum einen wieder Privatanleger, zum anderen verlassen sich zudem institutionelle Investoren auf die Expertise von DJE.

Beide Kundengruppen können dabei auf eine breite Palette unterschiedlicher Angebote zurückgreifen. DJE hat sowohl globale, regionale oder thematische Aktienfonds aufgelegt als auch Renten-, Geldmarkt, Dach- oder Mischfonds oder Spezialfonds für die unterschiedlichen Bedürfnisse professioneller Investoren. Dieses viel-

fältige Kapitalmarkt-Know-how kommt andererseits auch wieder den Kunden der Vermögensverwaltung zugute.

Für alle Kundengruppen gilt: Die DJE Kapital AG begleitet sie seit fünf Jahrzehnten mit der DJE-eigenen Mischung aus einer wissenschaftlich fundierten Analysemethode, langjähriger Erfahrung und der stetigen aktiven Steuerung in der Vermögensanlage. Eine Unternehmerpersönlichkeit wie Dr. Jens Ehrhardt und ein stabiles Team aus langjährig erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kombiniert mit großer Research-Expertise machen DJE aus. Das 50. Jubiläum belegt eindrucksvoll, dass rationale und emotionale Kompetenz zusammenspielen müssen, um Kunden zu erreichen und beim langen Weg des Vermögensaufbaus und -erhalts zu begleiten. *Christian Janas*

»Das 50. Jubiläum belegt eindrucksvoll, dass rationale und emotionale Kompetenz zusammenspielen müssen, um Kunden zu erreichen und beim langen Weg des Vermögensaufbaus und -erhalts zu begleiten.«



Zentrale Pullach

Pullacher Str. 24, D-82049 Pullach

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

Niederlassung Frankfurt a. M.

Grillparzerstraße 15, 60320 Frankfurt a. M.

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

Niederlassung Köln

Spichernstr. 6b, 50672 Köln

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

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

Die Vermögensverwaltung ist anspruchsvoll und verlangt eine klare Positionierung. Sie muss rundum überzeugen. Mit ihrem genossenschaftlichen Privatbanking beweist die DZ PRIVATBANK eindrucksvoll ihre internationale Professionalität. Das ist bei der qualitätsbewussten Kundschaft sehr gefragt. Was das konkret bedeutet und welchen Mehrwert Genossenschaftliches Private Banking den Kunden bietet, darüber sprach *Elite Report extra* mit Arasch Charifi, seit dem 1. Januar 2024 Vorstand für das Geschäftsfeld Private Banking & Vertrieb LuxCredit der DZ PRIVATBANK, und Alexander Stoll, Geschäftsfeldentwicklung und Prozesse Private Banking & LuxCredit, DZ PRIVATBANK.



Arasch Charifi, Vorstand für das Geschäftsfeld Private Banking & Vertrieb LuxCredit, DZ PRIVATBANK

DZ PRIVATBANK S.A.:

Genossenschaftlich zum Erfolg



Alexander Stoll, Geschäftsfeldentwicklung und Prozesse Private Banking & LuxCredit, DZ PRIVATBANK

Elite Report extra: Herr Charifi, Genossenschaftliches Private Banking überzeugt immer mehr vermögende Kunden. Was ist das Besondere daran?

Arasch Charifi: Das Besondere sind die genossenschaftlichen Werte in Verbindung mit der arbeitsteiligen Einbindung der DZ PRIVATBANK als KompetenzCenter für Private Banking im starken Verbund der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Die einzigartige Stärke der Zusammenarbeit von Volksbanken Raiffeisenbanken und unserem Haus liegt in der Kombination von in der Regel weit über 100 Jahren regionaler Kundennähe der Genossenschaftsbanken mit unserer internationalen Private-Banking- und Finanzexpertise, und das Ganze gepaart mit einer der besten Bonitätseinstufungen in Europa. Kein anderer Private-Banking-Anbieter in Deutschland ist so regional, langfristig und eng mit seinen Kunden verbunden. Dabei besteht unser gemeinsames Angebot aus individuellen Lösungen für Private-Banking-Kunden mit einem Leistungsspektrum von der klassischen Vermögensverwaltung über die Vermögensstrukturierung, dem Advisory bis hin zu Stiftungsberatungen, Family-Office- und weiteren Dienstleistungen.

Elite Report extra: Mischen Volksbanken und Raiffeisenbanken damit den Markt für Private Banking auf?

Alexander Stoll: Durchaus, ja. Das betreute Volumen ist in den letzten Jahren um fast 100 Prozent angestiegen und wächst damit deutlich schneller als der

Markt. Das gesteigerte Interesse am Genossenschaftlichen Private Banking spricht für sich. Wir sind überzeugt, dass die Verbindung aus regionaler Nähe zu und Vertrautheit mit den Genossenschaftsbanken vor Ort mit der Expertise, Leistungsstärke und internationalen Aufstellung der DZ PRIVATBANK einen besonderen Mehrwert stiftet. Genossenschaftliches Private Banking ist demnach lokal verwurzelt und international vernetzt. Aus Kundensicht heißt das: Ihr Private Banking ist dort zu Hause, wo seit Jahr und Tag auch ihre alltäglichen Geldangelegenheiten zu Hause sind – jetzt nur noch professioneller.

Elite Report extra: Welche Kundenerwartungen erfüllen Sie auf diese Weise besonders gut?

Alexander Stoll: Die wichtigsten Kundenbedarfe im Private Banking sind persönliche Betreuung, Liefer- und Leistungsfähigkeit, Seriosität und Bonität. Durch die regionale Verwurzelung der Genossenschaftsbank vor Ort ist ein in der Regel über Generationen gewachsenes Vertrauen zwischen Kunden und Bank vorhanden – dieses Vertrauen genießt unseren höchsten Stellenwert. Dicht darauf folgt der Wunsch nach einer Beratung, die auf die individuellen Bedürfnisse eingeht und mit performanten, eingängigen Lösungen einen holistischen Ansatz verfolgt. Ein weiterer Aspekt ist das Gefühl des Kunden, dass die eigenen Interessen im Vordergrund stehen, dass die Bank beispielsweise auch bankfremde Produk-

te anbietet. Punkten können wir auch beim regelmäßigen, aktiven und persönlichen Kontakt vor Ort, bei Innovationsfähigkeit und Digitalisierung sowie bei Nachhaltigkeit und mit einem gesellschaftlichen Beitrag gemäß unseres genossenschaftlichen Werteverständnisses.

Elite Report extra: Wo sehen Sie den Mehrwert des Genossenschaftlichen Private Banking im Wettbewerb mit namhaften altherwürdigen »Platzhirschen«, die das Vermögen ihrer Kunden oft schon seit Generationen betreuen?

Arasch Charifi: Der Markt ist in Bewegung und die Zeiten ändern sich insbesondere für die »altherwürdigen Platzhirsche«. Viele dieser früher so bezeichneten Banken sind mittlerweile vom Markt verschwunden. Die Genossenschaftliche FinanzGruppe hingegen ist seit über 170 Jahren am deutschen Markt erfolgreich tätig und vor Ort. Wir beobachten beispielsweise, dass Vermögende mit unternehmerischem Hintergrund aktuelle Anforderungen, mit denen sie in ihrem Betrieb konfrontiert sind, auch an ein zeitgemäßes Private Banking stellen. Volksbanken und Raiffeisenbanken sind mit diesen aktuellen Anforderungen vertraut, sie haben eine sehr breite Kundenbasis mit jahrzehntelangen Verbindungen im Privat- und Firmenkundengeschäft. Angesichts dessen sind sie bestens positioniert, um diese Beziehungen gemeinsam mit uns jetzt auch verstärkt ins Private Banking auszuweiten und Marktanteile von Wettbewerbern zu gewinnen.

Alexander Stoll: Fast zwei Drittel aller Private-Banking-Kunden haben einen unternehmerischen Hintergrund – und gerade hier wirkt sich die arbeitsteilige Zusammenarbeit von Genossenschaftsbanken und uns besonders positiv aus: Nur so ist die enge Verzahnung von Betriebs- und Privatvermögen in der Beratung möglich, was unserer Erfahrung nach viele unternehmerisch geprägte Kunden wünschen und im hohen Maße schätzen, aber bei vielen Wettbewerbern vermissen. Dabei reicht das modular aufgebaute Dienstleistungsspektrum unseres Hauses für Unternehmerkunden von der Strategischen Vermögensplanung über Family-Office-Dienstleistungen und individuelle Investmentlösungen bis hin zur Gründung von eigenen Investitionsvehikeln wie Familiengesellschaften und zu individuellen Spezialfondslösungen. Spezielles Know-how erfordert insbesondere die Nachfolge im unternehmerischen Bereich, vor allem bei einem Unternehmensverkauf. Um Kunden hier bestmöglich zu begleiten, gibt es eine enge Verzahnung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe durch das KompetenzCenter Nachfolge, einer Initiative der DZ BANK, der Beteiligungsgesellschaft VR Equity-Partner und der DZ PRIVATBANK.

Elite Report extra: Wie sieht das Leistungs- und Serviceangebot beim Genossenschaftlichen Private Banking aus – decken Sie alle Bereiche ab?

Arasch Charifi: Die Genossenschaftliche FinanzGruppe verfügt mit ihrem Private-Banking-Angebot der DZ PRIVATBANK gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken über ein State-of-the-Art-Spektrum an Services, Leistungen und Lösungen. Mit ihrem Sitz in Luxemburg, in der Schweiz sowie an acht Standorten in Deutschland verbindet die DZ PRIVATBANK als Private-Banking-Spezialist einerseits lokale Nähe und Ausrichtung auf den deutschen Markt und andererseits internationale

Seit ihrer 2019 eingeleiteten Neupositionierung befindet sich die DZ PRIVATBANK auf einem sehr dynamischen Wachstumskurs. Der entsprechende Erfolg zeigt sich insbesondere im sehr deutlichen Anstieg der gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken betreuten Private-Banking-Kunden, aber auch betriebswirtschaftlich im Ergebnis vor Steuern, das signifikant ausgeweitet wurde, sowie in der stark erhöhten Wertschöpfung für die Genossenschaftsbanken.

**Sicherheit der
Genossenschaftlichen FinanzGruppe**

Die DZ PRIVATBANK ist ein Unternehmen der DZ BANK Gruppe und Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, die über 800 Volksbanken und Raiffeisenbanken umfasst. Gemessen an der Bilanzsumme ist die Gruppe eine der größten privaten Finanzdienstleistungsorganisationen Deutschlands. Aufgrund der hohen Kohäsion innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe wird von Fitch Ratings und Standard & Poor's ein sogenanntes Verbundrating vergeben. Im Rahmen des Verbundratings werden die genossenschaftlichen Finanzinstitute in Deutschland konsolidiert betrachtet.

**Gemeinsames Emissionsrating der
Genossenschaftlichen FinanzGruppe bei:**

- ▶ **Standard & Poor's: A+ (stable)**
- ▶ **Fitch Ratings: AA- (stable)**

Kompetenz aus einer Hand. Das schafft gute Möglichkeiten, Lösungen innerhalb und außerhalb der Europäischen Union zu realisieren. Ein Beispiel dafür ist die Schweiz: Die DZ PRIVATBANK ist bereits seit 1975 vor Ort und gehört heute zu den größten deutschen Auslandsbanken in Zürich. Den Vorteil davon haben die Private-Banking-Kunden in Deutschland: Durch das einzigartige Betreuungskonzept beim Zugang zum Finanzplatz Schweiz ist es möglich, dass die individuelle Beratung und Betreuung gemeinsam mit den Schweizer Private-Banking-Spezialisten lokal in Deutschland bei den heimischen Volksbanken Raiffeisenbanken stattfindet.

Wie leistungsfähig die DZ PRIVATBANK in allen Bereichen des Private Banking ist, zeigt sich nicht zuletzt im wachsenden Kundensegment der Stiftungen und Non-Profit-Organisationen. Hier bieten wir ein eigenes KompetenzCenter an. Der Schwerpunkt liegt auf dem Vermögensmanagement sowie auf der laufenden

Diese erfolgreiche Kooperation wird weiter konsequent intensiviert: Private Banking wird neben dem Privat- und Firmenkundengeschäft als eigenes Geschäftsfeld in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe verankert. Hierdurch ergeben sich viele weitere Impulse, das potenzialstarke Geschäftsmodell durch die Genossenschaftsbanken in Zusammenarbeit mit der DZ PRIVATBANK weiter erfolgreich und nachhaltig auszubauen.

Beratung und Begleitung von Stiftungen. Zum Leistungsangebot gehören zudem die Beratung von Stiftern unter anderem im Errichtungsprozess, bei der Ausgestaltung der Gründungsidee und bei der Erstellung von Anlagerichtlinien sowie die Übernahme von Mandaten in Stiftungsgremien. Das Anlagevolumen der mehr als 800 Kunden in diesem Segment übersteigt bereits mehr als zwei Milliarden Euro.

Elite Report extra: Welche Rolle spielen generell die traditionellen genossenschaftlichen Werte?

Alexander Stoll: Eine ganz entscheidende: Die genossenschaftlichen Werte sind erfolgreich im deutschen Bankenmarkt verankert. Mit der genossenschaftlichen Tradition verbunden ist unser Auftrag, zum Wohle der Mitglieder, Kunden und der Gesellschaft beizutragen. Wir von der DZ PRIVATBANK verbinden daher langfristige Geschäftsziele mit dem Anspruch, Werte zu schaffen – für Kunden, Genossenschaftsbanken, Mitarbeiter und die Gesellschaft. Wir blicken mit den Erfahrungen von über 170 erfolgreichen Jahren der genossenschaftlichen Werte optimistisch und selbstbewusst in die Zukunft. Die Zeit ist reif für Genossenschaftliches Private Banking.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



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

**DZ PRIVATBANK S.A.,
4, rue Thomas Edison
L-1445 Strassen, Luxembourg
Tel.: +352 44 903 -1
www.dz-privatbank.com**



Ein Interview mit Udo Kröger, dem Vorsitzenden des Vorstands der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG, und mit Dr. Tobias Fischer, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG.

Frankfurter Bankgesellschaft: **»Füreinander Türen öffnen«**



*Links: Udo Kröger,
Vorsitzender des Vorstands
der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG*

*Rechts: Dr. Tobias Fischer,
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG*

Elite Report extra: Die Frankfurter Bankgesellschaft hat ein ganz besonderes Geschäftsmodell: Sie wendet sich gemeinsam mit den Sparkassen an vermögende Kunden. Wie definieren Sie Ihre Rolle in diesem Gefüge?

Udo Kröger: Wir verstehen uns als Türöffner für die Sparkassen, als Dienstleister, der sie dabei unterstützt, auf zusätzlichen Gebieten zu überzeugen und Marktanteile zu gewinnen. Meist stehen hierbei die Türen bereits einen deutlichen Spalt offen: Das Vertrauen der vermögenden Kundschaft in ihre Heimatsparkasse ist nachhaltig da, sei es beim Girokonto oder als Geschäftsbank für ihr Unternehmen. Durch unser Angebot können die Institute zeigen, dass Sparkasse darüber hinaus auch für Vermögensbegleitung und -verwaltung stehen kann – mit breiter Expertise für privates und betriebliches Vermögen, mit individuellen maßgeschneiderten Vermögenskonzepten und Anlagestrategien sowie mit der Wahl einer Depotführung in der Schweiz oder in Deutschland. Eben alles, was man von einer »echten« Privatbank erwartet, und das innerhalb der Sparkassenfamilie.

Dr. Tobias Fischer: Den Sparkassen-Verbundhinweis trägt die Frankfurter Bankgesellschaft mit Stolz und als sichtbaren Ausweis dafür, dass wir die starken Werte der Finanzgruppe teilen. Dass wir Unternehmerinnen und Unternehmer verstehen, be-

legen wir zusätzlich durch die Expertise unseres Family Office und unserer Mehrheitsbeteiligung IMAP M&A Consultants AG. Beide sind auf die Bedürfnisse des inhabergeführten Mittelstands spezialisiert. So kann jede Sparkasse ihren Firmenkunden mit geringem eigenem Ressourceneinsatz ein komplettes Leistungspaket anbieten.

Elite Report extra: Ist Wealth Management für die Sparkassen denn ein strategisch wichtiges Thema?

Dr. Tobias Fischer: Auf jeden Fall, und die Bedeutung nimmt zu. Der neue Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands, Dr. Ulrich Reuter, hat kurz nach seinem Antritt klar formuliert, wie er die Rolle der Sparkassen sieht: als Marktführer sowohl in der Reichweite als auch in der Kundenzufriedenheit. Damit verbunden ist der Anspruch, dass die Sparkassen-Finanzgruppe für alle Menschen ein leistungsfähiges Angebot an Finanzdienstleistungen bereithält, um Marktanteile nicht nur zu verteidigen, sondern deutlich ausbauen zu können.

Udo Kröger: Alle Menschen – das impliziert ganz klar: Auch für vermögende und hochvermögende Menschen muss die Sparkasse ganz selbstverständlich zum Kreis der potenziellen Partner gehören, die man aufgrund ihres guten Rufs und ihres Leistungsspektrums fast schon automatisch in die engere Wahl

nimmt. Diesen Auftrag zu erfüllen, ist seit jeher unsere Mission als Frankfurter Bankgesellschaft. Konsequente Orientierung an Kundenbedürfnissen und Kundenzufriedenheit ist in unserem sehr persönlichen und individuellen Geschäft ohnehin unabdingbar.

Dr. Tobias Fischer: Daher sind übrigens auch unabhängige Marktvergleiche wie der Elite Report so wichtig, für uns ebenso wie für die Sparkassen: Sie untersuchen nicht nur den quantitativen Erfolg der Frankfurter Bankgesellschaft, sondern auch vermeintlich »weiche« Faktoren wie Beratungsqualität und Eingehen auf individuelle Wünsche. Wirkliche Kundenzufriedenheit kann nur im Zusammenspiel all dieser Komponenten entstehen. Und wenn wir die Jury rundum überzeugen, ist das eine Auszeichnung, die direkt auf das Ziel »höchste Kundenzufriedenheit« einzahlt.

Elite Report extra: Welche Rolle spielt das Angebot einer Vermögensverwaltung in der Schweiz dabei? Das ist ja eher nicht das Erste, woran man in Verbindung mit »Sparkasse« denkt.

Udo Kröger: Auch hier agieren wir, um bei diesem Bild zu bleiben, als Türöffner: Als einziger Wealth Manager innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe bieten wir die Option, das Depot am Finanzplatz Zürich führen zu lassen. Das ist vielleicht nicht für alle Sparkassen das entscheidende Argument für eine Zusammenarbeit, und es betrifft auch nicht alle Kundinnen und Kunden. Aber es gibt sehr viele vermögende Menschen, die genau auf diese geographische Diversifizierung Wert legen. Sie möchten zumindest einen Teil ihrer Werte außerhalb der Europäischen Union und außerhalb des Euroraums angelegt wissen, um möglichst breit aufgestellt zu sein. Die Schweiz als eines der politisch und wirtschaftlich stabilsten Länder überhaupt eignet sich dafür vorzüglich. Der Schweizer Franken als Währung ist ebenso ein Synonym für Stabilität und Wertbeständigkeit.

Dr. Tobias Fischer: Hinzu kommt die einzigartige Expertise: In keinem anderen Land wird mehr ausländisches Privatvermögen verwaltet als in der Schweiz – gut ein Fünftel des weltweiten Gesamtmarktes. Entsprechend hoch ist das Know-how am Finanzplatz in diesem Bereich. Es spricht viel für die Schweiz, und über die Frankfurter Bankgesellschaft erhält vermögende Kundschaft der Sparkassen Zugang zu einer echten Schweizer Privatbank, ohne dafür Fremdanbieter nutzen und ohne den geringsten Kompromiss eingehen zu müssen. Allein die Tatsache, dass wir ihr Angebot um diese besondere Option erweitern, empfinden die Sparkassen als wertvollen Mehrwert.

Elite Report extra: Was Sie für die Sparkassen tun, ist damit klar. Aber umgekehrt betrachtet tun die Sparkassen ja auch einiges für die Frankfurter Bankgesellschaft ...

Udo Kröger: Das stimmt – ebenso, wie wir den Sparkassen Dinge ermöglichen, agieren die Sparkassen natürlich auch als Türöffner für uns: Sie legen uns ihrer Kundschaft als Vermögensbegleiter ans Herz. So erhalten wir die Gelegenheit, uns vorzustellen und mit der Qualität unserer Vermögens- und

Anlagevorschläge sowie unserer Beratung zu überzeugen. Die bereits gewachsene vertrauensvolle Beziehung zwischen der Kundin oder dem Kunden und ihrer Ansprechperson bei der Sparkasse bildet den Rahmen dafür.

Dr. Tobias Fischer: Aber ein »gemachtes Nest« oder gar ein Selbstläufer ist das nicht: Wir sind uns der großen Chancen bewusst, die unsere Position als Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe bietet. Das hohe Vertrauen, das man uns entgegenbringt, ist uns zugleich eine Verpflichtung. Schließlich kann sich der Zusatznutzen, den die Sparkassen aus einer Kooperation mit uns ziehen, auch ins Gegenteil verkehren – wenn wir die Kundinnen und Kunden nicht überzeugen, kann das schlimmstenfalls negativ auf die Institute abstrahlen, die uns ja schließlich empfohlen haben! Nur indem wir jeden Tag mit vollem Einsatz für die Bedürfnisse der gemeinsamen Kundschaft arbeiten, verdienen wir uns die Position, in der wir uns befinden.

Udo Kröger: Unser erklärtes Ziel ist, dass die Räder ineingreifen und letztlich alle Beteiligten profitieren: Die Sparkassen erhalten einen Angebotsbaustein, der sie ihrem strategischen Ziel näherbringt, wirklich alle Zielgruppen umfassend zu erreichen und Marktanteile deutlich auszubauen. Vermögende Kundinnen und Kunden erhalten von ihrer vertrauten Hausbank ein echtes Komplettangebot, das keinen Marktvergleich scheuen muss. Wenn beides zutrifft, haben wir als Frankfurter Bankgesellschaft in unserer Rolle als Türöffner überzeugt und können partnerschaftlich mit den Sparkassen unseren Erfolgskurs fortsetzen.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Interview!

**Lesen Sie dazu auf der nächsten Seite:
»Das sagen Kooperationssparkassen über
die Frankfurter Bankgesellschaft«**

**Frankfurter
Bankgesellschaft**

PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Börsenstrasse 16

CH-8001 Zürich

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

wealthmanagement@frankfurter-bankgesellschaft.com

Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG

Junghofstraße 26

D-60311 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 / 15 68 60

service@frankfurter-bankgesellschaft.de

Das sagen Kooperationssparkassen über die Frankfurter Bankgesellschaft:

»Wir wollen immer gern das Beste für unsere Kunden anbieten können. Schon 2017 waren wir überzeugt, dass die Frankfurter Bankgesellschaft im Bereich der Vermögensverwaltung der beste Partner ist, und wir blicken auf sieben erfolgreiche und gute Jahre zurück.«

Thomas Timm, Leiter FirmenkundenCenter, und Oliver Stüven, Leiter Private Banking, Sparkasse zu Lübeck AG

»Die Kunden reagieren durchweg positiv auf das Angebot der Frankfurter Bankgesellschaft, und sie spüren den echten Mehrwert in der Qualität.«

Sandra Hofer, stellvertretende Bereichsleiterin Firmenkunden & Private Banking, Sparkasse Ansbach

»Das Tolle an der Frankfurter Bankgesellschaft ist, dass ich dem Kunden alles bieten kann – ob es das Family Office ist, ob es auf kleiner Ebene VVS ist, ob es die individuelle Vermögensverwaltung ist, ob es IMAP ist. Ich bin froh, dass es die Frankfurter Bankgesellschaft gibt, dass wir so breit aufgestellt sind und dem Kunden in jeglicher Hinsicht die Dienstleistung anbieten können, die er braucht.«

Jörg Busse, Leiter Private Banking, Kreissparkasse Verden

»Unsere Kunden profitieren, indem sie eine Bank in Zürich haben mit allen Vorteilen, die eben der Bankplatz Schweiz schon seit 200 Jahren mit seiner politischen Stabilität bietet, und das schätzen sie sehr. Aus Sicht unserer Sparkasse ist es ein besonderer Mehrwert, dass wir schon seit vielen Jahren einen festen Ansprechpartner haben, der eine enge Bindung hat zu unseren Kunden und von diesen sehr geschätzt wird. Auch von der Produktqualität und Produktauswahl sind wir wirklich sehr beeindruckt.«

Frederic Conrad, Leiter Private Banking, Sparkasse Marburg-Biedenkopf

»Keiner unserer Mitbewerber kann eine solche Nähe zu einer Privatbank präsentieren wie wir. Kundinnen und Kunden reagieren auf das Angebot der Frankfurter Bankgesellschaft sehr interessiert.«

Stephan Scharl, Leiter Private Banking Süd, Sparkasse Vorderpfalz

»Viele unserer Kunden haben vor 20 bis 25 Jahren ihre Firmen gegründet, und jetzt geht es darum, das Vermögen in die nächste Generation zu übertragen. In dieser Situation sind wir mit dem Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft oftmals sehr positiv aufgenommen worden, weil wir gemeinsam Lösungen entwickelt haben.«

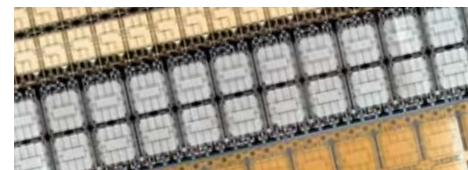
Holger Montag, Leiter Private Banking, und Steffen Lagodka, Private Banking Firmenkunden, Sparkasse Unstrut-Hainich

Über 80 Prozent der deutschen Sparkassen arbeiten mit uns zusammen – für ihr Vertrauen in den gemeinsamen Mehrwert für vermögende Kundschaft bedanken wir uns von Herzen!

**Frankfurter
Bankgesellschaft**
P R I V A T B A N K | Zürich | Frankfurt

FIDUKA-Depotverwaltung GmbH:

Erfolgreich Vermögen anlegen – auch wenn Deutschland kränkelt



Links: Marco Herrmann,
Geschäftsführer &
Chief Investment Officer

Rechts: Jürgen Münch,
Geschäftsführer
Kundenbetreuung



Die Politik und das wirtschaftliche Umfeld drücken seit Monaten auf die Stimmung im Land. Deutschland ist in vielerlei Hinsicht dabei, seine Spitzenpositionen zu verlieren, und wird zum kranken Mann Europas. Was heißt das für die Vermögensanlage?

An den globalen Kapitalmärkten spielt Deutschland mittlerweile nur noch eine unbedeutende Rolle. Darauf müssen wir in der Vermögensanlage reagieren. Während die großen deutschen Unternehmen zumindest teilweise von einer robusten Weltwirtschaft profitieren können, leiden die kleineren und damit häufig regional tätigen Unternehmen unter der schwachen Binnenkonjunktur.

Rationale Analysen, empathische Betreuung

In den Gesprächen mit unseren Kunden haben wir oft mit Unternehmern zu tun, die einen hohen Umsatzanteil aus Deutschland generieren. Dadurch ergibt sich ein guter Überblick über die Stimmungslage in den Unternehmen im Hinblick auf den Standort Deutschland. Umso mehr sind wir als Ratgeber gesucht, wenn es um ein stabiles und erfolgreiches Wertpapierdepot geht. Es zeigt sich in diesen Monaten wieder einmal sehr

deutlich, dass man sich nicht so sehr von seiner Stimmung leiten lassen sollte, da sonst die Gefahr sehr hoch ist, zum falschen Zeitpunkt aus Aktien auszusteigen oder erst gar nicht einzusteigen. Vielmehr lohnt es sich, einen professionellen Vermögensverwalter zu beauftragen, der die individuellen Emotionen weitgehend ausblendet, die Märkte nach einem strikten Vorgehen analysiert und danach mit Weitblick Anlageentscheidungen trifft.

Ein wetterfestes Portfolio für unsichere Zeiten

FIDUKA selektiert seit vielen Jahren erfolgreich weltweit robuste Aktien, die auch in einem schwierigen Umfeld nachhaltiges Wachstum generieren können. Zudem gelingt es unserem erfahrenen Investmentteam, die globalen Herausforderungen in einer komplexen Welt richtig zu bewerten. Das dokumentiert auch die überdurchschnittliche Performance, die wir in den letzten Jahren für unsere Kunden erwirtschaften konnten – trotz der vielen Störfaktoren wie Corona, rasanter Zinsanstieg und hohe Inflation, Krieg um die Ukraine sowie im Nahen Osten. Besonnenheit, Ruhe und Weitblick zahlen sich bei FIDUKA aus.

Langfristig erfolgreich anlegen

FIDUKA gelingt es seit vielen Jahren, das anvertraute Vermögen unserer privaten und institutionellen Kunden zu erhalten und zu mehren. Dank der internationalen Ausrichtung der Kundendepots werden die Schwächen der deutschen Volkswirtschaft weitgehend umschifft. Unter Beimischung von soliden Staats- und Unternehmensanleihen, sowie auf Wunsch auch Gold, kommt weitere Stabilität in das individuelle Portfolio.

Wir behalten die Finanzmärkte für Sie im Blick

Durch eine kontinuierliche Marktanalyse können wir frühzeitig auf ein geändertes wirtschaftliches beziehungsweise geopolitisches Umfeld reagieren und somit Risiken vermeiden. Im Rahmen der mit Ihnen abgestimmten Anlagestruktur nehmen wir die nötigen Änderungen im Portfolio automatisch vor, Sie müssen sich um nichts kümmern.

FIDUKA – der langjährige Partner an Ihrer Seite

Nach über 50 Jahren ist FIDUKA einer der traditionsreichsten bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland. Die Gedanken der Gründerväter André Kostolany und Gottfried Heller werden heute durch ein langjährig erfahrenes Team fortgeführt. Das erklärt die hohe Zufriedenheit unserer Kunden, die generationsübergreifend seit Jahrzehnten ihr Vermögen der FIDUKA anvertrauen. Interesse geweckt? Gerne werden wir auch für Sie tätig!

Marco Herrmann und Jürgen Münch

FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
Kaufingerstraße 12, D-80331 München
Tel.: +49 (0) 89 / 29 19 07-0

 **FIDUKA**
Weitblick und Vernunft für Ihr Vermögen

Gegründet 1971 und maßgeblich geprägt von André Kostolany und Gottfried Heller, verfügt FIDUKA über 50 Jahre Erfahrung und Erfolg bei der Anlage von Kundenvermögen und ist eine der ältesten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen in Deutschland. Wir begleiten unsere Kunden bei der Vermögensverwaltung persönlich, diskret und unabhängig – an jedem Ort im deutschsprachigen Raum.
info@fiduka.com | www.fiduka.com



Fürst Fugger Privatbank AG:

Die Fähigkeit vom Zuhören – oder der Mensch steht immer noch im Mittelpunkt

Es freut mich sehr, dass ich in der Elite Report extra-Ausgabe 2024 noch einmal als Autor zu Wort kommen darf. Denn es wird mein letzter Beitrag für dieses Kompendium sein. Auch durfte ich mich erneut in diesem Jahr, stellvertretend für meinen Arbeitgeber, die Fürst Fugger Privatbank AG, auszeichnen lassen. Vielen Dank dafür!

Das hätte ich vor 34 Jahren nicht gedacht, wo ich als Quereinsteiger in die Welt der Banken eingetaucht bin und so das Bankgeschäft noch von der Pike auf lernen durfte. Thermokopierer, Telex-Fernschreiber, Parkettbörse und vieles mehr sind heute Vergangenheit und für viele meiner jungen Kollegen und Kolleginnen Fremdwörter. Orderbelege zum Kauf und Verkauf von Aktien zum Beispiel waren fünffach und fanden so händisch den Weg zu den einzelnen Abteilungen, so auch zu den externen Kassenvereinen, um dann weiterverarbeitet zu werden.

Heute ist das alles so nicht mehr vorstellbar. Die Automatisierung und dann später die Digitalisierung verdrängten all das, sei es unter anderem im Zahlungsverkehr, im Wertpapiergeschäft oder im täglichen Dialog mit der Bundesbank. Stellen Sie sich vor, Ende der achtziger Jahre wurden Buchungsbelege (Überweisungen, Schecks u. a.) noch per Boten mehrmals täglich zur Bundesbank »getragen«, um dann in den Kreislauf der Verarbeitung zu kommen – heute Clearing genannt und voll digital.



*Uwe Fischer,
Leiter der Niederlassung München,
Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft*

Nun, all das ist Vergangenheit, wurde überholt, verbessert oder komplett ersetzt. Aber einer wurde nicht ersetzt, der Mensch, und somit auch ich nicht, der nun seit über zwei Jahrzehnten Kunden in der Vermögensverwaltung begleiten darf. Der vermögende Privatkunde wird umringt, umworben

und ist somit Gefahren ausgesetzt. Es war nicht immer eine leichte Aufgabe, insbesondere in schwierigeren Zeiten, Vermögen zu erhalten, zu vermehren, sprich, zu verwalten. Ich denke da nur rückblickend an den 11. September 2001, den Zusammenbruch des Neuen Marktes 2003, die Finanzkrise 2008/2009 und nicht zuletzt an Covid. Wie am Anfang einer Partnerschaft in der Vermögensverwaltung, wo es um Vertrauen, Kompetenz und Zuhören geht, ist es eben dann auch in Krisenzeiten besonders wichtig, als Ansprechpartner da zu sein, Ängste zu nehmen, das Vertrauen in die Kapitalmärkte zu bestärken, um eben auch unseren Kunden das Gefühl zu geben, dass sie mit ihrem Vermögen nicht allein gelassen werden. Dieses Vertrauen muss man gewinnen.

Zu Beginn einer Vermögensverwaltung steht das Gespräch zwischen dem Vermögenden und dem Vermögensverwalter. Hier gilt es schwerpunktmäßig, erst einmal nur zuzuhören. Es ist nicht unüblich, ein, zwei oder auch drei Gespräche im Vorfeld zu führen, um dann erst einen Anlagevorschlag zu erstellen beziehungsweise in die engere Auswahl einer Ausschreibung zu gelangen.

Was bewegt einen Vermögenden, seine Gelder (und nicht nur die) in die Hände eines erst zunächst Fremden zu geben? Zeitmangel? Die berufliche oder familiäre Situation? Das vielleicht fehlende Know-how für die Kapitalmärkte? Nun, es sind viele verschiedene Faktoren, die dazu führen, dass ein vertrauensvoller Vermögensverwalter gefunden werden muss. Ein aktuelles Beispiel aus meiner Praxis fällt mir hierzu gerade ein. Eine

ältere Dame kam 2017 zu mir und wollte in Sachen Wertpapiergeschäfte loslassen, um diese in die Hände eines Vermögensverwalters zu geben. Es hatte zwei intensive und lange Gespräche gegeben, bis sie sich damals entschieden hatte, mit uns einen Vermögensverwaltungsvertrag abzuschließen. Die letzten drei Jahre musste ich immer anrufen, um zu fragen, wie es ihr geht und ob sie denn nicht mal Lust hätte, vorbeizuschauen. Ihre Antwort war immer: »Alles bestens, lieber Herr Fischer, ich bekomme doch regelmäßig Post über mein Depot von Ihnen und freue mich über die Wertentwicklung.« Das war ein wunderbares Kompliment für meine Arbeit.

Wenn ich mich in diesem Jahr aus dem aktiven Berufsleben verabschieden darf, schaue ich gern auf 35 Jahre in der Bankenwelt zurück. Ich hatte das Glück, in zwei Häusern zu arbeiten, wo der Mensch, Kunde wie Mitarbeiter, immer eine hohe Wertschätzung erfuhr und man als Berater auch die unternehmerische Freiheit hatte, um eine Kundenbeziehungen für beide Seiten erfolgreich zu gestalten. Transparenz und Ehrlichkeit, die Fähigkeit, zuzuhören und sich zu kümmern, – das waren die Säulen meiner langjährigen und erfolgreichen Kundenbeziehungen.

Und heute? Automatisierung sowie Digitalisierung werden nun teilweise durch KI und ChatGPT ergänzt. Wo bleiben wir? Ich mache mir aber diesbezüglich, zumindest in unserer Branche, keine Sorgen. Tradition und Moderne, Mensch und Maschine in einem Miteinander – das Haus Fugger steht dafür seit 1486.

Uwe Fischer



Fürst Fugger Privatbank

Die Fürst Fugger Privatbank ist keine Bank wie jede andere. Sie steht in einer einzigartigen Tradition. 1486 wurde das Handelshaus der Gebrüder Fugger erstmals als »Bank« bezeichnet. Jakob Fugger war das Wirtschaftsgenie der Renaissance, sein Nachfolger Anton gilt als reichster Mann der Welt. Durch vorsichtige und diversifizierte Investitionsentscheidungen gelang es den Fuggern, einen großen Teil des im 16. Jahrhundert erwirtschafteten Vermögens bis in die heutige Zeit zu bewahren. Diesem historischen Vorbild fühlen wir uns verpflichtet. Vertrauensvolles Banking, Beständigkeit und langfristiger Vermögenserhalt sind die Maxime unserer Beratungs- und Bank-Philosophie.

AUGSBURG	Maximilianstraße 38, D-86150 Augsburg	Tel.: +49 (0) 821 / 32 01-999
KÖLN	Apostelnstraße 1-3, D-50667 Köln	Tel.: +49 (0) 221/206 544-20
MANNHEIM	Friedrichsplatz 17, D-68165 Mannheim	Tel.: +49 (0) 621/430 905-0
MÜNCHEN	Kardinal-Faulhaber-Straße 14a, D-80333 München	Tel.: +49 (0) 89/290 729-0
NÜRNBERG	Rathenauplatz 2, D-90489 Nürnberg	Tel.: +49 (0) 911/521 25-0
STUTTGART	Theodor-Heuss-Straße 9, D-70174 Stuttgart	Tel.: +49 (0) 711/870 359-0

info@fuggerbank.de | www.fuggerbank.de

Globalance Invest GmbH:

Die Vermögensverwaltung, die mehr als Geld bewegt

Globalance Invest ist die deutsche Tochter der mehrfach ausgezeichneten, eigentümergeführten Schweizer Privatbank Globalance Bank.

Unsere Welt steht an einem Wendepunkt. Die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts erfordern eine neue Art des Wirtschaftens, die nicht nur ökonomischen Gewinn, sondern auch den Erhalt unserer natürlichen Lebensgrundlagen berücksichtigt.

Globalance investiert Ihr Vermögen in Zukunftslösungen mit einem positiven Footprint. Für unseren Planeten, für unsere Kinder, für unsere Zukunft. Globalance Invest legt die Kundengelder in Zukunftsbeweger an. Da sind Unternehmen, die von weltweiten Megatrends profitieren, indem sie Lösungen für globale Herausforderungen wie Urbanisierung, Digitalisierung und Ressourcenverknappung entwickeln. □

Expertise aus 30 Jahren Nachhaltigkeit

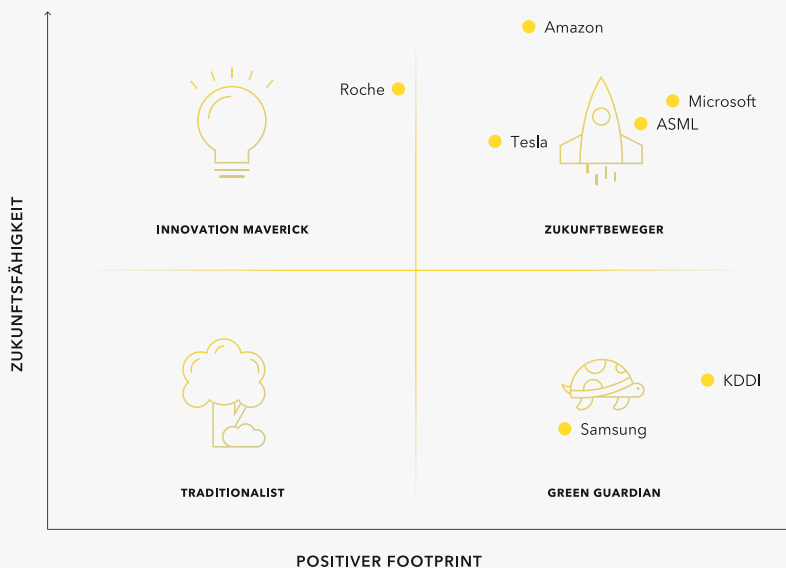
Seit 30 Jahren sind wir Pioniere: Wir haben 1995 den weltweit ersten nachhaltigen Vermögensverwalter SAM (Sustainable Asset Management) gegründet und mit Dow Jones den Sustainability Index aufgebaut und somit einen Benchmark gesetzt. Im Jahr 2011 haben wir die Globalance Bank gegründet und 2020 Globalance World lanciert.



Werner Hedrich,
Geschäftsführer, Globalance Invest GmbH

Die zukunftsorientierte Anlagestrategie von Globalance

Unternehmen, in die wir für unsere Kundinnen und Kunden investieren, gehen durch einen rigorosen Selektionsprozess: finanzielle Qualität, positive Wirkung auf Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt sowie Innovations- und Zukunftsfähigkeit:



INNOVATION MAVERICK
Diese Unternehmen investieren stark in Innovation, aber ihr Footprint ist nicht positiv.

ZUKUNFTBEWEGER
Diese Unternehmen sind innovativ und erzielen einen positiven Footprint.

TRADITIONALIST
Diese Unternehmen sind weder innovationsstark noch haben sie einen positiven Footprint.

GREEN GUARDIAN
Diese Unternehmen fokussieren auf einen positiven Footprint, aber nicht stark auf Innovation.



Wie wir uns unter »Save the planet. Be a better capitalist.« engagieren, erfahren Sie hier: globalance-invest.de/zukunft



Mehr als Geld bewegen

GlobalanceInvest

Globalance Invest GmbH
Maximilianstraße 35 Eingang C
D-80539 München
Tel.: +49 (0) 89 / 287 00 99 00
werner.hedrich@globalance-invest.de
www.globalance-invest.de

Zu hohe und versteckte Kosten – eine Überprüfung lohnt!

Unser Institut hat in den letzten Jahren zahlreiche neue Mandanten aufgrund der positiven Empfehlung bestehender Kunden erhalten. Bei nahezu jedem neuen Mandat bekommen wir den bestehenden Kontoauszug des Depots zur Einsicht. Und was wir da zu sehen bekommen, ist teilweise ein echtes Desaster. Kosten von bis zu fünf Prozent auf das gesamte Depot oder gar Kosten von Einzelwertpapieren mit bis zu acht Prozent sind keine Seltenheit.

Und wer zahlt die bisherige Zeche? Richtig, nicht die Bank oder Sparkasse, sondern der Kunde. Die Bank ist diejenige, die nimmt. Hierzu ein einfaches Beispiel: Wenn Sie eine Million Euro in einem Verwaltungsmandat investiert und Kosten in Höhe von 1,5 Prozent statt 5 Prozent haben, ergibt sich eine Einsparung von 3,5 Prozent pro Jahr. In zehn Jahren somit 35 Prozent. Bei einer Million Euro ergibt dies eine Einsparung in Höhe von 350.000 Euro.

Kosten stets gering halten!

Dies ist einer unserer elf Wertgrundsätze, welche wir bei der Verwaltung von Mandantengeldern berücksichtigen. Denn alles, was wir uns bei den Kosten gespart haben, müssen wir schon nicht erwirtschaften. Bei einem gut mit Einzelanlagen bestückten und klar strukturierten Verwaltungsmandat mit einer Million Euro schaffen wir es auch mit einer Gesamtkostenquote von lediglich 1,2 Prozent p. a. Größere Mandate mit zum Beispiel fünf Millionen Euro schaffen es unter 1 Prozent Gesamtkosten p. a.

Damit ist jetzt Schluss! – »ex post«

»Ex-post-Aufstellung« ist der Schlüssel dazu, der jedem Vermögensinhaber einfach Klarheit und Transparenz für seine direkt und indirekt bezahlten Kosten seiner Vermögensanlage liefert. Die wertvolle Aufstellung aller Kosten erhalten Sie mit allen aggregierten Kosten auf Anforderung von Ihrer Depotstelle und/oder Ihrem persönlichen Vermögensverwalter. Fordern Sie diese an! Sie werden überrascht sein.

Auf welche Kostenfallen sollten Sie achten:

1.) Jährliche Depotkosten

Für die Verwahrung Ihrer Wertpapiere benötigen Sie ein Wertpapierdepot. Kosten zwischen 0,01 und 0,1 Prozent im Jahr für ein Wertpapierdepot mit einer Million Euro (30 Einzelpositionen) sind akzeptabel.

2.) Kosten für Wertpapierkäufe und -verkäufe

Bei einer Ordergröße von circa 30.000 Euro sollten die Kosten der Abwicklungsbank maximal 0,1 Prozent vom Kurswert betragen.

3.) Fonds, Agio, Ausgabeaufschläge

Die Berechnung eines Aufschlags (Agio) oder von Ausgabeaufschlägen bei Investmentfonds geht gar nicht.

4.) Vermögensverwaltungshonorar

Die Kosten sollten bei einer Million Euro je nach Anlagevolumen und Risikograd bis maximal 1 Prozent pro Jahr betragen.

Ex-post-Kostengutachten

Besorgen Sie sich die Kostenaufstellung vom letzten Jahr für Ihre Depots und erstellen Sie Ihr persönliches Kostengutachten entweder selbst oder durch einen unabhängigen Spezialisten. Gerne sind wir Ihnen als familiengeführter unabhängiger Vermögensverwalter hierbei behilflich. *Andreas Glogger*

»Vermögen verwalten ist für uns Berufung und Passion!«

Ihre Familie Glogger



Links: Historisches Rathaus von Krumbach
Rechts: Claudia, Andreas und Armin Glogger (von links)



**GLOGGER & PARTNER
VERMÖGENSVERWALTUNG**

**Historisches Rathaus – Marktplatz 1,
D-86381 Krumbach
Tel. +49 (0) 8282 / 880 99-0**

**Niederlassungen:
Augsburg, München, Stuttgart, Heilbronn-Franken**

**info@vermoegensverwaltung-europa.com
www.vermoegensverwaltung-europa.com**



Frank Krause und Annemarie Schlüter leiten gemeinsam den Unternehmensbereich Private Banking bei der Hamburger Sparkasse

Haspa Hamburger Sparkasse AG:

Die Haspa Vermögensverwaltung – so individuell wie Ihr Fingerabdruck

Ein Gespräch mit Annemarie Schlüter und Frank Krause, die gemeinsam den Unternehmensbereich des Haspa Private Banking führen, über die Aspekte und Herausforderungen der Vermögensverwaltung.

Elite Report extra: Frau Schlüter, was ist eigentlich der Unterschied zwischen einer Vermögensberatung und Vermögensverwaltung?

Annemarie Schlüter: Bei der individuellen Vermögensberatung unseres Hauses treffen die Kundinnen und Kunden ihre Anlageentscheidungen selbst, entwickeln allerdings mit ihrem Vermögensberater gemeinsam maßgeschneiderte Anlagestrategien, wo hingegen bei der individuellen Vermögensverwaltung die Kundinnen und Kunden die Anlagestrategien mittels eines Mandats direkt an ihren Vermögensberater delegieren, sodass dieser für sie ihr Vermögen verwaltet.

Elite Report extra: Herr Krause, können Sie uns einmal den Beratungsprozess der Haspa-Vermögensverwaltung skizzieren? Wie läuft ein Erstgespräch, wenn ich zu Ihnen komme?

Frank Krause: Zunächst einmal möchten wir Sie persönlich kennenlernen. Um für Sie eine auf Ihre Bedürfnisse passende Vermögensverwaltung zu entwickeln, ist es für uns hierbei wichtig, Ihre finanzielle Situation zu verstehen – angefangen bei der Vermögensstruktur über die Einkommensstruktur bis hin zum Anlagehorizont, der Risikoneigung und den individuellen Lebensumständen. Aus all

diesen Informationen entwerfen wir für Sie eine individuelle Anlagelösung, die strategische Vermögensallokation. Diese legt eine durchschnittliche Vermögensaufteilung nach Anlageklassen, zuvorderst Aktien und Anleihen, fest. Sie können darüber hinaus entscheiden, ob Sie bestimmte Anlagen für Ihr Mandat ausschließen wollen. In einem Zweitgespräch stellen wir Ihnen unseren sorgfältig ausgearbeiteten Anlagevorschlag vor. Finden Sie sich in diesem wieder, dann halten wir die wichtigen Eckpunkte aus dem Anlagevorschlag in einem Vermögensverwaltungsvertrag fest. Dieser bildet die Leitlinie für die Verwaltung Ihres Vermögens. Nachdem Sie das Geld auf Ihr Vermögensverwaltungskonto überwiesen haben, können wir mit der Anlage beginnen.

Elite Report extra: Worauf achten Sie bei der Verwaltung von Mandaten besonders?

Annemarie Schlüter: Unser Ziel ist es, die sich an den weltweiten Kapitalmärkten bietenden Gelegenheiten für unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich zu nutzen. Besonderen Wert legen wir auf ein gutes Chance-Risiko-Verhältnis. In fallenden Kapitalmärkten können Kapitalverluste nie ausgeschlossen werden, die Haspa-Vermögensverwaltung legt

allerdings besonderen Wert darauf, die Auswirkungen auf das Vermögen möglichst zu reduzieren. Denn die Mandate unserer Kundinnen und Kunden sollen wie Hochseeyachten bei gutem Wetter möglichst rasch über das Wasser gleiten, aber auch bei schwerem Wetter relativ stabil bleiben. Um die Risiken zu dämpfen, achten wir auf ein hohes Maß an Diversifikation und streuen die Vermögenswerte unter anderem nach Anlageklassen, Regionen und Sektoren. Auch führen wir regelmäßig Stresstests durch. Diese geben uns Aufschluss, wie sich die Mandate unserer Kundschaft in unterschiedlichen Szenarien wie zum Beispiel steigende Zinsen verhalten dürften. Dadurch ist es uns möglich, vorausschauend zu agieren, statt nur auf Entwicklungen an den Kapitalmärkten zu reagieren.

Elite Report extra: Wie informieren Sie Ihre Kunden über die Entwicklung des Mandats?

Frank Krause: Unser Vermögensmanagement begleitet unsere Kundinnen und Kunden in allen Marktphasen. Wir stehen ihnen jederzeit zur Verfügung, um über die Entwicklung und Positionierung ihres Mandats Auskunft zu geben. Darüber hinaus ordnen wir für sie die volkswirtschaftlichen Entwicklungen,

aber auch die politischen Unwägbarkeiten ein. Dieser direkte Kontakt ist aus unserer Sicht wichtig, um unsere Kundinnen und Kunden als Menschen mit ihren Sorgen, Ängsten und Wünschen wahrzunehmen, und er hilft uns, sie auch emotional zu verstehen. Denn gemeinsam ist es aus unserer Erfahrung einfacher, auch in schwierigeren Kapitalmarktphasen, in denen ein Mandat auch zeitweise an Wert verlieren kann, Kurs zu halten. Darüber hinaus erhalten sie mindestens einmal im Quartal einen Vermögensverwaltungsbericht, in dem die Entwicklung des Mandats, seine Zusammensetzung sowie die Wertpapiertransaktionen abgebildet sind. Über unsere digitale Vermögensverwaltung können sie sich außerdem jederzeit über ihr Mandat informieren.

Elite Report extra: Was ist im Leitportfolio der Haspa enthalten?

Annemarie Schlüter: Unser Leitportfolio setzt sich aus drei Bestandteilen zusammen: dem Aktienportfolio, dem Anleiheportfolio und den Absicherungsstrategien. Den Kern unseres Aktienportfolios bilden 30 internationale Einzelwerte, die nahezu gleichgewichtet sind, um eine bessere Risikostreuung zu erzielen. Diese haben wir durch vier Themenblöcke ergänzt. Im Thema »Erträge« investieren wir in Aktien mit hohen Dividendenzahlungen. Über das Thema »Wachstumslän-

der« legen wir in Schwellenländern mit guten Wachstumschancen an. Das Thema »Zukunftsbranchen« adressiert die Fragestellungen rund um Demografie, Digitalisierung und Dekarbonisierung. Mit dem vierten Thema, der »taktischen Quote«, nutzen wir kurzfristige Marktchancen. In diesen vier Themen setzen wir vor allem ETFs und Fondslösungen ein, um auch in speziellen Bereichen der Aktienmärkte breit gestreut anzulegen. Auf der Seite der verzinslichen Wertpapiere investieren wir überwiegend direkt in Anleihen, die auf Euro lauten. Auch hier setzen wir in spezifischen Teilssegmenten, wie zum Beispiel dänischen Pfandbriefen, Anleihen von amerikanischen Gebietskörperschaften oder hochverzinslichen Anleihen, ETFs und Fonds, ein. Für die Absicherungsstrategien kommen bei uns sowohl Volatilitätsstrategien als auch Gold zum Einsatz.

Elite Report extra: Der Elite Report und das Handelsblatt haben das Haspa Private Banking zum 21. Mal in Folge zum »Besten Vermögensverwalter« gekürt. Was sind die Gründe dafür?

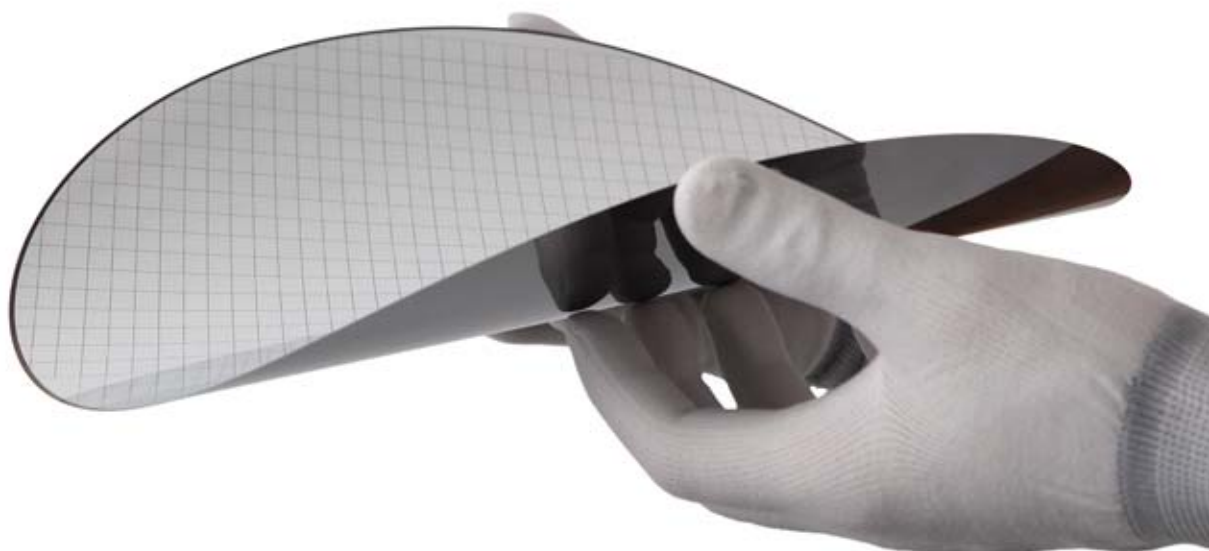
Frank Krause: Der Elite Report beschreibt uns wie folgt: »Kundenorientiert, wach, partnerschaftlich, stets die Chancen und Risiken im Blick.« Und dies entspricht auch unseren Ansprüchen. So gehört zu unserer Kundenorientierung einerseits, dass wir unsere Vermögensverwaltung

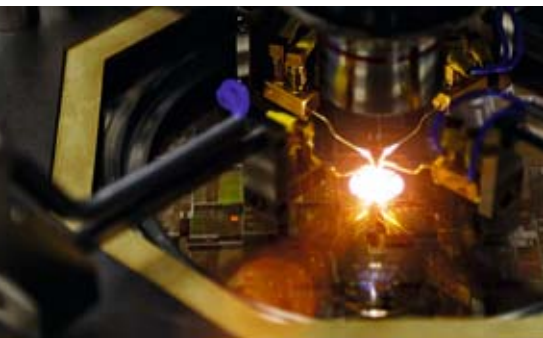
auf die individuellen Kundenbedürfnisse zuschneiden. Dadurch wird jedes Vermögensverwaltungsmandat so individuell wie Ihr persönlicher Fingerabdruck. Andererseits ist es für uns sehr wichtig, ein gutes, partnerschaftliches Verhältnis mit unseren Kundinnen und Kunden zu pflegen. Hierzu gehört auch der regelmäßige persönliche Kontakt. Dass unser Portfoliomanagement vor Ort hier in Hamburg arbeitet, ist dabei für unsere Kundschaft von Vorteil. Und Chancen und Risiken immer im Blick zu haben, gehört zu unserem hanseatisch geprägten konservativen Anlagestil – entsprechend unserem Leitspruch »Vermögenswerte sichern und mehren durch aktives Vermögensmanagement«.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!



Hamburger Sparkasse AG
Private Banking
Adolphsplatz 3, 20457 Hamburg
Tel.: +49(0)40/3578 93232
privatebanking@haspa.de
www.haspa.de/privatebanking





Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:

»Zuversicht ist entscheidend«

Vorstandsmitglied Oliver Plaack spricht im Interview über Kundensicht, Deep Tech und Beratung in schwierigen Zeiten.

Elite Report extra: Herr Plaack, welches Gespräch mit einem Kunden ist Ihnen zuletzt besonders im Gedächtnis geblieben?

Oliver Plaack: Ein Gespräch fand ich besonders beeindruckend. Ich habe mich mit einem Kunden unterhalten, den ich bereits seit 35 Jahren begleiten und beraten darf. Er ist Familienunternehmer in siebter Generation. Wir haben über die aktuelle wirtschaftliche Lage und die vielen geopolitischen und konjunkturellen Einflüsse gesprochen. Was ich dabei sehr wichtig fand: Der Kunde verstand all dies als unternehmerische Herausforderung. Und er schaute mit Zuversicht in die Zukunft. Ich finde, das ist eine Grundhaltung, die für uns alle wichtig ist.

Elite Report extra: Zuversicht klingt gut, aber ist das nicht eher Wunschdenken?

Oliver Plaack: Krisen und schlechte Stimmung stehen nun schon seit geraumer Zeit im Fokus. Ich finde, das ist ein Fehler: Wir konzentrieren uns zu sehr auf die negativen Aspekte und nehmen sie als gegeben wahr. Natürlich steht die Wirtschaft vor zahlreichen Herausforderungen, das ist nicht von der Hand zu weisen. Doch gerade deshalb sollten wir uns fragen: Wie gehen wir mit schwierigen Zeiten um? Als Privatbank begleiten wir Unternehmer und Unternehmen seit Jahrzehnten und Jahrhunderten. Und wir wissen: Viele erfolgreiche Unternehmer setzen sich kritisch und konstruktiv mit der Zukunft auseinander. Zuversicht ist dabei unerlässlich.

Elite Report extra: Wie wichtig sind Ihnen solche Gespräche mit Ihren Kunden?

Oliver Plaack: Grundsätzlich gilt: Der persönliche Austausch, egal über welchen Kanal, ist die Basis unseres Handelns. Denn wir müssen unsere Lösungen von unseren Kunden her denken: Was beschäftigt sie, was benötigen sie, was können wir gemeinsam schaffen? Diese Themen müssen wir besetzen. Das ist aber aktiv und nicht reaktiv zu verstehen: Es ist unsere Aufgabe, unsere Kunden durch das aktuelle Weltgeschehen zu leiten und ein gutes Stück vorauszudenken. Dazu zählt auch, neue aussichtsreiche Themen zu identifizieren, Impulse zu geben und Chancen für unsere Kunden zu realisieren. Wenn wir das alles berücksichtigen, entwickeln wir uns auch selbst weiter.

Elite Report extra: Können Sie ein Beispiel für solch ein »aussichtsreiches« Thema nennen?

Oliver Plaack: Wir haben unsere Kunden kürzlich zu einer sehr exklusiven Event-Reihe mit einem führenden Experten

aus dem Bereich der kommerziellen Raumfahrt, einem Teilbereich der Deep Tech, eingeladen. Deep Tech meint neue Entwicklungen etwa auch in Künstlicher Intelligenz, Biotechnologie, Robotik, Energie. Was lange Zeit nur als Vision oder Träumerei existierte, wird momentan mit hohem Tempo Realität. Unternehmen entwickeln neue Lösungen und erschließen neue Märkte. Damit eröffnen sich auch neue Investitionsmöglichkeiten. Für uns als Bankhaus ist es wichtig, diese Themen genau zu beobachten und im Sinne unserer Kunden Chancen zu identifizieren.



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

Elite Report extra: In hohem Tempo entwickelt sich auch Hauck Aufhäuser Lampe: Sie sind zuletzt stark gewachsen ...

Oliver Plaack: ... und wir wachsen weiter. Wir haben die Anzahl unserer Mitarbeitenden und insbesondere unserer Kundenbetreuer im Geschäftsbereich Private und Corporate Banking im vergangenen Jahr um rund 30 Prozent gesteigert. Diesen Kurs werden wir auch im laufenden Jahr halten, unsere bundesweit elf Niederlassungen verstärken und damit unsere regionale Marktstellung ausbauen. Unsere Niederlassungen sind der Kern unseres Geschäfts, dort sind wir nahe an unseren Kunden. Das betrifft nicht nur die räumliche Nähe: Viele Mitarbeiter stammen aus der Region und kennen die Mentalität ihrer Kunden genau. Das ist wesentlich, um persönlich über geschäftliche Vorhaben genauso wie über Lebensplanung zu sprechen.

Elite Report extra: Unterscheiden sich diese Themen so stark?

Oliver Plaack: Für Private Banker und Wealth Manager ist es keine neue Einsicht, aber eine, der wir uns immer wieder be-

wusst sein müssen: Kein Kunde ist wie der andere. Wir erfüllen eine hochindividuelle und damit hochkomplexe Aufgabe. Zwar gelten die allgemeinen Rahmenbedingungen für alle Kunden. Doch jede und jeder von ihnen steht an einer anderen Stelle im Leben und hat ganz eigene Vorstellungen von seinen oder ihren Zielen. Unsere Kunden haben Visionen, sie wollen aktiv ihre Zukunft gestalten – und sie besitzen die unternehmerische Ambition, dies auch zu tun. Deshalb haben wir zum Beispiel ein Team für die dezidierten Anforderungen von hochvermögenden Kunden sowie Single- und Multi-Family-Offices gegründet. Dabei zählt auch, die Bank als Netzwerk zum Wissenstransfer zu verstehen.

Elite Report extra: Wird dieser Netzwerk-Gedanke nicht immer wichtiger?

Oliver Plaack: Generell nimmt der Bedarf an Beratung und Austausch massiv zu, bedingt durch die Herausforderungen unserer Zeit. Dies endet nicht bei den einzelnen Beratern. Gerade wir als Privatbanken, die seit jeher auf den persönlichen Kontakt bauen, besitzen ein großes Netzwerk und können einen immensen Mehrwert bieten. Nehmen wir das Beispiel der sogenannten Nachfolgenerationen: Sie sind dafür verantwortlich, wie wir künftig leben und arbeiten. Wenn wir als Bank unsere wirtschaftliche und gesellschaftliche Aufgabe wahrnehmen wollen, dann müssen wir sie eng begleiten. Dafür benötigen sie aber eine spezifische Ansprache und spezifische Leistungen. Und sie legen sehr viel Wert auf ein funktionierendes Netzwerk.

Elite Report extra: Wie wichtig ist Innovation für die Bank?

Oliver Plaack: Innovation ist ein beliebtes Schlagwort. Dabei ist es aber wichtig zu begreifen, dass Innovation nicht aus sich heraus entsteht. Vielmehr handelt es sich um einen Prozess, bei dem es darum geht, sich in relevanten Bereichen zu verbessern. Das betrifft unsere Lösungen und unsere internen Abläufe, das betrifft aber auch unsere Kunden. Sie sollen wissen: Ich kann meiner Bank jede Frage stellen und Themen diskutieren, die ich mit anderen noch nicht diskutiert habe. Aus diesem partnerschaftlichen Miteinander entstehen oftmals neue Ideen – und damit auch Innovationen.

Elite Report extra: Sie betonten eingangs Zuversicht. Ist es denn heute schwieriger, diese zu bewahren?

Oliver Plaack: Jede Zeit bringt ihre eigenen Herausforderungen mit sich, insofern ist die heutige Zeit nicht zwingend schwieriger. Wichtig ist die richtige Perspektive: Die Vergangenheit zeigt uns, dass wir an Herausforderungen wachsen und unsere Resilienz steigern können. Deshalb ist es wichtig, dass wir unseren Kunden auch Zuversicht vermitteln. Das hat einen tiefgehenden Effekt: Unternehmer und Unternehmen schaffen durch ihr Handeln Wohlstand – für sich selbst und für andere. Und eine funktionierende Wirtschaft schafft letztlich auch gesellschaftlichen Zusammenhalt. Deshalb ist Zuversicht wichtig. Dazu gibt es keine Alternative, denn zu viel steht auf dem Spiel.

Elite Report extra: Herr Plaack, vielen Dank für dieses Gespräch!

Gemeinsam Werte schaffen – die Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank

Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) versteht sich als Privatbank der Moderne. HAL besitzt eine reiche Historie bis ins Jahr 1796 und betont zugleich den Blick nach vorne. Wesentlich für das Bankhaus ist das Leitbild der permanenten Weiterentwicklung. HAL ist heute in mehreren Geschäftsbereichen aktiv: Private und Corporate Banking, Asset Servicing, Asset Management sowie Investment Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

info@hal-privatbank.com
www.hal-privatbank.com

Niederlassungen der
Hauck Aufhäuser Lampe
Privatbank AG:

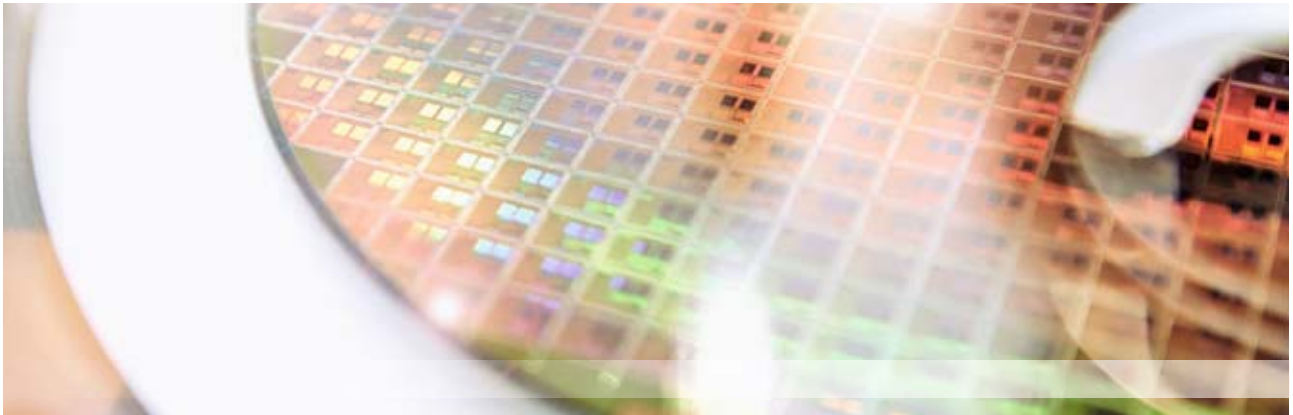
10623 Berlin
33602 Bielefeld
53113 Bonn
40476 Düsseldorf
60311 Frankfurt am Main
20095 Hamburg
50935 Köln
80333 München
48143 Münster
49074 Osnabrück
70174 Stuttgart



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Carmerstraße 13
Alter Markt 3
Heinrich-Brüning Straße 16
Schwannstraße 10
Kaiserstraße 24
Ballindamm 11
Virchowstraße 22
Lenbachplatz 4
Domplatz 41
Schloßstraße 28/30
Büchsenstraße 28

Tel.: +49(0) 30 / 319 002-0
Tel.: +49(0) 521 / 582-0
Tel.: +49(0) 228 / 850 262-12
Tel.: +49(0) 211 / 49 52-0
Tel.: +49(0) 69 / 21 61-0
Tel.: +49(0) 40 / 302 904-0
Tel.: +49(0) 221 / 139 319-7010
Tel.: +49(0) 89 / 2393-1
Tel.: +49(0) 251 / 418 33-0
Tel.: +49(0) 541 / 580 537-0
Tel.: +49(0) 711 / 933 008-0



Wo HRK LUNIS, die neue Topadresse in Deutschland, bei Anleihen die besten Opportunitäten sieht.

HRK LUNIS AG:

Eine historische Chance am Rentenmarkt

Wenn Tradition auf Moderne trifft, dann entsteht daraus oft etwas Gutes. Häufig ist dies die Chance, bewährte und erfolgreiche Geschäftsmodelle zu ergänzen und weiterzuentwickeln, indem neue Ideen oder Technologien Einzug halten. Mit der Fusion von Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung (HRK) und der Lunis Vermögensmanagement AG ist genau das geschehen. Seit 30. Juni vergangenen Jahres firmieren beide Unternehmen unter HRK LUNIS und bringen das Beste aus zwei Welten zusammen – als einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter mit aktuell insgesamt über 5,5 Milliarden Euro Assets an betreuten Kundenvolumen.

Die LUNIS Vermögensmanagement AG, welche im Jahre 2017 gegründet wurde, hat wie wohl kaum ein anderer unabhängiger Vermögensverwalter in Deutschland eine einzigartige Fachkompetenz im Bereich Private Equity in die »Fusions-Ehe« eingebracht und einen ausgezeichneten, seit über 20 Jahren gewachsenen, exklusiven Zugang zu dieser wichtigen Assetklasse. »Der größte Teil der Mitarbeiter von LUNIS arbeitet wie auch die meisten Kollegen von Huber, Reuss bereits seit über 20 Jahren im Team zusammen«, erklärt Andreas Brandt, Mitgründer der LUNIS Vermögensmanagement AG und heutiger CEO von HRK LUNIS.



Andreas Brandt,
Vorsitzender des Vorstandes

»Mit unserem Schritt, von einer Bank in die Welt der unabhängigen Vermögensverwaltung zu wechseln, konnten wir vieles auf neue, moderne Beine stellen. So haben wir von Beginn an großen Wert auf das Thema Digitalisierung gelegt beziehungsweise in schlanke, effiziente und möglichst papierlose Prozesse investiert«, so Brandt. Aktuell werden bei HRK LUNIS vor allem Themen, wie zum Beispiel das Onboarding neuer Kundinnen und Kunden oder ein volldigitales Vermögensreporting, forciert.

Huber, Reuss & Kollegen hat in den vergangenen 20 Jahren eine nachgewiesene hohe Kapitalmarktcompetenz aufgebaut und auch eine beachtliche Erfolgsge-

schichte hingelegt. Aus der im Jahre 2000 gegründeten Vermögensverwaltung in München entwickelte sich einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland, der bis zur Fusion 2023 mehr als 34 Mitarbeiter und über 2,8 Milliarden Asset under Management (AuM) zählte. Eine der wichtigsten Quellen des Erfolgs war und ist der intensive Kontakt mit den Kundinnen und Kunden und die gelebte Individualität. »Die persönliche Beziehung und die Abstimmung auf die einzelnen Belange sind für uns enorm wichtig, schließlich steckt hinter jedem Mandanten auch ein Mensch, der mit seinen Bedürfnissen und Sorgen individuell ernst genommen werden will«, sagt Christian Fischl, langjähriger Geschäftsführer von Huber, Reuss & Kollegen und jetziger Generalbevollmächtigter von HRK LUNIS.

Dank dieser Faktoren beider Einheiten vertrauen inzwischen weit mehr als 1800 Kundinnen und Kunden der Expertise von HRK LUNIS. Neben der nachgewiesenen sozialen Kompetenz ist natürlich auch die fachliche Kompetenz von essenzieller Bedeutung. Gewährleistet wird dies bei HRK LUNIS durch das hauseigene Investmentoffice, besetzt mit 15 ausgewiesenen Experten aus dem Aktien-, Renten-, Fonds- und volkswirtschaftlichen Bereich, welches größtenteils von Huber,



Christian Fischl,
Generalbevollmächtigter

Reuss & Kollegen eingebracht wurde. Rund neun Monate nach der Fusion der beiden Vermögensverwaltungen fällt das Fazit äußerst positiv aus. Die Teams passen hervorragend zusammen und wachsen täglich noch enger zusammen. »Wir können mit Stolz sagen: Es passt, mit den sich ergänzenden Stärken sind wir bestens positioniert, um weiterzuwachsen, sowohl organisch wie anorganisch«, so Andreas Brandt: »Das Ziel von HRK LUNIS ist klar formuliert. Im laufenden Konsolidierungsprozess unter den deutschen Vermögensverwaltern soll HRK LUNIS eine aktive Rolle an vorderster Front spielen.«

An den Kapitalmärkten sieht man bei HRK LUNIS im aktuellen Marktumfeld eine historische Chance für nahezu kalkulierbare Erträge am Rentenmarkt. Das Rententeam bei HRK LUNIS ist seit vielen Jahren für seine hohe Expertise bei Spezialrenten bekannt und hat sich darauf fokussiert, Sondersituationen und Opportunitäten am Anleihemarkt zu erkennen und diese erfolgreich zu nutzen. Die

spannendste Frage laut HRK LUNIS ist aktuell: Wann werden die US-Notenbank Fed und die EZB wieder an der Zins-schraube drehen und die Leitzinsen senken? »Aufgrund der Schwäche der europäischen Konjunktur auf der einen und des – zumindest oberflächlich betrachtet – nach wie vor starken US-Arbeitsmarkts auf der anderen Seite wird die EZB wohl vorpreschen«, so Michael Reuss, Vorstand von HRK LUNIS und verantwortlich für das Investmentoffice. »Die Hoffnung, dass die Fed bereits früh im Jahr die Zinsen senken könnte, hat sich angesichts der sehr robusten US-Konjunktur schon zerschlagen. Die Fed steckt in einem Dilemma: Senkt sie zu früh die Zinsen, würde dies die US-Wirtschaft weiter ankurbeln, was kontra-produktiv für die Inflationsbekämpfung ist. Die EZB hat es hier einfacher.«

Aus historischer Sicht hat das Ende des Zinserhöhungszyklus stets zu deutlichen Zuflüssen in Anleihen geführt. Sie waren am stärksten, wenn Rezessionssorgen und Risikoaversion zunahmen. Die Positionierung der Anleger spricht dabei weiterhin für Anleihen. Zwar haben sich viele institutionelle Investoren bereits der neuen Realität angepasst. Die privaten Haushalte in den USA – und in geringerem Maße auch in der Eurozone – sind aber nach wie vor in Aktien über- und Anleihen untergewichtet. Ebenso haben ausländische Investoren ihre Bestände in US-Staatsanleihen in der jüngeren Vergangenheit abgebaut.

»Besonders interessant sind in diesem Umfeld Unternehmensanleihen guter Qualität«, so Michael Reuss weiter. Selbst bei einer moderaten Rezession in den



Michael Reuss,
Mitglied des Vorstandes

USA, die weiterhin sehr wahrscheinlich sei, bestehe bei Unternehmensanleihen guter Qualität nur eine sehr geringe Gefahr, dass sich die Kreditaufschläge massiv ausweiten oder es gar zu größeren Ausfallraten kommt. Die Gründe dafür liegen in den gesunden Bilanzen der meisten Emittenten, einer nach wie vor niedrigen, effektiven Zinsbelastung, starken, absoluten Gewinnen und nur moderaten Refinanzierungsnotwendigkeiten.

»Die größten Chancen sehen wir aktuell bei sogenannten Fallen Angels, also bei Anleihen, die ihr Investmentgrade-Rating verlieren und in den Hochzinsbereich heruntergestuft werden. Die drastischen Kursverluste, die damit oft einhergehen, würden sich in einzigartiger Weise eignen, sich längerfristig in diesen – nach wie vor – soliden Kreditqualitäten zu positionieren, da weite Teile des Kapitalmarktes diese meiden (müssen). Auch Anleihen ohne Rating dürften von vielen Kapitalmarktteilnehmern nicht erworben werden, weshalb wir hier sehr attraktive risikobereinigte Renditen vorfinden.« □

HRK LUNIS AG
Frankfurt (Hauptsitz)
Friedrichstraße 31
D-60323 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 / 66 77 3835-0

Niederlassung München
Steinsdorfstraße 13
D-80538 München
Tel.: +49(0) 89/21 66 86 0



HRK LUNIS
Vermögensverwaltung

Weitere Niederlassungen:
Berlin, Hamburg,
Hannover, Ingolstadt,
Schonungen, Stuttgart

kontakt@hrklunis.de
www.hrklunis.de

HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking: »Hochqualitative Investments mit Renditepotenzial«

»Wir verfolgen eine analytische, also Research-basierte, und langfristige Anlagestrategie, die einer klaren Anlagephilosophie folgt.«
Ein Interview mit Dr. Philip Gisdakis, Chefanlagestrategie im Wealth Management & Private Banking der HypoVereinsbank.

Elite Report extra: Alle Achtung, dass in einer so großen Bank eine feine, individuell ausgerichtete Vermögensverwaltung erfolgreich arbeitet. Das verdient Anerkennung. Was sind Ihre Instrumente, um diese Qualität zu erreichen, Herr Dr. Gisdakis?

Dr. Philip Gisdakis: Der wichtigste Faktor ist das Team. Alle Beteiligten, beginnend bei den Kundenberatern in den Regionen über die Vermögensverwalter bis hin zu den vielen von außen unsichtbaren Händen, die für den Erfolg notwendig sind, arbeiten alle mit Begeisterung und Überzeugung für unsere Kunden. Und da wir auch in unsicheren Zeiten nahe bei unseren Kunden sind, erfahren wir viel Wertschätzung. Das ist ein großer Motivationsfaktor. Darüber hinaus verfügen wir über notwendige Werkzeuge und Research-Informationen, eine durchdachte Anlagephilosophie und viele Jahre Erfahrung. Wir haben gemeinsam mit unseren Kunden viele Stürme gemeistert. Das gibt uns die Zuversicht für die Zukunft.

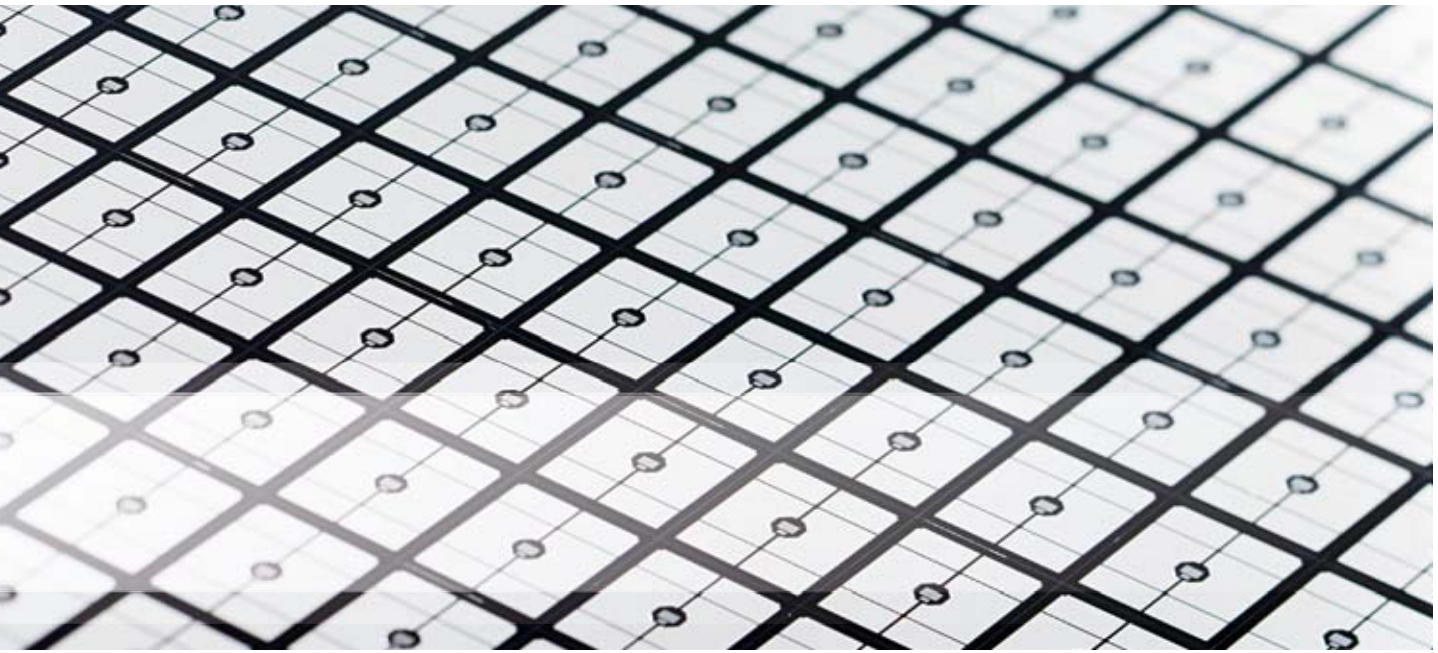
Elite Report extra: Apropos Research, umreißen Sie bitte unseren Lesern Ihren »unsichtbaren« Aufwand, um Chancen und Risiken zu erkennen.

Dr. Philip Gisdakis: Portfolio- und Risikomanagement ist eine komplexe Aufgabe, für die man neben den mathematischen Werkzeugen viel Erfahrung und Disziplin braucht. Analytisches Denken und Research-basiertes Vorgehen bei den Investmententscheidern, aber auch eine offene Diskussions- und Fehlerkultur sind notwendig. Unsere Aufgabe ist es, die Psychologie der Märkte, also Meinungen, Stimmungen und das Bauchgefühl – dazu gehören auch die Wünsche und Bedenken unserer Kunden –, mit Daten und Fakten sowie einer nüchternen Analyse in Einklang zu bringen. Die



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

Balance zwischen Psychologie und rationalem Vorgehen hilft uns, Fehler zu vermeiden und zu den richtigen Schlüssen zu kommen. Lassen Sie mich das anhand eines Beispiels erläutern. Wir müssen Einschätzungen zu zukünftigen Entwicklungen treffen. Das können zum Beispiel Faktoren sein wie die US-Präsidentschaftswahlen: Wir wissen, dass die Wahlen stattfinden, aber wir kennen deren Ausgang nicht. Wir müssen uns also auf verschiedene Szenarien vorbereiten. Es gibt aber auch Entwicklungen, die vollkommen überraschend sind. Der frühere US-Verteidigungsminister Donald Rumsfeld hat dazu das Bonmot der »Unknown Unknowns« geprägt, also Entwicklungen, von denen wir uns gar nicht bewusst sind, dass wir sie nicht wissen. Im Portfoliomanagement berücksichtigt man solche Ereignisse, die auch als



»schwarze Schwäne« bezeichnet werden, indem man das Portfolio gut diversifiziert. Und auch hier muss man bedacht- sam sein: Welche Kombination von Investments bringt tatsächlich einen Diversifikationseffekt in einer möglichen Krise, weil sie sich unterschiedlich entwickeln?

Elite Report extra: Nach welcher Grunddisziplin agieren Sie, um für Kunden die geforderte Zuverlässigkeit und Leistung zu bieten?

Dr. Philip Gisdakis: Wir verfolgen eine analytische, also Research-basierte, und langfristige Anlagestrategie, die einer klaren Anlagephilosophie folgt. Wir suchen für unsere Kunden hochqualitative Investments, die ein langfristig hohes Renditepotenzial haben, weil die Unternehmen ein funktionierendes Geschäftsmodell haben und das Management der Unternehmen bereits erfolgreich unter Beweis gestellt hat, dass es dieses Geschäftsmodell umsetzen kann. Dabei analysieren unsere Investmententscheider die Aktien genauso, wie auch ein Unternehmer seine eigenen unternehmerischen Aktivitäten analysieren und gestalten würde. Für uns steht eine hohe, langfristige und stabile Eigenkapitalverzinsung im Zentrum. Und dabei achten wir sehr genau auf Bilanzstabilität, denn wir suchen Unternehmen, deren hohe Rentabilität von einem erfolgreichen Geschäftsmodell stammt und nicht weil es kurzfristig mit Krediten hochgehebelt wurde.

Elite Report extra: Welchen Mehrwert können Sie in der individuellen Vermögensverwaltung Neukunden bieten und warum sollten Interessierte zu Ihnen kommen?

Dr. Philip Gisdakis: Unser unternehmerischer Investment- ansatz, den wir sehr konsequent implementieren, findet ins-

besondere bei unseren Unternehmern viel Zuspruch. Da die HypoVereinsbank nicht nur ein erfolgreicher Wealth Manager ist, sondern auch bei vielen mittelständischen Unternehmen Hausbank ist, verstehen und schätzen die Unternehmerfamilien unseren analytischen Ansatz. Und die Performance unserer Verwaltungslösungen, welche auch in den herausfordernden Zeiten der letzten Jahre eine attraktive inflationsbereinigte Wertsteigerung ermöglichte, bestätigt uns und unseren Kunden, dass wir mit unserer Investmentphilosophie auf dem richtigen Weg sind. Darüber hinaus weist unser Risikomanagement eine hohe Wertstabilität auch in Krisenzeiten auf, und wir sind in schwierigen Zeiten nah bei unseren Kunden und können so die individuellen Bedürfnisse und Sorgen unserer Kunden in unseren Portfolioentscheidungen berücksichtigen.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

 **HypoVereinsbank**

Member of  **UniCredit**

HypoVereinsbank

Wealth Management & Private Banking

Kardinal-Faulhaber-Straße 12

D-80333 München

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

philip.gisdakis@unicredit.de

www.hypovereinsbank.de/wealthmanagement

Hypo Tirol Bank AG:

Investieren mit Weitblick

Susanne Endl, Mitglied des Vorstands der Hypo Tirol Bank AG, sprach mit uns über das Vermögensmanagement und das Leistungsversprechen, welches der Kundschaft gegeben wird.



Gernot Zimmermann, Leiter Private Banking, Susanne Endl, Mitglied des Vorstands, und Robert Lang, Kundenbetreuer Private Banking, Hypo Tirol Bank AG

Elite Report extra: Frau Endl, welches Leistungsversprechen bietet die Hypo Tirol Bank ihren vermögenden Kundinnen und Kunden – wofür steht das Private Banking?

Susanne Endl: Gerade in der gehobenen Veranlagung dreht sich alles um Performance – nicht nur in Bezug auf Ertrag, sondern auch hinsichtlich Beratungs- sowie Servicequalität. Unser Credo lautet: Investieren mit Weitblick. Das bedeutet, wir bieten einen kundenzentrierten, ganzheitlichen Beratungsansatz, der sich in ausgereiften, zukunftstauglichen Anlagestrategien manifestiert. Wir stehen für langlebige Kundenbeziehungen und nachhaltige Erfolge, um das uns anvertraute Vermögen über Generationen zu bewahren und weiterzugeben. Durch fundierte Analyse und proaktives Risikomanagement sowie taktische Asset-Allokation sorgt unser Expertenteam für dynamische Investments, die sich im Einklang mit dem individuellen Risikoappetit an den Marktchancen orientieren. Dabei garantieren wir unabhängige

Expertise und Objektivität, da wir an keinen Vertriebspartner gebunden sind.

Elite Report extra: Nicht nur in Ihrer prosperierenden Region sind Sie gefragt, sondern auch Kunden – speziell aus Bayern – sind an Ihrer Dienstleistung interessiert. Welche Zielgruppen mit welchen Bedürfnissen stehen für Sie im Vordergrund?

Susanne Endl: Wir konzentrieren uns auf Kundinnen und Kunden, denen Erfahrung, Stabilität und Transparenz in der Veranlagung wichtig sind. Denn an diesem Maßstab gemessen sind Kundengelder bei uns in ausgezeichneten Händen. Wir sind als unabhängige Regionalbank ein wirtschaftlich erfolgreicher Finanzpartner in einer wirtschaftlich stabilen Region mit einem starken Eigentümer – dem Land Tirol. Das beweisen sowohl Auszeichnungen wie das Prädikat »summa cum laude« beim Elite Report als auch unser Top-Rating »A+« von Standard & Poor's. Unsere regionale Ausrichtung steht dabei in keinerlei Wider-

spruch zum erstklassigen Know-how am internationalen Kapitalmarkt. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden Zugang zur globalen Finanzwelt und pflegen gleichzeitig die Vorzüge von Nähe und Verbundenheit.

Elite Report extra: Gibt es über die reine Bewirtschaftung des Kapitals hinausgehende weitere Kundenwünsche, die Sie erfüllen können und wollen?

Susanne Endl: Gerade vermögende Kunden legen oft großen Wert darauf, sicherzustellen, dass ihr Vermögen ordnungsgemäß auf ihre Nachkommen übertragen wird. Speziell für vermögende Unternehmerfamilien ist die Nachfolgeplanung ein wichtiger Aspekt der Vermögensverwaltung. Eine stimmige Vermögensverwaltung kann helfen, den reibungslosen Übergang von Vermögen und Unternehmen auf die nächste Generation zu erleichtern.

Aber auch institutionelle Anleger wie beispielsweise Versicherungen oder Stiftungen vertrauen uns im Rahmen einer professionellen Vermögensverwaltung ihr Kapital an, um ihre Verpflichtungen zu erfüllen, Renditen zu optimieren und Risiken zu minimieren. Wir unterstützen sie dabei, eine diversifizierte Anlagestrategie zu entwickeln, die den spezifischen Anlagezielen und Risikotoleranzen dieser Institutionen entspricht.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Steckbrief Hypo Tirol Bank AG:

Gründung: 1901 Eigentümer: Bundesland Tirol
Rolle: eigenständige, regionale Universalbank
Erfahrung in der Vermögensverwaltung: mehr als 30 Jahre
Verwaltete Kundengelder: 1,20 Milliarden Euro
Rating: A+ von Standard & Poor's
Team Private Banking: neun Anlagespezialisten
Team Asset-Management: vier Expertinnen
Zielgruppen: Privatkunden, Unternehmen, öffentliche Institutionen, Orden, Stiftungen

Hypo Tirol Bank AG
Meraner Straße 8
A-6020 Innsbruck
Tel.: +43 (0) 50 700

service@hypotiro.com
www.hypotiro.com



Unsere Landesbank

Die Hypo Vorarlberg mit Hauptsitz in Bregenz am Bodensee hat eine über 125-jährige Erfolgsgeschichte vorzuweisen. Als unternehmerische Bank bietet sie Unternehmens- und Privatkunden persönliche Beratung kombiniert mit ausgezeichneten Finanzprodukten. Mit dem Credo »Beste Beratung für alle, die etwas vorhaben« soll der konsequenten Kundenorientierung der Bank Ausdruck verliehen werden. Dieses Bestreben fand mit der Verleihung des österreichischen FMVÖ-Recommend-Awards 2023 auch externe Bestätigung: Die Bank wurde für die höchste Weiterempfehlungsbereitschaft ihrer Kundinnen und Kunden in der Kategorie »Regionalbanken« ausgezeichnet. Für Vorstand Wilfried Amann eine wertvolle Bestätigung: »Das zeigt, dass die Kundinnen und Kunden uns vertrauen und ihr Vermögen in guten Händen wissen. Dazu trägt auch unser hauseigenes Asset-Management bei.«



Hypo Vorarlberg: Stabilität durch langfristigen Blick

Wie schon der chinesische Philosoph Konfuzius treffend formuliert hat, muss man gegen den Strom schwimmen, um an die Quelle zu kommen. »Auch für die Vermögensverwaltung der Hypo Vorarlberg ist unter anderem eine bewusst antizyklische und proaktive Herangehensweise die Basis des langfristigen Anlageerfolges«, so Karl-Heinz Strube, Leiter Asset-Management. Beispielhaft kann hierfür die taktische Erhöhung der Aktienquoten nach dem Corona-Crash im März 2020, dem größten Einbruch der Börsenkurse seit dem Börsenkrach am 19. Oktober 1987, angeführt werden. Eine Marktphase, in welcher zahlreiche Investoren und Asset-Manager aktiv ihre Positionen verkauft beziehungsweise abgesichert haben. »Unsere – auf Basis einer fundierten Datengrundlage – getroffene Entscheidung hat sich aufgrund der damals sehr rasch eingetroffenen »Erholungs-Rally« schnell bezahlt gemacht«, ergänzt Strube.

Vorausschauende taktische Entscheidungen

Anfang 2023 hat sich das Asset-Management der Bank erneut zu einer taktischen Übergewichtung des Aktienanteils entschieden, welcher Ende 2023 ein weiteres Mal ausgebaut wurde. Hierbei kam den Asset-Managern insbesondere die Übergewichtung des amerikanischen Aktienmarktes sowie ihr Engagement in den Mitgliedern der »Magnificent 7« zugute. Seit der Veröffentlichung von ChatGPT-3.5 durch Open AI im November 2022 werden diese großen US-Technologieunternehmen von den Anlegern als die alleinigen Nutznießer der KI-Revolution angesehen, nicht nur wegen ihrer Fähigkeit, Talente anzuziehen, sondern auch wegen ihrer Finanzkraft, die es ihnen ermöglicht, enorme F&E-Investitionen in ihre KI-Zweige zu tätigen. Im Jahr 2023 verzeichneten die »Magnificent 7« Gewinne zwischen 50 und 240 Prozent. Allein auf diese sieben Large-Cap-Unternehmen entfielen im vergangenen Jahr über 60 Prozent des Wachstums des S&P 500.

Strategische Weichenstellung für das Anlagejahr 2024

Zwar ist diese außerordentliche Entwicklung durch Gewinnrevisionen nach oben und hervorragende Wachstumsaussichten teilweise fundamental begründbar, dennoch hat sich das Risiko von Gewinnmitnahmen oder einer technischen deutlichen Korrektur erhöht. Daher hat sich das Asset-Management

der Hypo Vorarlberg auch hier wieder antizyklisch positioniert und folglich die doppelte Übergewichtung der Aktienquoten abgebaut. »Mit einer einfachen Übergewichtung blicken wir dennoch auf ein übergeordnet positives Aktienjahr 2024. Wir können die Zukunft zwar auch nicht voraussagen, aber wir können sie zumindest durch unsere gut funktionierenden Analyseprozesse und Entscheidungswege stückweise selbst gestalten«, so Karl-Heinz Strube.



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

Über das Asset-Management der Hypo Vorarlberg

Die Vermögensverwaltung der Hypo Vorarlberg blickt auf eine über 30-jährige Historie zurück und besteht heute aus einem 14-köpfigen Team unter der Leitung von Karl-Heinz Strube. Das Management der Kundengelder übernehmen dabei erfahrene Spezialistinnen und Spezialisten, die eng mit den jeweiligen Private Banking Teams zusammenarbeiten. □



Hypo Vorarlberg
Hypo-Passage 1, A-6900 Bregenz
Tel.: +43 (0) 50 414-1000

Weitere Private Banking Center:
Riezlern (Kleinwalsertal), Lech am Arlberg, Wien und St. Gallen (CH)

info@hypovbg.at | www.hypovbg.at



Mit Sonderwünschen wachsen:

Wie sieht eine Vermögensverwaltung in der Zukunft aus?

Die klassische Vermögensverwaltung beschäftigt sich hauptsächlich mit der reinen Bewirtschaftung des liquiden Anlagevermögens. Das beinhaltet neben vielen gesetzlich vorgeschriebenen Parametern vor allem die Asset Allokation – die Gewichtung von Aktien, festverzinslichen Wertpapieren und Rohstoffen wie Gold. Doch ist dies aus heutiger Sicht für einen Vermögensverwalter in der Zukunft noch ausreichend?

Stellt nicht die nächste Generation bereits andere Ansprüche? Damit soll nicht nur die technische Anbindung des Depots, das vom Vermögensverwalter gemanagt wird, oder eine Übersicht über alle Konten und Depots des Vermögensinhabers via App über das Handy verstanden sein. Das wird in Zukunft technologisch und mit Künstlicher Intelligenz gelöst. Diese spielt auch in der Asset Allokation und in der Risikosteuerung zunehmend eine größere Rolle. Robo-Advisor war nur der Anfang. Doch die anfängliche Euphorie ist, so stellen wir fest, mittlerweile verflogen. Der Gebührenvorteil ist oftmals weg, die Performance auch nicht unbedingt besser. Wie könnte die Zukunft eines Vermögensverwalters nun aussehen?

Bei allem technologischen Fortschritt wird der menschliche Faktor durch nichts zu ersetzen sein. Man braucht einen Ansprechpartner, eine Vertrauensperson, einen Sparringspartner in allen Finanzfragen, und zwar höchst individuell und für jede persönliche Lebenssituation angepasst. Das kann der Computer (noch) nicht, es fehlt das »Menscheln«. Gerade diese Tugend können sich die Vermögensverwalter zunutze machen,

denn in dieser Disziplin haben sie noch einen großen Vorteil. Sie sind bereits Vertrauensperson und haben Zugang zum Vermögensinhaber. Wie wäre es mit Zusatzdienstleistungen im Rahmen einer Vermögensverwaltung, professionelle Finanzplanung zum Beispiel? Eine fundierte Finanzplanung ermittelt die persönliche Situation, berücksichtigt Wünsche und Vorstellungen und berechnet, wann die anvisierte Planung realistisch erreicht werden kann. Wie beeinflusst dies den Cashflow? Gibt es künftige finanzielle Verpflichtungen? Ausbildung der Kinder, Studium, Pflege, um nur ein paar Stichpunkte zu nennen.

Neben den liquiden Vermögenswerten kommen weitere Vermögenswerte hinzu, die gemanagt werden wollen: Dazu zählen Sparpläne, Lebensversicherungen, Immobilien, Kunst, Oldtimer, vielleicht auch digitale Vermögenswerte oder gar Private Equity und Venture Capital. Jedes zusätzliche Know-how bindet den Vermögensinhaber mehr. Kundenbindung ist das Zauberwort. Wenn diese darüber hinaus noch auf mehreren Beinen steht, umso besser. Doch neben der reinen Finanzplanung können weitere Zusatzdienstleistungen angeboten werden: Immobilienmanagement beispielsweise. Fachkundige Kundenbetreuer könnten für den Vermögensinhaber an Eigentümerversammlungen teilnehmen und die Interessen des Vermögensinhabers übernehmen.

Das Wohnungseigentumsgesetz ist komplex und schwierig, manche Immobilienbesitzer wären froh, wenn sie diese jährliche Aufgabe professionell abgeben

könnten. An der Immobilie zur Kapitalanlage hängen oftmals Darlehen. Eine Anschlussfinanzierung oder eine lukrative Umfinanzierung wäre ein weiteres Zusatzfeld für einen ganzheitlich orientierten Vermögensbetreuer.

Nicht zu vergessen, die ganze Thematik mit Nachfolgeregelung, Erbschaft, Testament, Vorsorgevollmacht und vielem mehr. So können Vermögensbetreuer mit einer Zertifizierung als Testamentsvollstrecker diesen Themenkomplex bearbeiten, und zwar ganz im Sinne des Vermögensinhabers.

Auch besteht die Möglichkeit der Gründung einer (Familien-)Stiftung. Vermögensmanagement in allen Facetten aus einer Hand – das wäre es doch! Auch das wäre ein Schritt in Richtung Work-Life-Balance, welche in Zukunft immer mehr an Bedeutung in unserer Gesellschaft gewinnt. Der Vermögensinhaber hat in allen Fragen rund ums Geld nur noch einen persönlichen Ansprechpartner. Das spart Zeit und Geld. Eine weitere Dienstleistung könnte die persönliche Risikosteuerung sein: Welche privaten Risiken gilt es abzusichern? Welche Versicherung benötigt man überhaupt? Wie sieht es mit Firmenbeteiligungen aus? Wer vertritt den Vermögensinhaber?

Die Aufgaben der Vermögensverwalterbranche können vielschichtig sein. Für die Zukunft gilt: Bei allem technologischen Fortschritt und Künstlicher Intelligenz, der vertrauensvolle, ehrliche und integre persönliche Betreuer ist durch keine Maschine zu ersetzen.

Reinhard Vennekold

KSW Vermögensverwaltung AG: Gold oder Bitcoin? Beides!

Traumhafte Wertsteigerungen und noch dazu ein sicherer Hafen, so schwärmen Anleger von Kryptowährungen. Mancher glaubt gar, dass Bitcoin Gold als Instrument zum Werterhalt ablösen könnte. Stimmt das?

2024 hat für den Bitcoin furios begonnen: Zum einen stieg der Kurs um über 50 Prozent und überschritt im März das Allzeithoch, zum anderen hat die US-Börsenaufsicht erlaubt, dass Exchange Traded Funds (ETFs) in Bitcoin investieren dürfen. Das vereinfacht den Zugang für alle Anleger enorm. Ganz nebenbei holt man damit die digitale Währung aus der Schmutzdecke. »Bitcoin trägt jetzt Nadelstreifenanzug mit Krawatte«, titelte »Die Zeit«. Es gibt aktuell über 8.000 Kryptowährungen. Alle sind rein digital. Alle verwenden Codes, um Transaktionen in einem virtuellen Zahlungssystem zu verifizieren oder zu sichern. Und sie alle werden nicht von Notenbanken ausgegeben, sondern werden privat geschaffen. Bitcoin war die erste bekannte Kryptowährung und kann seit 2009 erworben werden. Interessanterweise betrachtet die US-Börsenaufsicht Kryptos nicht als Währung, sondern als Wertpapiere, da der jeweilige Erfolg einer Währung von einem Unternehmen abhängt. Die Börsenaufsicht nimmt Bitcoin davon ausdrücklich aus. Durch die in den USA offiziell zugelassenen Bitcoin-ETFs werden große institutionelle Investoren verstärkt in dieser Anlageklasse allozieren.

Halving im April begrenzt das Bitcoin-Angebot

Diese neu entstandene Nachfrage hat den Bitcoinkurs schon befeuert. Weiteren Auftrieb dürfte das sogenannte Halving bringen, das Ende April erwartet wird. Dabei wird die Belohnung für die Miner halbiert (Miner sind Personen, die Bitcoins erzeugen). Alle vier Jahre wird so das Angebot an neu geschürften Bitcoins durch das System automatisch reduziert. Bei gleichbleibender Nachfrage dürfte der Preis weiter steigen.

Braucht es da noch Gold im Depot, um Krisen und Inflation zu begegnen? Bitcoin wie auch das Edelmetall sind nicht unendlich vermehrbar. Das World of Gold Council gibt an, dass bis heute rund 210.000 Tonnen Gold gefördert wurden und rund 75 Prozent der bisher bekannten Minen erschöpft sind. Beim Bitcoin ist die Maximalmenge durch die Software auf 21 Millionen Coins limitiert. Bisher wurden circa 19,6 Millionen dieser virtuellen Münzen »geschürft«. Aufgrund ihrer Endlichkeit schützen Bitcoin und Gold gleichermaßen vor Inflation. Ferner können beide Anlagevehikel von den Notenbanken nur wenig beeinflusst werden.

Doch es gibt auch immense Unterschiede. Kein Anleger hat mit Gold je einen Totalverlust erlitten. Dieses Risiko besteht beim Bitcoin sehr wohl. Bitcoin braucht Strom, denn ohne Strom kein Internet und kein digitales Guthaben. Um Gold zu lagern, braucht man Platz und der kostet Geld. Bitcoin benötigt hingegen nur einen digitalen Speicherplatz. Gold kann verboten werden, was in der Geschichte bereits mehrfach der Fall

war. Beim Bitcoin ist die Umsetzung eines Verbots wegen der dezentralen Erzeugung kaum denkbar.

Der größte Unterschied liegt aber in der Volatilität. So fiel der Bitcoin im Jahr 2022 von rund 57.000 auf rund 15.000 Euro. Das generelle Problem bei Kryptowährungen ist, dass ihr Wert insbesondere durch Vertrauen gebildet wird. Kippt die Stimmung, fallen auch die Werte deutlich. Nach Angaben des World of Gold Council ist der Bitcoin rund vier- bis fünfmal stärkeren Schwankungen ausgesetzt als der Goldpreis.



Wolfgang Köbler,
Vorstand,
KSW Vermögensverwaltung AG

Fazit: Gold und Bitcoin sollte man nicht als Konkurrenten betrachten, sondern als unterschiedliche Spieler auf dem Markt der alternativen Anlagen. Gold ist seit Jahrhunderten ein stabiler Wertträger. Der Besitz kann jedoch – wie schon einmal geschehen – gesetzlich begrenzt oder verboten werden. Bitcoin unterliegt noch immer hohen Kursschwankungen, entzieht sich aber durch die dezentrale Erzeugung der Regulierung durch einzelne Notenbanken. Es macht aus Portfoliosicht Sinn, beide den nicht inflationierbaren Assets zuzuordnen, zu kombinieren und je nach Risikoneigung zu investieren.

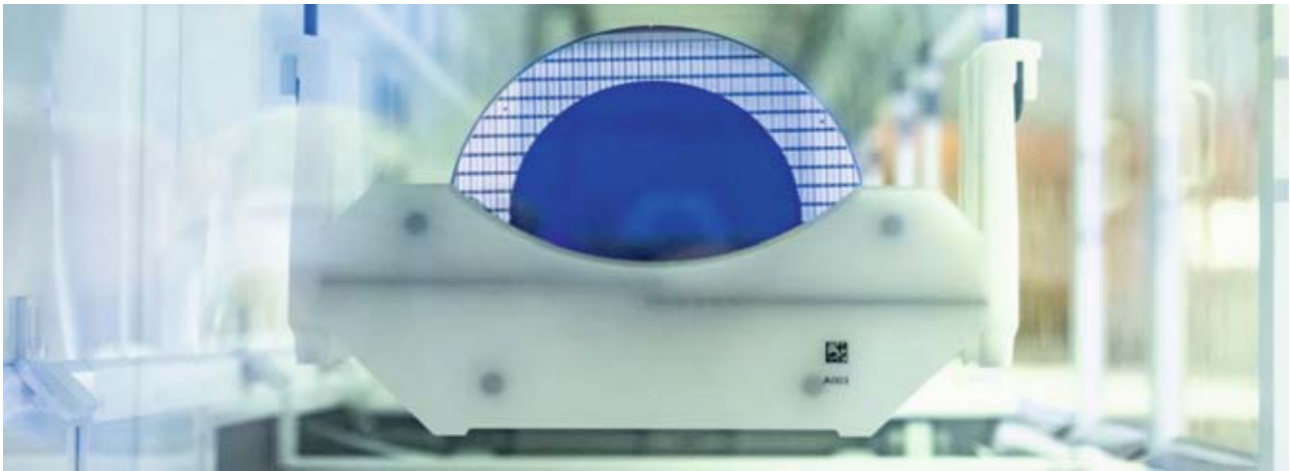
Wolfgang Köbler



KSW Vermögensverwaltung AG
Nordostpark 43, D-90411 Nürnberg
Tel.: +49(0)911 / 21 773-0

info@ksw-vermoeegen.de | www.ksw-vermoeegen.de

Die bankenunabhängige KSW Vermögensverwaltung AG wurde 1997 in Nürnberg gegründet und betreut Privatpersonen, Stiftungen und institutionelle Investoren. Die KSW beschäftigt 20 Mitarbeiter. Das verwaltete Vermögen der rund 1000 Mandanten beläuft sich auf circa 1,1 Milliarden Euro. Eine individuelle Vermögensverwaltung wird ab 250.000 Euro angeboten.



LGT Bank AG:

Wie Family Governance für mehr Sicherheit und Stabilität sorgt

Die Familie ist ein wichtiger Bezugspunkt für ihre Mitglieder, insbesondere in unruhigen Zeiten. Allerdings sollten Familien in ihre Einheit und Stabilität investieren, um besser gegen Krisen oder interne Konflikte gewappnet zu sein. Family Governance spielt dabei eine zentrale Rolle, sind Andreas Loretz, Market Head Deutschland & Österreich, und Florian Dürselen, Head Private Banking, überzeugt.



Andreas Loretz,
Market Head Deutschland & Österreich, LGT Bank

Elite Report extra: Warum scheint es in Familien besonders häufig Streit zu geben?

Florian Dürselen: Jeder Streit hat seine Geschichte. Ein Faktor könnte aber sein, dass man in eine Familie im Gegensatz zu anderen Gemeinschaften hineingeboren wird und viele Regeln nicht ausgesprochen, geschweige denn aufgeschrieben werden. Das ist ganz normal, schafft aber spätestens dann Interpretationsspielraum, wenn die Kinder erwachsen werden.

Elite Report extra: Wie entsteht Zusammenhalt in der Familie?

Florian Dürselen: Da gibt es mehrere Elemente. Wichtig sind meines Erachtens die gemeinsamen Werte, Prinzipien und Leitlinien einer Familie. Wenn man sich darüber einig ist, entsteht eine Identität in der Familie. Diese kann dann über Generationen hinweg Orientierung bieten.

Wichtig sind auch klare Regeln, die die Rechte und Pflichten der Familienmitglieder festlegen und helfen, die Familie zu organisieren. Neben diesen Strukturen profitieren Familien aber auch von einer offenen und regelmäßigen Kommunikation untereinander. Miteinander statt übereinander reden ist die beste Vorbeugung gegen Missverständnisse und Konflikte.

Elite Report extra: Welche Chancen bietet eine gute Governance?

Andreas Loretz: Jede Familie hat Stärken und Schwächen. Eine gute Family Governance kann insbesondere Defizite korrigieren. Sie kann zum Beispiel fehlende



Dr. Florian Dürselen,
Head Private Banking, LGT Bank

Ziele, eine ungenügende Vorbereitung der Erben auf die Nachfolge oder Kommunikationsdefizite beheben. Werden diese Defizite angegangen, lassen sich viele Probleme und Konflikte besser bewältigen. Im Idealfall sollte dies so früh wie möglich geschehen.

Elite Report extra: Welche konkreten Maßnahmen kann Family Governance setzen, um diese Probleme und Konflikte besser zu bewältigen?

Andreas Loretz: In der Beratungspraxis haben sich verschiedene Instrumente bewährt. Ein sehr wichtiges ist die Familienverfassung. Mit ihr kann eine Familie ihre Grundprinzipien, Werte und Regeln festlegen, nach denen sie handeln und entscheiden will. Dabei können auch konkrete Ziele, Erwartungen an die einzelnen Mitglieder und die Struktur der Family Governance festgelegt werden.

Elite Report extra: Wie verbindlich kann eine solche Familienverfassung sein? Papier ist bekanntlich geduldig.

Florian Dürselen: Die Leitlinien dieser Verfassung sind für die Familienmitglieder in der Regel nicht rechtlich bindend, das ist richtig. Sie sind eher eine Art moralische Richtschnur. Rechtliche Verbindlichkeit können sie aber erlangen, wenn sie in weiteren Regelwerken der Familie oder des Familienunternehmens konkretisiert werden. Das können zum Beispiel Anlagerichtlinien, Gesellschaftsverträge, Aktionärbindungsverträge oder Stiftungssatzungen sein.

Andreas Loretz: Nach unserer Erfahrung ist es vorteilhaft, bei diesen konkreteren Regelungen eine gewisse Systematik einzuhalten. Dabei unterscheiden wir drei Governance-Bereiche, um verschiedene Themen unabhängig voneinander gestalten zu können. So regelt die Ownership Governance die Beteiligung der Familienmitglieder am Familienvermögen, gegebenenfalls auch die Beteiligung am Familienunternehmen. Darüber hinaus definiert die Corporate Governance bei Unternehmerfamilien, wie das Familienunternehmen geführt und kontrolliert wird. Die Wealth Governance wiederum legt fest, wie das Familienvermögen strukturiert und verwaltet wird. Ein Vorteil dieser Struktur ist, dass sich Konflikte in einem Bereich nicht unmittelbar auf andere Bereiche auswirken. Dies unterstützt die Handlungsfähigkeit der Familie.

Elite Report extra: Wie gestaltet Family Governance auch die Umsetzung, wenn es zum Beispiel um konkrete Entscheidungen geht?

Andreas Loretz: Auch dafür gibt es bestimmte Instrumente. Für die Kommuni-

kation und Entscheidungsfindung innerhalb der Familie haben sich verschiedene Gremien bewährt: Ein Familienrat ist in der Regel das Gremium, das die gesamte Familie in bestimmten Bereichen vertritt und für sie entscheidet.

Externe Berater können als Beiräte eingebunden werden, insbesondere wenn es darum geht, zusätzliches Fachwissen für die Familie zu erschließen. Besonders wichtige Themen und Entscheidungen werden jedoch in der Regel in der Familienversammlung diskutiert und entschieden. In ihr kommen, wie in vielen Familienverfassungen vorgesehen, alle stimmberechtigten Familienmitglieder zusammen. Für die Verwaltung des Familienvermögens erweisen sich wiederum Family Offices, sowohl Single- als auch Multi-Family-Offices, als besonders hilfreich.

Elite Report extra: Einer der schwierigsten Prozesse in Familien ist die Nachfolge. Wie geht Family Governance damit um?

Florian Dürselen: Alles, was den Zusammenhalt in der Familie fördert, stärkt sie auch im Hinblick auf die Nachfolge. Wichtig ist eine klare Nachfolgeplanung. Diese sollte frühzeitig angegangen werden, da sie je nach Familienstruktur sehr komplex sein kann. Wesentlich ist dabei, die Planung mit der Vermögensstruktur der Familie abzustimmen. Gelingt diese enge Verzahnung, erhöhen sich die Chancen um ein Vielfaches, dass Vermögen und Verantwortung reibungslos und im Sinne der Familienwerte auf die nächste Generation übergehen.

Elite Report extra: Wie gelingt der Einstieg in eine tragfähige Family Governance? Man kann ja nicht mit einem leeren Blatt anfangen.

Andreas Loretz: Genau. In vielen Familien sind bereits gewisse Strukturen vorhanden, die man nutzen kann, um eine verbindlichere Family Governance zu etablieren. Hier gilt es zu schauen, wie man das Vorhandene so institutionalisieren kann, dass daraus Gremien und Instrumente entstehen, wie wir sie gerade beschrieben haben.

Für alle vermögenden Familien lohnt es sich, diese in der eigenen Familie einzusetzen. Bei der Ausgestaltung der Gremien und Instrumente besteht ein gewisser Spielraum. Damit kann den spezifischen Bedürfnissen und der Komplexität bestimmter Familienstrukturen Rechnung getragen werden. Allerdings muss man sich bei der Auseinandersetzung mit diesem Thema bewusst sein, dass Family Governance durchaus kontrovers diskutiert werden kann.

Elite Report extra: Wie schaffen Sie es, dass Family Governance trotz möglicher Kontroversen ihre Wirkung entfalten kann?

Florian Dürselen: Das ist sicher einer der anspruchsvolleren Aspekte in der Beratung, vor allem in der Anfangsphase. Bei der LGT haben wir deshalb den Family-Governance-Check entwickelt. Damit visualisieren wir den Ist- und Soll-Zustand in verschiedenen Bereichen der Familie. Diese neutrale Analyse ermöglicht eine fundierte Diskussion darüber, welche Herausforderungen die Familie wie angehen soll. Gelingt dieser Austausch, können auf dieser Basis klare und formale Regeln und Strukturen für die Familie erfolgreich etabliert werden. Mit dieser Family Governance kann dann die Einheit und Stabilität der Familie über Generationen hinweg gesichert werden.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!



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

Der Schweiz-Faktor

Die Privatbank Maerki Baumann verschafft deutschen Kundinnen und Kunden Zugang zu den zahlreichen Standortvorteilen des Schweizer Finanzplatzes.

Deutschland als größte Volkswirtschaft Europas verfügt über eine hohe Anzahl vermögiger Privatpersonen und Unternehmer. Auf ihrer Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten ist der Schweizer Finanzplatz mit seiner Expertise, Diskretion und über Jahrhunderte gewachsenen Dienstleistungskultur erste Wahl. Mit einer Anlagelösung in der Schweiz profitieren deutsche Kundinnen und Kunden von der Stabilität der Volkswirtschaft, dem leistungsfähigen Bankensystem und der hervorragenden Finanzmarktinfrastruktur. Außerdem erhalten sie Zugang zu einer Vielzahl von Anlageklassen, Märkten und Unternehmen, was einen entscheidenden Beitrag zur Diversifikation ihrer Portfolios leisten kann. Schließlich ermöglicht die robuste Landeswährung Schweizer Franken außerhalb des Euroraums eine Absicherung gegen wirtschaftliche und politische Verwerfungen.



*Der Hauptsitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich
(Beleuchtung: Schweizer Lichtkünstler Gerry Hofstetter, Foto: Hans G. Syz-Witmer)*

Deutschland ist der wichtigste Auslandsmarkt von Maerki Baumann, die ihren Sitz in einem repräsentativen Gebäude in der Zürcher Innenstadt hat. Die überschaubare Struktur des Familienunternehmens, welches auf persönliche und vertrauensvolle Kundenbeziehungen Wert legt, ist ein entscheidender Vorzug gegenüber anderen Instituten. Im Deutschland-Team arbeiten ausgewiesene Private-Banking-Experten mit langjähriger Erfahrung in der Betreuung von Kundinnen und Kunden

mit Wohnsitz in Deutschland. Sie verkörpern auch jenseits der Landesgrenze typische helvetische Werte wie Vertrauen und Sicherheit. Maerki Baumann ist überzeugt, dass der deutsche Markt erhebliche Chancen für innovative Anbieter mit hochwertigen Dienstleistungen und individuellen Lösungen bietet, wie sie im Haus seit Jahrzehnten zum Standard gehören. Kundinnen und Kunden dürfen eine ganzheitliche Betrachtung ihrer Vermögenssituation und eine auf ihre persönlichen Vorstellungen ausgerichtete Anlagestrategie erwarten.

Die Agilität, die sich die Privatbank über ihre fast 100-jährige Geschichte erarbeitet hat, führt zu einer laufenden Überprüfung und gegebenenfalls Anpassung der Dienstleistungen und Prozesse an die Kundenbedürfnisse und Rahmenbedingungen. Ein Beispiel, wie auf innovative Weise Bewährtes mit Neuem verbunden wird, ist die Modulare Anlagelösung, die sich großer Beliebtheit erfreut und laufend weiterentwickelt wird. Dieser Baukasten der Vermögensanlage erlaubt es, mit flexibel kombinierbaren Modulen individuelle Anlageziele und Risiko-profile einfach und transparent aufeinander abzustimmen.

Ein wegweisender Schritt war auch die frühzeitige Positionierung der Privatbank im Bereich der digitalen Vermögenswerte. So bietet Maerki Baumann Anlegerinnen und Anlegern, die sich für diese Anlageklasse interessieren, mit dem »ARCHIP Crypto Certificate« ein aktiv verwaltetes Anlageinstrument an, in das bereits ab einem Mindestvolumen von 10.000 Schweizer Franken investiert werden kann. Das Produkt kann im Wert-schriftendepot bei Maerki Baumann oder bei einer anderen Bank eingebucht werden. Dank ihrer umsichtigen Geschäfts- und Anlagepolitik genießt Maerki Baumann eine ausgezeichnete Reputation: Über viele Jahre wurde die Privatbank vom Schweizer Wirtschaftsmagazin »Bilanz« und vom deutschen Elite Report »Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum« mit Höchstnoten bewertet. Damit hat sie sich eine Spitzenposition unter den Finanzinstituten im deutschsprachigen Raum gesichert. □



MAERKI BAUMANN & CO. AG
PRIVATBANK

Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank
Dreikönigstrasse 6, CH-8002 Zürich
Tel. +41 (0)44 / 286 25 43

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

Die Privatbank Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich wurde 1932 gegründet. Sie konzentriert sich auf ihre Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung sowie in der Betreuung unabhängiger Vermögensverwalter. Das Traditionshaus differenziert sich als nicht-börsennotiertes Familienunternehmen, das auf Unabhängigkeit, Sicherheit und Transparenz setzt. Die innovative Modulare Anlagelösung und die umfassenden Krypto-Dienstleistungen unterstreichen den Anspruch der Privatbank, Bewährtes mit Neuem zu verbinden. Die Bank verwaltet derzeit über neun Milliarden Schweizer Franken an Kundenvermögen, vorwiegend aus der Schweiz und Deutschland.



Sicherer Hafen für die Werterhaltung: **»Lange Tradition im Private Banking«**

Im Interview erklärt uns Roger Arnet, Leiter Private Banking Deutschland, Maerki Baumann & Co. AG, warum das Schweizer Familienunternehmen auch für deutsche Kundinnen und Kunden interessant ist.

Elite Report extra: Herr Arnet, an welche Kundschaft in Deutschland richtet sich Maerki Baumann speziell?

Roger Arnet: Wir sprechen vermögende Privatkunden, Unternehmerinnen und Unternehmer, Unternehmen sowie Stiftungen mit Sitz in ganz Deutschland an.

Elite Report extra: Warum ergibt eine Schweizer Bankbeziehung für deutsche Kunden Sinn?

Roger Arnet: Gerade in turbulenten wirtschaftlichen und politischen Zeiten, in denen anderswo Wertverluste drohen, bietet sich der renommierte Finanzplatz Schweiz mit der stabilen Landeswährung Schweizer Franken als sicherer Hafen an. Eine Diversifikation des Portfolios durch eine breite Streuung der Investitionen über verschiedene Länder, Anlageklassen sowie Währungs- und Rechtsräume ist schon lange ein bewährtes Konzept zur Werterhaltung größerer Vermögen.

Elite Report extra: Welche Vorteile bietet Maerki Baumann der deutschen Kundschaft im Vergleich zu anderen Banken?

Roger Arnet: Maerki Baumann hat eine lange Tradition im Private Banking und bietet maßgeschneiderte Anlagestrategien und persönliche Beratungsdienstleistungen an. Dabei profitiert unsere Kundschaft von einer unabhängigen Anlagetätigkeit, die wir in unserem nicht-



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

börsennotierten Familienunternehmen pflegen. Sie steht bei uns im Zentrum. Wir hören zu, stellen viele Fragen und erarbeiten individuelle Anlagelösungen.

Elite Report extra: Etliche Schweizer Banken expandieren aktuell auf dem deutschen Markt. Wie hebt sich Maerki Baumann von ihnen ab?

Roger Arnet: Wir spielen die Trümpfe eines Familienunternehmens mit kurzen Entscheidungswegen und großer Kundennähe auch in Deutschland voll aus. Die Marktbearbeitung erfolgt bewusst aus der Schweiz heraus. Die Werte des Schweizer Private Banking kommen so am besten zum Tragen. Unsere Kunden

werden an den von ihnen gewünschten Orten oder am Sitz der Bank in Zürich zu persönlichen Gesprächen empfangen. Wir pflegen zudem den Austausch an exklusiven Kundenanlässen. In verschiedenen deutschen Städten bieten wir Veranstaltungen an zu aktuellen Themen wie zum Beispiel Künstliche Intelligenz, Behavioral Finance oder Longevity, die auf viel Anklang stoßen. Unser bestens vernetzter Chief Investment Officer, Gérard Piasko, lässt die Kundschaft regelmäßig an seinen Analysen zu Wirtschaft und Finanzmärkten teilhaben.

Elite Report extra: Welches sind derzeit die wichtigsten Expansionsschritte?

Roger Arnet: Aufgrund der großen Wachstumschancen im deutschen Markt haben wir unsere Marktbearbeitung intensiviert. Dazu gehören der Ausbau des Deutschland-Teams und die Einführung unserer Beratertage, an denen wir potenzielle Kunden umfassend über individuelle Anlagemöglichkeiten informieren. Zudem positionieren wir unsere Marke über digitale Medien und sind vor Ort präsent, um die Bekanntheit zu steigern. Auch Kooperationen mit deutschen Privatbanken und Vermögensverwaltern werden weiter ausgebaut.

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

Seit 1870 ist Merck Finck eine feste Größe in der deutschen Privatbankenlandschaft. Das Bankhaus mit Stammsitz in München blickt auf eine lebendige Geschichte zurück und hat sich in diesen mehr als 150 Jahren stets seine Innovationskraft bewahrt.

Heute ist die Privatbank Teil einer paneuropäischen Bankengruppe, die über ein Netzwerk aus Experten an knapp 50 Standorten in ganz Europa verfügt – elf davon allein in Deutschland – und sich damit auf die Zukunft des digitalen Zeitalters und die nächsten Generationen einstellt.

Merck Finck – a Quintet Private Bank:

Eine Privatbank am Puls der Zeit

2025 feiert das Bankhaus Merck Finck sein 155-jähriges Bestehen. 155 Jahre voller geschichtsträchtiger Ereignisse – darunter der Wandel vom Kaiserreich zur Demokratie, zwei Weltkriege, Wirtschaftskrise und Wirtschaftswunder sowie das Auf und Ab an den Börsen. Heutige Herausforderungen sind vor allem Themen wie Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Robotik, Nachhaltigkeit, Big Data und vieles mehr.

Merck Finck begleitet seine Kunden und Kundinnen und deren Familien seit vielen Generationen als Partner in Finanzfragen. Die tragenden Säulen dieses nachhaltigen Geschäftserfolgs sind insbesondere Innovationskraft und eine solide Geschäftsstrategie. Mit dem Wandel der Zeit und der Gesellschaft verändern sich auch die Wünsche und Anforderungen der Private-Banking-Kunden. Auf diese Zukunft stellen sich Merck Finck und die Quintet Private Bank – die europäische Bankengruppe, der Merck Finck seit 1999 angehört – ein. Wie sich das Bankhaus diesen Veränderungen stellt:

Die Größe der Quintet Private Bank erlaubt es Merck Finck, auf ein Netzwerk von exzellenten Experten in ganz Europa zuzugreifen. Hierdurch erhalten die Kunden Zugang zu Lösungen, die in dieser

Kombination einzigartig im Private-Banking-Markt sind.

Dank der exklusiven Partnerschaft mit dem weltweit größten Asset-Manager BlackRock stehen den Kunden darüber hinaus marktführende Anlagelösungen sowie Tools zur Portfoliosteuerung und -überwachung zur Verfügung. Die Bank behält die volle Kontrolle über alle Anlageentscheidungen und kann neben der Expertise auch die Technologie von BlackRock nutzen, um ihren Investmentprozess zu stärken.

Private-Market-Lösungen werden vermehrt von den Nachfolgenerationen nachgefragt. Merck Finck trägt diesem wachsenden Bedürfnis Rechnung und bietet durch die Partnerschaft mit Moonfare Zugang zu erstklassigen Private-Market-Anlagekonzepten.

Merck Finck investiert aktiv in die nächste Generation – auf Kunden- ebenso wie auf Beraterseite. Die Privatbank legt großen Wert auf nachhaltiges Wachstum und forciert daher den Wissenstransfer mit Nachwuchskräften, die sich aktiv um die Betreuung der Private-Banking-Kunden von morgen kümmern. Mit dem vermehrten Einsatz digitaler Lösungen schafft die Bank zusätzliche Möglich-

keiten der Interaktion zwischen Kunden und Beratern.

Spätestens seit der Pandemie gehören virtuelle Beratungstermine zum Alltag der Kunden und Kundinnen. Dennoch steht eine erstklassige lokale Expertise nach wie vor ganz oben auf der Agenda von Merck Finck. Für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung ist und bleibt der persönliche Kontakt unverzichtbar.



Michael Savenay,
CEO,
Merck Finck –
a Quintet
Private Bank

Das Bankhaus stellt sich auf für die Zukunft: mit einem soliden Fundament, exklusiven Partnerschaften, die das erstklassige Angebot erweitern, lokal verankerter Expertise, engagierten kompetenten Beratern auch der jüngeren Generation und überzeugenden digitalen Dienstleistungen.

Der CEO von Merck Finck, Michael Savenay, bringt es auf den Punkt: »Im Fokus all unserer Aktivitäten steht das Ziel, vermögenden Privatkunden, Unternehmern und ihren Familien, Stiftungen ebenso wie institutionellen Kunden stets ein verlässlicher Partner zu sein und sie auf dem Weg in die nächste Generation zu begleiten. Das erreichen wir dank einer klaren Marktmeinung, ausgewiesener Anlagekompetenz, Weitsicht und kontinuierlicher Innovation.« □



MERCK FINCK A QUINTET PRIVATE BANK (EUROPE) S.A. branch
Pacellistraße 16, D-80333 München
Tel.: +49(0)89 / 2104-0
info@merckfinck.de | www.merckfinck.de



Chefstrategie Robert Greil stellt die Anlagestrategie vor:

Drei Horizonte für eine erfolgreiche Anlagestrategie

Für den Erfolg einer Anlagestrategie spielt der Zeithorizont eine entscheidende Rolle. Generell neigt der Mensch dazu, kurzfristige Auf- und Abwärtsbewegungen eher wahrzunehmen als längerfristige Trends. Wir berücksichtigen beim Aufbau unserer Strategie beide Aspekte. Das erweist sich gerade in unserer heutigen Zeit, die geprägt ist von geopolitischen Spannungen, zahlreichen wegweisenden Wahlen und staatlichen Maßnahmen, als besonders wichtig. In unserem Investmentprozess richten wir deshalb den Fokus auf drei Zeithorizonte: den kurzfristigen (einige Monate), den zyklischen (mehrere Quartale) und den strukturellen (viele Jahre).

Der kurzfristige Zeithorizont: Dieser unmittelbare Zeithorizont wird in erster Linie durch aktuelle Nachrichten etwa zu Wahlen, Konflikten, staatlichen Maßnahmen oder neuesten Daten beeinflusst und sorgt für kurzfristige Marktschwankungen. Da er auch die Auswirkungen dieser Ereignisse in den Folgemonaten abbildet, kommt ihm eine besondere Bedeutung zu. 2024 dürften wichtige Wahlen (USA, Indien, Großbritannien etc.) für kurzfristige Volatilität an den Märkten sorgen. Es ist davon auszugehen, dass die sich abzeichnende Zinswende der westlichen Notenbanken »Big Government« in den Vordergrund rücken wird. Mit Blick auf die Fiskal-, Industrie- und Außenpolitik werden voraussichtlich die Unterschiede zwischen Regionen und Anlageklassen eine zunehmend wichtigere Rolle spielen. Daher favorisieren wir eine breite globale Diversifizierung innerhalb der Anlagestrategie.

Der zyklische Zeithorizont: Der zyklische Zeithorizont erfasst die mittelfristigen Folgen vergangener und erwarteter Entscheidungen von Notenbanken und Regierungen. Hierzu zählen etwa die Auswirkungen der Zinspolitik auf Inflation und Wachstum beziehungsweise Angebot und Nachfrage bis hin zu Staatsausgaben und Steuern. Dieser primäre Zeithorizont dient dazu, Portfolios taktisch entsprechend auszurichten. 2024 ist bis auf Weiteres von einer moderaten Erholung der Weltkonjunktur sowie einer rückläufigen, aber größtenteils immer noch über den Notenbankzielen liegenden Inflation geprägt.

Leitzinssenkungen gegen Mitte des Jahres sollten jedoch das Wachstum ankurbeln und dürften in der zweiten Jahreshälfte eine – regional unterschiedliche – Erholung in der westlichen Welt unterstützen.

Der strukturelle Zeithorizont: Der strukturelle Zeithorizont deckt den längerfristigen Zeitraum ab, den die Märkte benötigen, um sich langfristigen Trends wie Nachhaltigkeit und Energiewende, der alternden Bevölkerung sowie technologischen Innovationen wie der Künstlichen Intelligenz anzupassen. In der Regel erstreckt sich das über viele Jahre. Dieser Zeithorizont eignet sich vor allem für thematische Investments, die ihre Wirkung über lange Zeiträume entfalten. Im Fokus unserer Betrachtung stehen dabei Themen in den drei großen Kategorien Produktivität (Cloud-Computing, Rechenleistung und Robotik & Automation), Planet (saubere Energie, Wasser, Abfall und Elektrofahrzeuge) sowie Mensch (Gesundheit der Zukunft und Aspiration Economy). Viele dieser Trends wirken sich positiv auf die Märkte aus und gelten als Wachstumstreiber.

Alles in allem sprechen die drei zeitlich unterschiedlichen, sich jedoch überlagernden Horizonte damit für einen zwar volatilen, aber grundsätzlich positiven Basistrend, wie die Grafik zeigt. Während die kurzfristigen Schwankungen (grüne Linie) innerhalb einer längerfristig ausgerichteten Anlagestrategie eher Störgeräusche darstellen, dürfte der konjunkturelle Horizont (schwarze Linie) etwa ab Jahresmitte anziehen, was durch die langfristig positive Entwicklung der Megatrends (breiter Flächenpfeil) unterstützt wird. Für uns bedeutet das aktuell eine grundsätzlich neutrale taktische Gewichtung von Aktien und Anleihen. Den Marktrisiken tragen wir sowohl mit insgesamt schwankungsärmeren europäischen Aktien Rechnung – wobei wir in den USA weiterhin in die meisten Tech-Aktien der »Glorreichen Sieben« investiert bleiben – als auch mit qualitätsorientierten Bond-Investments. Für eine noch breitere Diversifizierung setzen wir zudem bei Rohstoffen nicht nur auf Gold, sondern auf eine breite Palette von Rohstoffen. **Robert Greil**





MERKUR PRIVATBANK:

Die Entwicklung der Zinsen? Ungewiss. Was das für Ihr Vermögen bedeutet.

Dr. Marcus Lingel, persönlich haftender Gesellschafter der MERKUR PRIVATBANK und Vorsitzender der Geschäftsleitung, über ein interessantes Anlegerjahr 2024 und die Bedeutung von professionellem Hintergrundwissen bei der Vermögensverwaltung.



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

»Was wird 2024 bringen?« haben sich viele Anleger zu Beginn des Jahres gefragt. Niemand weiß, welche Überraschungen das laufende Jahr noch bereithält. Nach dem fulminanten Börsenstart im Januar ist nicht auszuschließen, dass die Aktienmärkte in den kommenden Monaten etwas an Dynamik verlieren.

Für die Weltwirtschaft bleibt unter anderem die weitere Entwicklung in

China entscheidend, die weltweiten geopolitischen Konflikte wirken bremsend. Auch die Unsicherheit im Vorfeld der US-Wahlen kann zu Rückschlägen an den Aktienmärkten zur Jahresmitte führen. Aktuelle Kursgewinne sollten deswegen abgesichert und Rücksetzer zum Wiedereinstieg genutzt werden.

Steigen die Zinsen noch einmal oder werden sie bald wieder sinken, wie viele

erwarten? Erste Auswirkungen der Zinsprognosen zeigen sich schon jetzt: Für Anlagen mit mehrjähriger Laufzeit sind die Zinsen aktuell schon niedriger als die für Anleihen, die bereits in sechs oder 12 Monaten fällig werden. Das hat einen einfachen Grund: Gehen Experten von sinkenden Zinsen aus, macht es für den Emittenten einer Anleihe keinen Sinn mehr, eine langfristige Verpflichtung auf Zahlung hoher Zinsen einzugehen.

Ab wann und wie stark die Währungshüter die Geldpolitik lockern werden, bleibt ungewiss. Ein entscheidender Faktor für die Entwicklung der Aktienmärkte wird das tatsächliche Tempo von Zinsänderungen sein.

Welche Auswirkungen wird das wiederum auf eine Geldanlage in Wertpapiere oder andere Anlageklassen haben?

Viele Fragen sind offen, eines aber steht fest: 2024 wird ein interessantes Jahr für Anleger!

Wer das Risiko scheut, der streut

Vermögenswerte wollen erhalten und vermehrt werden. Anlagen am Kapitalmarkt bieten zusätzliche Chancen – aber dafür braucht es professionelles Hintergrundwissen. Wer im Kapitalmarkt investieren will, der ist gut beraten, sich einen guten Vermögensverwalter zu suchen.

Eine alte Weisheit, die erfahrene Aktienprofis beherzigen, dürfte daher im Jahr 2024 auch für Anleger, die verzinsliche Wertpapiere bevorzugen, wieder bedeutsam werden: »Wer das Risiko scheut, der streut« – in diesem Fall das Risiko aus wieder sinkenden Zinsen. Daher empfiehlt sich die Kombination verzinslicher Wertpapiere mit verschiedenen Laufzeiten. Auf diese Weise reduzieren Anleger zumindest das Risiko, dass ihre gesamte Geldanlage gerade dann fällig wird, wenn die Zinsen für eine Folgeanlage wieder gesunken sind.

Portfolio stetig monitoren und anpassen

Gerade, wenn die Märkte nervös sind, sollte man sein Vermögen in die Hand von Profis geben. Für unsere Kunden in der Vermögensverwaltung entwickeln

wir eine Anlagestrategie, die exakt auf ihre Lebensplanung, Risikobereitschaft und Renditeerwartung abgestimmt ist.

Neben persönlichen Wertvorstellungen unter ethischen und Nachhaltigkeitsaspekten berücksichtigen wir dabei auch den individuellen Ausschüttungsbedarf. Auf Grundlage der mit den Kunden vereinbarten Anlagerichtlinien und unter Berücksichtigung aktueller Markt- und Unternehmensanalysen erwerben wir Aktien, Renten, ETFs und weitere Wertpapiere.

Zur Risikobegrenzung achten wir dabei nicht nur auf eine breite Streuung des Portfolios, sondern auch auf mögliche Wechselwirkungen der einzelnen Wertpapiere im Vermögensverwaltungsdepot unserer Kunden.

Weil die Börse keine Einbahnstraße ist, stellen wir mit der laufenden Überwachung der Portfolios sicher, dass die Kundenvorgaben für die Anlage ihres Vermögens jederzeit eingehalten werden, und passen bei entsprechenden Marktentwicklungen den Bestand der Wertpapiere durch die Veräußerung,

Umschichtung oder den Zukauf von Wertpapieren an.

Unabhängigkeit ist Trumpf

In unserer Vermögensverwaltung bietet die Unabhängigkeit der MERKUR PRIVATBANK Anlegern einen entscheidenden Vorteil: Wir gehen grundsätzlich keine Abnahmeverpflichtungen gegenüber anderen Fondsanbietern und Emittenten von Zertifikaten anderer Wertpapiere ein. Stattdessen suchen wir für unsere Kunden die besten Lösungen am Markt, um ihre Anlageziele zu erreichen.

Unser Erfolg beruht nicht nur auf unserem diversifizierten Geschäftsmodell, sondern vor allem auch auf unserer Unternehmenskultur. Wir setzen auf kaufmännische Verlässlichkeit, echte Wertschätzung und gelebte Verantwortung.

Im Mittelpunkt all unserer Überlegungen und Planungen stehen bei uns immer unsere Kunden.

Von der Produktgestaltung bis hin zu unserer unabhängigen Beratungsleistung – perfekte Kundenerlebnisse sind für uns maßgebend. *Dr. Marcus Lingel*



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

Die MERKUR PRIVATBANK KGaA mit Sitz in München ist die einzige deutsche Bank, die gleichzeitig inhabergeführt und börsennotiert ist. Sie gehört zu den größten inhabergeführten Geldhäusern Deutschlands und die Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum: Mit dem Jahreswechsel 2024 wurde der Grundstein für ein neues Geschäftsfeld »Heilberufe« gelegt und das Team entsprechend mit Spezialisten verstärkt. Ziel ist es, Ärzte in jeder Lebensphase zu begleiten – sowohl privat als auch beruflich.

Die MERKUR PRIVATBANK wird seit 2005 von Dr. Marcus Lingel als persönlich haftendem Gesellschafter geführt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich in den Geschäftsfeldern der Vermögensanlage und der Finanzierung (für Bauträgergesellschaften, Leasinggesellschaften, den Mittelstand und Immobilieninvestoren) sowie im Rentenhandel mit hoher Sachkompetenz und fundierter Beratung für ihre Kunden ein. Unabhängigkeit, Partnerschaftlichkeit, gelebtes Unternehmertum mit Handschlagmentalität sowie ein langfristiges Denken zum Wohle des Kunden zeichnen das mittelständisch geprägte Unternehmen seit jeher aus.

Die Aktien der MERKUR PRIVATBANK KGaA sind im Freiverkehr der Börse München im Marktsegment m:access zum Handel zugelassen. Darüber hinaus sind sie an der Frankfurter Wertpapierbörse im Marktsegment Open Market sowie an den Börsen Stuttgart und Berlin handelbar.

**Der Sachverständige klärt auf:
Vermögensverwaltung, Anlageberatung,
Honorarberatung, Provisionsverbot:
Wie passt das alles zusammen?**

Ausgangspunkt ist ein aktueller Fall: Ein älterer Mann verkauft eine Immobilie und erhält nach Rückführung von Darlehen und Steuern circa 600.000 Euro auf seinem Konto bei der Hausbank gutgeschrieben. Der zuständige Kundenberater bittet den Kunden zu einem Beratungsgespräch und schwärmt über die Anlagemöglichkeiten der neuen freien Liquidität. Nach circa zwei Stunden verlässt der Kunde die Filiale seiner Hausbank und hat neben einer Lebensversicherung über 12 Jahre (bei einem 75-Jährigen!) noch fünf hauseigene Fonds gekauft, bei denen zusätzlich Kosten zwischen 3,25 und 5,75 Prozent als Ausgabeaufschlag in Rechnung gestellt worden sind. In Summe hat der Mann rund 25.000 Euro allein an Ausgabeaufschlägen für die fünf Fonds bezahlt, die erst einmal verdient werden müssen.

Finanzberater und Geldhäuser profitieren von der für den schlecht informierten Vermögensinhaber unklaren rechtlichen Situation. Mit den Ausgabeaufschlägen – auch Abschlussprovisionen für den Vertrieb eines Produkts genannt – verdienen Banken und Finanzberater sehr viel Geld. Die gutgläubigen Kunden, die häufig bereits viele Jahre bei ihrer Hausbank sind, haben das Nachsehen. Denn nach Abzug aller Gebühren und Provisionen bleiben bis auf wenige Ausnahmen nur magere Renditen – wenn überhaupt – übrig. Es müssen erst einmal, wie im oben genannten Fall, die 25.000 Euro verdient werden, um überhaupt aus den Miesen beim Kauf dieser Finanzprodukte herauszukommen. Die wichtigste Botschaft und Erkenntnis ist: Man muss diese Kosten wie Ausgabeaufschläge deutlich drücken oder erst gar nicht bezahlen. Wie geht das nun?

Würde der Vermögensinhaber aus dem oben genannten Beispiel eine klassische individuelle Vermögensverwaltung abschließen, würde er beim Kauf von Fondsprodukten keine Ausgabeaufschläge bezahlen. Denn bei einer Vermögensverwaltung gilt ein gesetzlich verankertes Provisionsverbot. Ebenso dürfen Vermögensverwalter im Rahmen einer Vermögensverwaltung keine Rückvergütungen (auch Bestandsprovisionen genannt) und Provisionen annehmen, die von den Fondsgesellschaften oder von den Emittenten gezahlt werden. Doch ab welcher Summe macht eine derartige Vermögensverwaltung Sinn? Einige Banken und Vermögensverwalter bieten bereits ab einer Anlagesumme von 100.000 Euro die Dienstleistung einer Vermögensverwaltung an. Meistens standardisiert bei einer niedrigen Anlagesumme, individuell dann bei einem höheren Anlagebetrag.

Doch woran erkennt man nun, ob es sich um Anlageberatung oder eine Vermögensverwaltung handelt? Bei einer Anlageberatung muss der Berater ein Protokoll über das Beratungsgespräch erstellen. Der Kunde wird über jedes einzelne Produkt

oder auch Fonds, die Funktionsweise, Risikostruktur und die Vor- und Nachteile und warum das Produkt für den Kunden und seine Lebenssituation geeignet ist, detailliert aufgeklärt. Erst nach Unterschrift kann das Produkt oder der Fonds gekauft werden. Bei dieser Form der Anlageberatung gibt es kein Provisionsverbot, die teuren Ausgabeaufschläge dürfen in Rechnung gestellt werden!

Bei einer Vermögensverwaltung hingegen wird in einem anfänglichen Gespräch die Anlagestrategie und die Risikostruktur festgelegt, eine Geeignetheitsprüfung durchgeführt, die persönlichen Ziele und die Lebenssituation besprochen und die anfallenden Kosten aufgezeichnet. Im Anschluss darf der Vermögensverwalter dann eigenständig Wertpapiere, Fonds, ETFs etc. – alles, was vorher im Rahmen festgelegt worden ist – kaufen oder verkaufen, solange er die vorher vereinbarten Richtlinien (Leitplanken) einhält.

Eine Vermögensverwaltung kostet je nach Anlagesumme jährlich zwischen 0,5 und 1,3 Prozent. Dazu fallen noch Depotkosten/Fondskosten bei ETFs oder Aktien-, Renten- oder Mischfonds an. Werfen Sie einen Blick auf den jährlich dem Kunden auszuhändigen Ex-post-Kostenreport: Finden Sie dort überhöhte Produktkosten jenseits von zwei bis zu sechs Prozent, haben Sie eindeutig zu viel bezahlt. Wenn zudem die Performance neben der Überteuering auch noch schlecht ist, sollte man sich fachkundigen Rat holen.

Die EU-weite Regulatorik hat das Thema des geplanten Provisionsverbots letztes Jahr auch aufgrund der Intervention Deutschlands und seiner Lobbyisten erst einmal verschoben. Die Befürchtung der Gegner eines Provisionsverbots ist, dass Kleinanleger aufgrund fehlender Fachberatung einem erhöhten Risiko einer Fehlentscheidung ausgesetzt sind. Die Befürworter eines Provisionsverbots hingegen argumentieren, dass eine Finanzdienstleistung sich oftmals nicht an den Bedürfnissen der Vermögensinhaber orientiert, sondern an dem Produkt mit den höchsten Provisionen. Genau dies ist beim aktuellen Fall erfolgt: ein 5,75 Prozent Ausgabeaufschlag bei einem hauseigenen Immobilienfonds, dazu noch eine Lebensversicherung (Provision!). Und das bei einem 75-Jährigen zur Steigerung der persönlichen Rente nach 12 Jahren. Das ist keine seriöse Anlageberatung.

Hilfreich könnten die immer mehr in Mode kommenden Honorarberater sein: Denn diese bieten ihre Dienstleistung anhand eines vorher fest vereinbarten Honorars an, teils nach Stundensatz, sowie es auch Steuerberater und Rechtsanwälte handhaben. Der eingangs geschilderte Fall ist insofern noch ein mahnendes Beispiel, denn bei den teuren Fondskäufen kann keine gesetzlich verankerte Widerrufs Klausel gezogen werden, da die Beratung in der Filiale erfolgte und der Kunde die Dokumente auch gleichzeitig dort gegengezeichnet hatte. Die Lebensversicherung dagegen konnte im geschilderten Fall erfolgreich widerrufen werden.

Reinhard Vennekold

Metzler Private Banking:

350 Jahre Vermögenserhalt über Generationen

2024 ist ein besonderes Jahr für das Bankhaus Metzler: Wir feiern unser 350-jähriges Bestehen als älteste deutsche Privatbank in ununterbrochenem Familienbesitz.

Das Haus Metzler in Frankfurt-Bonames



Unternehmergeist und ein starkes Wertefundament haben Metzler turbulente Zeiten und politische Umbrüche überstehen lassen. Dabei ist die Firmenhistorie stark mit der internationalen Finanz- und Wirtschaftsgeschichte verwoben, und das Unternehmen war nicht selten existenziellen Bedrohungen ausgesetzt: Die Besetzung durch Napoleon, die deutsche Hyperinflation und die zwei Weltkriege sind nur einige Beispiele. Trotz aller Widrigkeiten ist es der Eigentümerfamilie jedoch gelungen, das Kapital der Bank zu erhalten und unabhängig zu bleiben. Vor einigen Jahren ist das Unternehmen mit zukunftsfähigem Geschäftsmodell an die zwölfte Generation übertragen worden.



Carolin Schulze Palstring,
Leiterin Strategie & Research,
Metzler Private Banking

Aus der jahrhundertelangen Erfahrung im Umgang mit den Finanzmärkten lassen sich wertvolle Erkenntnisse für die Vermögensanlage gewinnen, an denen wir auch heute unsere Investmentphilosophie im Private Banking ausrichten. Dabei geht es primär um die Frage, welche Einflussfaktoren Vermögen nachhaltig gefährden können. Bei genauerer Betrachtung lässt sich die schier unendliche Zahl potenzieller Ereignisse stark vereinfachend auf vier elementare Risiken verdichten: persönliche Umstände, Inflation, Deflation und politische Entwicklungen.

Zum ersten elementaren Risiko, dem Vermögensverlust durch persönliche Umstände, zählen wir individuelle oder familiäre Gegebenheiten. Strittige Nachlässe, unklare Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen oder Scheidungen können sich beispielsweise negativ auf ein Vermögen auswirken. Diese Ereignisse sind jedoch höchst individuell und lassen sich nicht durch eine intelligente Anlagepolitik umgehen.

Anders verhält es sich bei den nächsten beiden Elementarrisiken Inflation und Deflation, die im Lauf der Geschichte ganze Vermögen vernichtet haben. Die prominentesten Beispiele sind die deutsche Hyperinflation im Jahr 1923 sowie die große Depression in den USA ab 1929. Aber auch in der jüngsten Vergangenheit waren Ersparnisse einer massiven Wertveränderung durch Inflation ausgesetzt. Kurzum: Phasen von Inflation

und Deflation können unverhofft auftreten und erhebliche Wechselwirkungen mit Vermögen haben. Investoren sind demnach gut beraten, diesen Risiken auf der strategischen Ebene mit einer angemessenen Dotierung von Substanz- und Nominalvermögen zu begegnen. Substanzwerte, wie Aktien, bieten als Beteiligung am Produktivvermögen einer Volkswirtschaft besseren Schutz vor Inflation als Nominalwerte, wie Anleihen. Letztere sind lediglich ein »Geldversprechen«, das sich – zulasten des Anlegers – auch in entwerteter Kaufkraft zurück-

zahlen lässt. Hingegen leiden Aktien in Zeiten von Deflation, wenn die Preissetzungsmacht der Unternehmen schwindet, während Anleihen tendenziell von einem Kaufkraftgewinn profitieren.

Beim vierten elementaren Risiko handelt es sich um politische Entwicklungen. Extreme Ausprägungen sind etwa Kriege, Entseignungen, Umstürze oder Revolutionen. Aber auch andere gesellschaftspolitische Entscheidungen können sich nachhaltig auf den Wert von Vermögen auswirken. Beispiele dafür sind Änderungen in der Mietgesetzgebung oder im Steuerrecht. Diese Ereignisse lassen sich nur eingeschränkt antizipieren. Entsprechend ist bei der Vermögensaufteilung stets auf eine angemessene regionale und sektorale Diversifikation zu achten.

Durch eine gute Handelbarkeit der dotierten Investments stellen Anleger zudem sicher, auch im Krisenfall handlungsfähig zu bleiben. Diesen Prinzipien folgend möchten wir unseren Kunden auch in Zukunft ein verlässlicher Partner sein, wenn es darum geht, Vermögen über Generationen zu erhalten.

Carolin Schulze Palstring

METZLER

Private Banking

Bankhaus Metzler

Untermainanlage 1, D-60329 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 / 21 04 46 58

private-banking-ffm@metzler.com | www.metzler.com

Künstliche Intelligenz in der Vermögensverwaltung: Historie, Hype und Potenzial

Seit etwa zwei Jahren ist der Begriff Künstliche Intelligenz (mal wieder) in aller Munde. Im aktuellen Kontext wird meist an eine spezifische Anwendung gedacht, nämlich sogenannte Large Language Modelle, die mit LLM abgekürzt werden. Ein Beispiel hierfür sind Applikationen wie ChatGPT oder vergleichbare Angebote, die scheinbar in der Lage sind, meist sinnvolle Antworten

auf komplexe Fragen zu liefern. Etablierte Unternehmen bemühen sich, mit hohen Investitionen im Bereich der LLM Schritt zu halten, und Start-ups werden mit dreistelligen Millionenbeträgen finanziert. Was an alledem ist Hype, wo liegt das echte Potenzial und wie kann diese Technologie in der Vermögensverwaltung tatsächlich unterstützen?



Silvester Plotka,
Leiter Private Investors
bei der NORD/LB

Um diese Frage differenzierter beantworten zu können, ist zunächst ein wenig Bescheidenheit notwendig. Wenn heutzutage von Künstlicher Intelligenz gesprochen wird, so ist damit in den meisten Fällen das Feld »Machine Learning« gemeint: Sprich, wie kann ich einer Maschine beibringen, mit großen, verrauschten, unstrukturierten Datensätzen besser umzugehen und nützliche Informationen zu extrahieren? Dies ist in erster Linie ein Betätigungsfeld für angewandte Mathematik und benachbarte Disziplinen und hat wenig mit der glamourösen (und wenig zielführenden) Diskussion darüber zu tun, ob und gegebenenfalls wie eine Maschine ein Bewusstsein erlangen kann. Lassen Sie uns also im Folgenden ganz bescheiden, aber realistisch von Machine Learning (abgekürzt ML) reden.

Wenn wir uns die Nachrichten der letzten Monate oder zwei, drei Jahre anschauen, könnte leicht der Eindruck entstehen, dass diese Technologie brandneu ist. Das Gegenteil ist allerdings der Fall. Das Teilgebiet des Machine Learnings, welches heutzutage Large Language Mo-

delle erlaubt, nennt sich künstliche Neuronale Netze (oder im Englischen Artificial Neural Networks). Die theoretischen Grundlagen hierzu wurden bereits 1943 gelegt und die erste praktische experimentelle Anwendung dessen, was wir nun als künstliches neuronales Netz bezeichnen, stammt aus dem Jahr 1957: Der US-Ingenieur und Psychologe Frank Rosenblatt zeigte mit der Implementierung seines sogenannten Perceptrons, dass eine Maschine lernfähig sein kann. Natürlich haben sich in den vergangenen sieben Jahrzehnten Algorithmen und die verfügbare Hardware signifikant weiterentwickelt: Heutzutage müssen wir nicht mehr ein umfangreiches Kabelgewirr zusammenstecken, um ein neuronales Netz zu nutzen, sondern können dies an einem Nachmittag mit Hilfe verfügbarer Open-Source-Bibliotheken implementieren und auf dem heimischen Laptop ans Laufen bringen.

Auch in der Vermögensverwaltung können Methoden des Machine Learnings

mit einem Fokus auf künstlichen neuronalen Netzen einen Mehrwert bieten. Spezifische Anwendungsfälle können sowohl die Risiko- als auch die Nachhaltigkeitsbewertung (ESG-Analyse) von Investments sein.

Im Risikomanagement geht es häufig darum, ausgeprägte Verluste zu vermeiden. Eine typische Anwendung neuronaler Netze besteht darin, umfangreiche Datenmengen zu analysieren und damit Muster zu identifizieren, die als vorlaufende Indikatoren für zu erwartende Verluste stehen. Finanzmarktdaten sind häufig verrauscht und, sofern wir textliche Dokumente wie Unternehmensberichte oder News hinzuziehen, in den meisten Fällen auch wenig strukturiert. Neuronale Netze können helfen, auch in unstrukturierten Daten die Nadel im Heuhaufen zu finden, und wertvolle Signale liefern. Im Portfoliomanagement konsequent angewandt können so erzeugte Handelssignale genutzt werden, um in Kundenportfolios zu einem besseren Verhältnis von Risiko und Rendite beizutragen.

Ein weiteres Anwendungsfeld, was bereits heute nutzbringend bei Investmententscheidungen angewendet werden kann, ist der Einsatz neuronaler Netze in der Nachhaltigkeitsanalyse. In den vergangenen Jahren hat sich die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in Anlageentscheidungen zu einer nicht mehr wegzudenkenden Dimension entwickelt, unter anderem getrieben durch verändertes Bewusstsein und Kundenverhalten, aber auch durch den regulatorischen Blick auf ESG-Risiken. Und hierbei geht

Historie des »Machine Learnings« mit Fokus auf künstlichen neuronalen Netzen

- ▶ 1943: Theoretisches Modell eines Neurons
- ▶ 1957: Rosenblatt's Perceptron
- ▶ 1974: Paul Werbos beschreibt den Backpropagation Algorithmus
- ▶ 1989: Convolutional Neural Network zur besseren Bilderkennung
- ▶ 1990er: Support Vector Maschine
- ▶ 2006: Deep Learning wird beliebter
- ▶ 2015: AlphaGo schlägt einen professionellen Go Spieler
- ▶ 2017: Transformer zum Natural Language Processing
- ▶ 2022: ChatGPT ist öffentlich verfügbar

es nicht allein, wie vielfach angenommen, um »grüne«, sondern auch um weitere Themen, die den langfristigen Erfolg eines Geschäftsmodells ausmachen. Es ist mittlerweile gängige Praxis, große Mengen an Unternehmensdaten in übergeordneten ESG-Scores zusammenzufassen. Diese umfassen ökologische (E), soziale (S) und die Unternehmensführung (G) betreffende Aspekte des jeweiligen Unternehmens. In der Analyse steht das Portfoliomanagement häufig vor der Herausforderung, die Aktualität und den Wahrheitsgehalt der Scores zu beurteilen. Diese sind häufig von Eigenaussagen der betrachteten Unternehmen, aus beispielsweise Nachhaltigkeitsberichten oder Pressemeldungen, beeinflusst und in vielen Fällen bereits mehrere Monate alt. Auch hier kann eine bestimmte Technologie helfen, um Informationsasymmetrien zu reduzieren: das sogenannte Natural Language Processing (abgekürzt meist NLP). Hierbei geht es darum, aus textlichen Informationen wesentliche Zusammenhänge und Aussagen abzuleiten. Werden solche Verfahren mit einer News-Analyse kombiniert, lassen sich zeitnahe ESG-Scores bilden, die zudem unabhängiger von den Eigenaussagen der Unternehmen sind. Es versteht sich

Hans-Jörg von Mettenheim ist Professor für »Quantitative Finance and Risk Management« an der IPAG Business School in Paris und leitet das Finance-Department. Er verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Anwendung von Verfahren des Machine Learnings, insbesondere im Feld der Künstlichen Neuronalen Netze und des Natural Language Processings. Sein Arbeitsschwerpunkt liegt in der Modellierung nicht-linearer komplexer dynamischer Systeme, wie zum Beispiel Finanzmärkte es sind.



von selbst, dass entsprechende Sorgfalt bei der Auswahl der Informationsquellen anzuwenden ist, um eine Verzerrung der Nachhaltigkeitsbewertung durch bewusste Manipulation zu vermeiden.

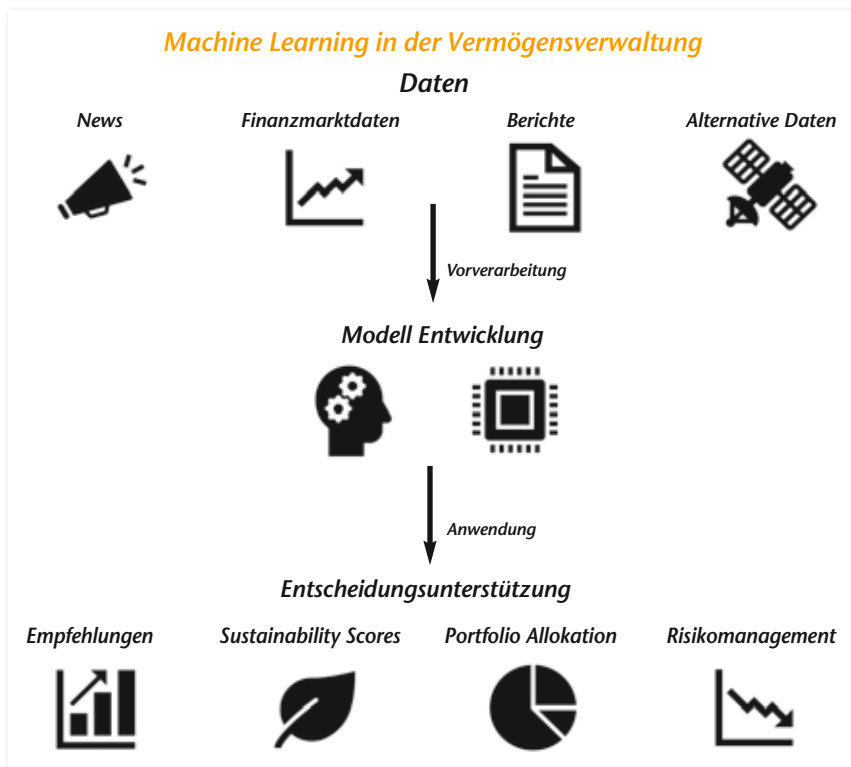
Für Anleger haben solcherart generierte ESG-Scores auch einen unmittelbaren Vorteil, der sich nicht nur in einem guten Gewissen, sondern auch in einer besseren Rendite zeigen kann. Investierende können von einem Wissensvorsprung gegenüber anderen Marktteilnehmern profitieren und können dank verlässlicherer Daten fundierte Entscheidungen treffen. Durch die Möglichkeit, hochgradig automatisiert und zeitlich unabhängig eine hohe Anzahl von Daten zu analysieren, können Trendthemen und Abhängigkeiten vorzeitig entdeckt werden. Ein frühzeitiger Einstieg kann sich lohnen, wenn

wir erkennen, dass bestimmte Unternehmen in Zukunft Profiteure des Wandels zur Kreislaufwirtschaft, unserer zukünftigen Energieversorgung oder auch der hohen Transparenz in Lieferketten sein werden. Bei diesem Vorhaben können Machine-Learning-Ansätze einen entscheidenden Vorsprung verschaffen.

Zum Wohle unserer Kunden werden bereits seit mehreren Jahren Portfolioentscheidungen mit Hilfe von Machine Learning erfolgreich unterstützt. Der Schlüssel liegt in einem hybriden Ansatz: Menschliche Expertise und fundamentales Research werden durch quantitative Signale angereichert.

Wie geht es nun weiter? Es ist erkennbar, dass Methoden des Machine Learnings und insbesondere auch die beliebten Large Language Modelle einen sinnvollen Beitrag zu Anlageentscheidungen leisten können – sowohl unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten als auch für die fundierte Nachhaltigkeitsbewertung von Unternehmen. In den nächsten Monaten und Jahren werden vermutlich vermehrt Machine-Learning-Anwendungen zur Steuerung von Investments auf den Markt gespült. Entscheidend für Anleger wird hierbei sein, die zugrunde liegende Funktionsweise zu verstehen und die Auswirkungen für ihr Portfolio bewerten zu können.

Silvester Plotka und Prof. Hans-Jörg von Mettenheim



NORD/LB

Norddeutsche Landesbank
 Georgsplatz 1, D-30159 Hannover
 Tel.: +49(0) 511 / 361-7600
 silvester.plotka@nordlb.de
 www.nordlb.de



Pictet:

Chancen, wenn die Zinsen sinken

Armin Eiche, CEO, Pictet Wealth Management, Deutschland im Interview.

Elite Report extra: Herr Eiche, die meisten Zentralbanken der Industrieländer bestätigen derzeit ihre Tendenz zur Lockerung der Geldpolitik. Die Schweizerische Nationalbank war die erste, die in diesem Zyklus eine Zinssenkung um 25 Basispunkte vornahm. Entgegen dem Trend hob die Bank of Japan die Zinsen zum ersten Mal seit 2007 an. Was kommt als Nächstes?

Armin Eiche: Wir gehen davon aus, dass die Federal Reserve, die Europäische Zentralbank und die Bank of England im Juni mit Zinssenkungen beginnen werden. Noch wichtiger ist jedoch, dass die Debatte über das Tempo und den Umfang des Lockerungszyklus begonnen hat. Die Kunden haben die neue Zinssituation jedoch schon in ihren Erwartungen eingepreist.

Elite Report extra: Inwiefern?

Armin Eiche: Wie Sie wissen, führen wir gemeinsam mit dem »wir«-Magazin für Unternehmerfamilien und der WIFU-Stiftung jährlich eine Erhebung unter Gesellschafterinnen und Gesellschaftern von Familienunternehmen bezüglich deren Vermögensanlage durch. Vor einem Jahr sahen noch 61 Prozent der befragten Unternehmerfamilien die Inflation als größte Bedrohung für das Familienvermögen. Beim aktuellen Barometer, das von Oktober bis Dezember 2023 durchgeführt wurde, waren es nur noch 28 Prozent. Aus Unternehmenssicht betrifft das zwar vor allem das Thema Lohn-Preis-Spirale, wir sehen jedoch auch auf der Anlageseite eine positive Grundstimmung.

Elite Report extra: Aber trotz Inflationsrückgang bleibt diese doch ein Thema?

Armin Eiche: Ganz sicher. Einen Zielkorridor von unter zwei Prozent halte ich mittelfristig für zu ambitioniert. Sollten die



*Armin Eiche,
CEO, Pictet Wealth Management, Deutschland*

Kurse von Anleihen nochmals zurückkommen, ergeben sich jetzt nochmals gute Einstiegsmöglichkeiten für Anleger, um sich Renditen von erstklassigen Unternehmensanleihen auch längerfristig zu sichern. Perspektivisch wird es aber kaum möglich sein, mit Staatsanleihen langfristig real Vermögen zu erhalten.

Elite Report extra: Was folgt daraus für die strategische Allokation?

Armin Eiche: Es führt langfristig nichts an einer stärkeren Gewichtung von Aktien vorbei. Pictet untersucht und analysiert seit 1988 in einer Langfriststudie die Wertentwicklung von Aktien und festverzinslichen Papieren. Dabei schauen wir uns die Entwicklung in der Schweiz seit 1926 an. Jährlich wird die Studie aktualisiert. Ein Ergebnis lässt sich für den

Vergleich zwischen beiden Anlageklassen heranziehen: Im Hinblick auf die nominalen Renditen war 2023 für Schweizer Staatsanleihen kein gutes Jahr, vor allem nicht in Bezug auf die realen, also inflationsbereinigten, Renditen. Obwohl diese Instrumente weniger volatil sind als Aktien, ist ihre durchschnittliche nominale Jahresrendite seit 1926 rund vier Prozent in Schweizer Franken – kaum mehr als halb so hoch wie die von Schweizer Aktien, nämlich 7,7 Prozent. Real ist der Unterschied sogar größer. Bei Aktien betrug die inflationsbereinigte Rendite seit 1926 im Durchschnitt 5,6 Prozent, bei Schweizer Obligationen zwei Prozent.

Elite Report extra: Nun spricht man bei Private Equity auch gerne von einer Art Aktie-plus, also einem Plus durch zusätzliche Bewirtschaftung. Dann bleibt diese Anlageklasse trotz eines veränderten Zinsumfelds interessant?

Armin Eiche: Unbedingt. Die Umfrage zeigt, dass über 30 Prozent der Befragten ihre Investitionen in Private Equity weiter ausbauen wollen. Der Trend ist sogar noch etwas stärker als letztes Jahr, und bei Befragten aus Unternehmen mit einer Umsatzgröße von mehr als einer Milliarde Euro sind es über 50 Prozent.

Elite Report extra: Worauf führen Sie das zurück?

Armin Eiche: Wie Sie sagen, ist Private Equity wie eine Aktie ja erst einmal »Equity«. Es ist Beteiligungsvermögen, das allerdings im Vergleich zur Aktie illiquide ist. Es ist also vor allem eine interessante Anlageklasse für diejenigen, die Illiquidität verkraften können. In Diskussionen werden gern immer wieder die angelsächsischen Endowment Funds als Beispiele herangezogen, da sie zum Teil bis zu 50 Prozent in Alternative Investments investiert sind. Man muss aber bedenken, dass diese Trusts auf Unendlichkeit angelegt sind und daher auch eine sehr hohe Illiquiditätsquote tolerieren können, die ihnen langfristig wiederum hohe Renditen beschert. Private Equity ist zudem aus zwei Gründen interessant: Zum einen lassen sich wie erwähnt durch die unternehmerische Einflussnahme des Private-Equity-Managers aktiv Synergien kreieren, Wertschöpfung wird geschaffen und neue Märkte können erschlossen werden. Somit wird Mehrwert generiert. Zweitens bietet Private Equity eine sehr breite Risikostreuung. Das Risiko-Return-Verhältnis ist deutlich besser als bei einem Einzelinvestment. Die Frage ist allerdings: Um wie viel besser ist es? Und was ist der Preis? Der Preis ist die Illiquidität, das investierte Geld ist über viele Jahre gebunden. Das muss man aushalten können, was bei größeren Vermögen natürlich eher der Fall ist.

Elite Report extra: Um wie viel besser ist dieses Risiko-Return-Verhältnis denn bei Private Equity?

Armin Eiche: Durch das Zinsniveau sind die günstigen Prognosen für Fixed Income und Equity wieder zurückgekommen. Auch die Bewertungen kehren langsam wieder auf ihr altes Niveau zurück, Private Equity erholt sich insgesamt ebenfalls. Dabei geht es in erster Linie gar nicht um die Renditen an sich, entscheidend ist die Differenz: Wenn Equity

sieben Prozent Rendite verdient und Private Equity zwischen 12 und 15 Prozent, dann bleibt die Differenz bestehen, auch wenn die Rendite bei Equity auf fünf oder sechs Prozent fällt.

Elite Report extra: Kommen wir zu einer anderen Anlageform, die in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat, dem nachhaltigen Investieren! Setzt sich auch hier der Trend fort?

Armin Eiche: Die geopolitischen Risiken wie die Kriege in der Ukraine oder Israel, die Unsicherheit in Taiwan sowie die Erhöhung der Rohstoff- und Energiepreise verbunden mit dem drastischen Zinsanstieg haben unter anderem dazu geführt, dass zum Beispiel Waffenhersteller und Ölproduzenten für Anleger interessanter wurden – also Segmente und Unternehmen, die man nicht unbedingt unter der Rubrik Nachhaltigkeit listen würde. Manche scheinen daraus abzuleiten, dass nachhaltige Investments die Performance hemmen und Rendite kosten würden, was jedoch etwas zu kurzfristig gedacht ist. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass nachhaltige Investments langfristig genauso gut performen wie nicht nachhaltige. Interessant ist, dass eine Überperformance eintritt, wenn Nachhaltigkeit positiv in den Medien begleitet wird. Davon mal abgesehen wackelt der Trend jedoch ein wenig: Für 22 Prozent der Befragten spielt Nachhaltigkeit bei Investments keine hervorgehobene Rolle, das sind mehr als die 18 Prozent vom Vorjahr. Und auch je nach Unternehmergeneration oder Vermögensgröße ist die Affinität unterschiedlich ausgeprägt: 28 Prozent der fünften Generation richten sich bei ihrer Anlage nicht nach nachhaltigen Kriterien aus und zum Beispiel 30 Prozent der Vertreter der kleineren Unternehmen ebenfalls. Man kann dies natürlich nicht immer eindeutig zuordnen, aber der differenzierte Blick auf das Thema fällt schon ins Auge.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!



Bank Pictet & Cie (Europe) AG
Neue Mainzer Straße 2-4, D-60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69/23 805 73 0

Büro Stuttgart
Sporerstraße 15, D-70173 Stuttgart
Tel.: +49(0)711/722 643 0

Büro München
Maximilianstraße 2, D-80539 München
Tel.: +49(0)89/21 020 46 00

wealth_deutschland@pictet.com | www.pictet.com

Seit dem Jahr 2002 hat sich bei vermögenden Anlegern die PARTNERS VermögensManagement AG einen außerordentlich guten Ruf in der bankenunabhängigen Vermögensverwaltung erarbeitet. Neben zahlreichen Privatanlegern schenken immer mehr Firmen und Stiftungen dem Vermögensverwalter aus München-Nymphenburg ihr Vertrauen. Das ist Grund genug, einmal nachzufragen bei den beiden Vorständen Günther Faltermeier und Burkhard Wagner.

PARTNERS VermögensManagement AG:

»Verantwortlich für Vermögen« – nicht nur ein Firmenslogan



Günther Faltermeier,
Vorstand,
PARTNERS VermögensManagement AG

Elite Report extra: Herr Faltermeier, beschreiben Sie bitte Ihr Engagement für Ihre Kunden etwas näher.

Günther Faltermeier: Unsere Kunden erleben bei uns höchste Individualität in unserer gesamten Dienstleistungspalette. Es besteht kein starres Vermögensmanagement. Zu Beginn der Zusammenarbeit liegt ein Stück unbeschriebenes weißes Papier auf dem Tisch. Gemeinsam mit dem Kunden wird die persönliche Anlagestrategie ausführlich besprochen, entworfen und vertraglich festgehalten. Kundenwünsche werden selbstverständlich bestmöglich mitberücksichtigt. Vertriebsdruck ist bei PARTNERS ein Fremdwort!

Für uns zählt die langfristig konservative Ausrichtung als Investor. »Investieren – nicht spekulieren« lautet unsere Devise. Wir bedienen uns zahlreicher externer Finanzanalysen und nutzen kompetentes Research, welches regelmäßig in unseren Investment-Komitee-Sitzungen zu einer eigenen Hausmeinung verarbeitet

und in den jeweiligen Kundendepots umgesetzt wird. Für unsere Kunden somit ein absolut stringenter und nachvollziehbarer Investmentprozess, der auch jederzeit nachgefragt werden kann. Die Qualität unserer Anlageentscheidungen ist die Basis unseres Handelns.

Keiner kennt die Börsenkurse von morgen. Timing-Aspekte bei Investments sind oft nur Glückssache und sehr schwierig einzuschätzen. Auch wir sind keine Wahrsager, jedoch legen wir bei unserer Analysearbeit größten Wert auf qualitätsorientierte Anlagen – breit gestreut – in verschiedenen möglichst wenig korrelierten Anlageklassen. Diese Vorgehensweise, die wir seit über 20 Jahren praktizieren, führt erfahrungsgemäß zu höchster Depotqualität bei geringstmöglichen Schwankungen – und das ist gut so – im Sinne unserer Kunden.

Elite Report extra: Wenn heute ein Neukunde bei Ihnen vorspricht, was sind Ihre Firmen-Grundfeste?

Burkhard Wagner: Wir nehmen unsere Firmenphilosophie »verantwortlich für Vermögen« sehr ernst. Unsere Kunden finden bei der PARTNERS VermögensManagement AG unabhängig agierende, erfahrene und kompetente Ansprechpartner in allen Vermögensdingen vor. Wir stehen bei unseren Kunden im Wort mit einer ganzheitlich orientierten, sehr profunden Verwaltung des jeweiligen Vermögens.

Experimente gibt es bei PARTNERS keine! Eine unserer Grundpflichten ist es, langfristig einen Vermögenserhalt bei möglichst geringem Risiko für unsere



Burkhard Wagner,
Sprecher des Vorstandes,
PARTNERS VermögensManagement AG

Kunden zu gewährleisten. Hier gilt es nicht, immer die Rendite zu maximieren, sondern langfristig mit einer konservativen Grundausrichtung aktiv Vermögensmehrung zu erreichen. Hierbei sind wir nur unseren Kunden verpflichtet, das können unsere Kunden auch von uns erwarten! Unsere gelebte Unabhängigkeit ist sehr hilfreich, wenn man als Vermögensverwalter den gesamten Kapitalmarkt mit allen Investitionsmöglichkeiten nutzen kann.

Elite Report extra: Vielen Dank für dieses Gespräch!



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

Raiffeisen Salzburg Private Banking:

Jedem Vermögen seine Festung



Damit kennen wir uns in Salzburg aus. In einer Welt, die ständigen Veränderungen und Unsicherheiten unterworfen ist, ist Vertrauen ein kostbares Gut. Kunden suchen nicht nur nach einem sicheren Ort, an dem sie ihr Vermögen schützen können, sondern auch nach einem verlässlichen Partner, dem sie ihre finanzielle Zukunft bedenkenlos anvertrauen können. Bei Raiffeisen Salzburg Private Banking verstehen wir die Bedeutung dieses Vertrauens und haben es uns zur Aufgabe gemacht, eine Festung aus Sicherheit, Vertrauen und Partnerschaft für unsere Kunden zu errichten.

Sicherheit als Fundament

Sicherheit im Private Banking umfasst weit mehr als nur die Sicherung von Vermögenswerten. Es ist das Fundament, auf dem eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunden und Beratern aufgebaut wird. Es geht um den Schutz der Privatsphäre, die Vermeidung finanzieller Risiken und die Gewährleistung einer stabilen und verlässlichen Partnerschaft. Bei Raiffeisen Salzburg Private Banking legen wir großen Wert auf diese Sicherheitsaspekte. Wir verstehen, dass jedes Kundenbedürfnis einzigartig ist, und legen großen Wert darauf, die individuellen Ziele und Vorstellungen unserer Kunden zu verstehen. Durch einen tiefgreifenden Dialog und eine transparente Kommunikation schaffen wir eine Atmosphäre des Vertrauens und der Offenheit. Durch eine transparente und ethische Geschäftspraxis gewährleisten wir ein Höchstmaß an Sicherheit und Verlässlichkeit, damit unsere Kunden sich beruhigt auf ihre finanziellen Ziele konzentrieren können.

Einzigartige Partnerschaft

Raiffeisen Salzburg Private Banking geht über die traditionelle Kundenbeziehung hinaus und strebt eine einzigartige Partnerschaft an, die auf Vertrauen, Integrität und gegenseitigem Respekt basiert. Wir sehen uns nicht nur als Vermögensverwalter, sondern auch als Mentoren und Ratgeber auf dem Weg zum finanziellen Erfolg unserer Kunden. Durch eine maßgeschneiderte Betreuung, die sich an den individuellen Bedürfnissen und Lebenszielen orientiert, etablieren wir eine langfristige Bindung, die über rein finanzielle Aspekte hinausreicht. Unser Ziel ist es, nicht nur Vermögenswerte zu verwalten, sondern auch einen substanziellen Mehrwert für das Leben unserer Kunden zu generieren.

Verantwortungsbewusste Vermögensverwaltung

Ethik, Transparenz und Nachhaltigkeit stehen im Mittelpunkt unserer Geschäftspraktiken. Wir tragen eine große Verantwortung gegenüber unseren Kunden und der Gesellschaft und nehmen diese ernst. Unser Ziel ist es, langfristige Werte zu schaffen und das Vermögen unserer Kunden verantwortungsvoll zu verwalten, um eine nachhaltige Zukunft für kommende Generationen zu sichern. Bei Raiffeisen Salzburg Private Banking können Kunden sicher sein, dass ihre finanziellen Interessen mit höchster Integrität und Sorgfalt verwaltet werden.

Eine Festung für Ihr Vermögen

In einer Welt voller Unsicherheiten ist Raiffeisen Salzburg

Private Banking die Festung, die Ihr Vermögen schützt und Ihnen Sicherheit bietet. Wer Wohlstand und finanzielle Unabhängigkeit anstrebt, braucht zeitgerecht eine erfolgreiche Finanzstrategie, die auf die persönlichen Ziele und Lebenssituation zugeschnitten ist. Die Leistungsfelder reichen dabei von dem Vermögensaufbau und Vermögenserhalt über das Generationsmanagement und die damit verbundene Nachfolgeplanung, Familienabsicherung und Ruhestandsplanung hin zum Immobilienmanagement.



Peter Illmer,
Abteilungsleiter Private Banking,
Raiffeisen Salzburg Private Banking

Unser Anspruch ist es, unseren Kunden nicht nur eine sichere und vertrauensvolle Partnerschaft zu bieten, sondern auch eine umfassende Betreuung und Unterstützung entlang ihres Weges zum finanziellen Erfolg zu gewährleisten. Unsere Partnerschaft basiert auf Vertrauen, Integrität und Verlässlichkeit – Werte, die für die Festigung Ihrer finanziellen Zukunft von entscheidender Bedeutung sind.

Peter Illmer

**Raiffeisen Salzburg
Private Banking**



Raiffeisen Salzburg Private Banking
Schwarzstraße 13-15
A-5020 Salzburg
Tel. +43 (0) 662/88 86 144 88
private.banking@rvs.at
www.privatebanking.at | www.rvs.at



Sand und Schott GmbH:

Brauchen Millionäre eine Finanzplanung?

Sechs Fragen an Arne Sand, Geschäftsführender Gesellschafter, und Matthias Goldbach, Leiter Kundenbetreuung, Sand und Schott Vermögensverwaltung.

Elite Report extra: Warum brauchen Millio-näre eine Finanzplanung neben der Vermö-gensverwaltung?

Arne Sand: Als Vermögensverwalter be-schäftigen wir uns in erster Linie mit der Frage, wie wir das Vermögen unserer Kunden optimal für sie anlegen, das heißt, wie wir bei gegebenem Risiko lang-fristig eine möglichst hohe Rendite erzielen können. Das Leben unserer Kund-innen und Kunden ist aber viel vielfäl-tiger, als es diese Aufgabe vermuten lässt. Unternehmen werden gegründet und wieder verkauft, Ehen werden geschlos-sen und wieder geschieden, der Ruhe-stand und die richtige Vermögensübertra-gung auf die nächste Generation wollen überlegt und geplant sein. Im Gegensatz zu vielen Finanzplanern konzentrieren wir uns, wo immer möglich, auf das strategische Big Picture.

Elite Report extra: Wie funktioniert eigent-lich ein Finanzplan?

Matthias Goldbach: Ein fundierter Finanzplan wirkt wie ein Kompass, der unseren Kunden eine Orientierung bietet und letztendlich regelmäßig zu klügeren finanziellen Entscheidungen führt. Un-sere Kunden gewinnen eine Vorstellung davon, welche Ziele sie mit ihrem Vermö-gen erreichen und wie sie ihre finanziel-len Ressourcen am besten darauf ausrich-ten können. Dabei bieten Finanzpläne eine rationale Alternative zu den oft imp-ulsiven und emotionalen Entscheidun-gen, die mit Investitionen einhergehen.

Elite Report extra: Auf welcher Datengrund-lage wird die Finanzplanung aufgebaut?

Arne Sand: Viele unserer vermögenden Kunden sind oft überrascht, festzustellen, dass sie reicher sind, als sie dachten. Aber wenn es um die Finanzierung des Ruhe-stands geht, unterschätzen viele, wie viel Geld sie wirklich benötigen. Um eine

sorgenfreie Ruhestandszeit zu genießen, ist es entscheidend, dass Ihr Vermögen ausreicht und die Entnahmen aus Ihrem Depot sicher sind. Es geht hier nicht um optimistische Schätzungen, sondern um klare, statistisch untermauerte Daten. Wir nutzen die historischen Monatsren-diten von Anlagen der letzten fünf Jahr-zehnte, um zwei Schlüsselzahlen zu be-rechnen: Die Rendite, die in 90 Prozent der Fälle übertroffen wurde, und die höchste Depotentnahme, die Ihr Vermö-gen nicht erschöpfen würde. Diese Zah-len sind keine Garantie, aber sie bieten eine solide Basis für fundierte Entschei-dungen, weit über den einfachen Durch-schnitt hinaus. Im Kern unserer Finanz-planung steht das tiefe Verständnis für Ihre persönlichen Ziele und Wünsche, gestützt auf klare und aufschlussreiche Daten, die Ihnen helfen, Ihre finanzielle Zukunft sicher zu gestalten.

Elite Report extra: Welche Fragestellungen treten in der Praxis auf?

Matthias Goldbach: Jeder Kunde ist an-ders und hat individuelle Ziele und Wert-vorstellungen. Die Erfahrung zeigt, dass zwei Themen im Vordergrund stehen: erstens die Frage, wie der Lebensstandard im Alter gehalten werden kann, und zweitens die Frage, wie der Vermögens-übergang auf die nächste Generation ge-staltet werden soll. Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden einen ganzheitlichen Überblick zu verschaffen. Bei Bedarf ziehen wir erfahrene Steuer- und Rechts-spezialisten hinzu.

Elite Report extra: Kann die Finanzplanung auch die zugrunde liegende Anlagestrategie beeinflussen?

Matthias Goldbach: Stellen Sie sich fol-genden Fall vor: Aufgrund Ihrer Risiko-bereitschaft stellen wir gemeinsam fest, dass ein ausgewogenes Verwaltungsman-

dat für Sie am besten geeignet ist. Ihre ehrgeizigen finanziellen Lebensziele er-fordern jedoch ein dynamisches Mandat. Wie gehen wir damit um? Dafür gibt es keine Standardlösung, aber mit dem Fi-nanzplan haben wir erstens das Problem erkannt und zweitens eine fundierte Gesprächsgrundlage geschaffen, um ge-meinsam zu überlegen, wie dieser Ziel-konflikt gelöst werden kann.

Elite Report extra: Das hört sich so an, als könnte man mit einer Finanzplanung gar nichts falsch machen. Stimmt das?

Arne Sand: Wie überall lauern auch bei der Finanzplanung Fallstricke, die es zu vermeiden gilt. Fallstrick eins: Finanzpla-nung ist ein kontinuierlicher Prozess – vergleichbar mit einer Vorsorgeunter-suchung beim Arzt. Eine Untersuchung ist zwar besser als keine, aber erst durch regelmäßige Updates entfaltet der Pro-zess seine volle Wirkung. Fallstrick zwei: unrealistische Annahmen. Mit entspre-chenden »Durchschnittsannahmen« für den Ertrag kann sich jeder reich rechnen. Bei Sand und Schott legen wir Wert auf eine sehr solide Zahlenbasis und einen großen Sicherheitspuffer bei den Annah-men. Auch wenn es auf den ersten Blick abschreckend wirken mag, das eigene Leben finanziell mit klaren Zielen zu planen, sind die Vorteile einer soliden Planung überwältigend.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen beiden!

**SAND &
SCHOTT**
VERMÖGENSVERWALTUNG

Sand und Schott GmbH
Adlerstraße 31, D-70199 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 601 800 80
info@sand-schott.de www.sand-schott.de

Seit geraumer Zeit kommt kaum mehr ein Börsenkommentar ohne den Hinweis aus, dass der größte Teil der Kurszuwächse der letzten Jahre aus den fulminanten Wertsteigerungen der »glorreichen Sieben« resultiert. Eine Anspielung auf den legendären Western aus dem Jahr 1960, wobei der Namensfinder für diese Aktiengruppe den Film und vor allem sein Ende nicht gesehen haben dürfte.

Schelhammer Capital Bank AG:

Eine glorreiche Zukunft an der Börse?



Heinz Mayer,
Leitung Vermögensmanagement,
Schelhammer Capital Bank AG

Nvidia, Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet, Meta und Tesla – die »glorreichen Sieben« – haben tatsächlich große Teile der Wirtschaft und damit unser tägliches Leben revolutioniert. Und in den letzten Jahren haben diese Aktien die Performance der USA und vor allem des technologieelastigen NASDAQ Index getragen, sie machen mittlerweile 30 Prozent der Börsenkapitalisierung aus, und sie sind in aller Munde. Da

die USA für mehr als zwei Drittel des Welt-Börsenkapitals stehen, hat diese errungene Dominanz auch eine globale Bedeutung. Kaum ein Fondsmanager, der mithalten wollte, kam offenbar an diesen Werten vorbei. Auch die Mittelzuflüsse zu den passiv gemanagten ETFs verstärkten diesen Trend, da deren Plan ja darin besteht, den Index völlig ident nachzubilden.

Eines gleich vorweg: Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Performance der Aktienmärkte von nur wenigen Werten getragen wird. Langfristige Studien zeigen, dass international gesehen nur ein Prozent der Aktien für 80 Prozent der Performance steht. Eine erfolgreiche Titelselektion war also schon immer von großer Bedeutung – die aktuelle Entwicklung ist jedoch trotzdem ziemlich einzigartig.

Bleibt es dabei?

Werden diese Werte und ihre Innovationskraft weiterhin das Wirtschafts- und Börsengeschehen dominieren?

Was die Innovationskraft betrifft, muss man differenzieren, aber man darf sicherlich auch weiterhin sehr optimistisch bleiben. Was die Börse betrifft, bin ich hingegen skeptisch: Die Börsenkapitalisierung beträgt bei einigen dieser Werte bis zu 3.000 Milliarden US-Dollar. Jede dieser Aktien ist mit einem Vielfachen des Umsatzes bewertet, und nur durch rekordhohe Gewinnmargen gelingt es, KGVs auszuweisen, die angesichts des raschen Wachstums als vertretbar gelten.

Aber es wird aufgrund der bereits erreichten schieren Größe zunehmend schwieriger, wenn nicht unmöglich, an die Wachstumsraten der Vergangenheit anzuschließen. Die rekordhohen Margen werden sich kaum weiter steigern lassen und bei einigen dieser Unternehmen sogar unter Druck geraten. Es ist also davon auszugehen, dass die Wachstumsraten der letzten

Jahre künftig bei Weitem nicht mehr erreicht werden können. Die Wertzuwächse werden bei einigen dieser Werte in weiterer Folge also bescheidener ausfallen, und manche Titel werden sogar enttäuschen.

Wir bleiben zwar in Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet und – noch – Nvidia investiert. Die Beimischung beträgt jedoch keine 30 Prozent, sondern liegt in unseren Aktienportfolios mit circa 10 Prozent deutlich darunter.

Was diese vorsichtige Einschätzung unterstützt, ist auch der Umstand, dass in der Vergangenheit Branchen, Regionen oder Unternehmensgruppen, die so populär wurden, dass man ihnen einen »Spitznamen« gab, sehr häufig ihren Zenit erreicht hatten.

Die Börse nimmt die Zukunft vorweg, aber sie übertreibt dabei auch häufig.

Denken Sie nur an die Nifty Fifty Aktien der 1970er-Jahre (damals waren es nicht sieben, sondern fünfzig Aktien von großer Dominanz – und dann trauriger Börsenzukunft), die New Economy der Jahrtausendwende oder die 2006 hochgelobten BRICS-Staaten (Brasilien, Russland!, Indien und China!), um nur einige Beispiele zu nennen. Eine kreative Namensgebung fiel immer wieder mit dem Höhepunkt der Kursentwicklung zusammen. Ein breiter Konsens und Euphorie sind an der Börse eben schlechte Ratgeber.

Stock-Picking bleibt weiterhin wichtig, aber achten Sie auf eine ausgewogene Diversifikation Ihres Vermögens!

Es gibt auch in anderen Wirtschaftssegmenten wachstumsstarke, wenig konjunkturzyklische, gut geführte Unternehmen, in die es sich lohnt zu investieren. Dieser Zugang hat sich in den Portfolios von Schelhammer Capital auch in den letzten Jahren bewährt, und er erscheint uns für die Zukunft erfolgversprechender, als hauptsächlich auf die »glorreichen Börsenhelden« der letzten Periode zu setzen.

Heinz Mayer



**Schelhammer
Capital 1832**

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

Erstklassig. Die Schoellerbank tritt nicht nur durch regelmäßige Auszeichnungen den Beweis für exzellentes Vermögensmanagement an, sondern auch durch die ausgesprochen hohe Kundenzufriedenheit. Die 1833 gegründete Privatbank hat sich als Österreichs führendes Kompetenzzentrum für vermögende Menschen etabliert und schafft mit Tradition und Innovation neuen Mehrwert.

Schoellerbank:

Exzellentes Vermögensmanagement mit Mehrwert



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

Bereits zwölf Jahre in Folge erzielte die Schoellerbank beim Elite Report die Bestnote »summa cum Laude«. Die Kundinnen und Kunden des Hauses können auf ein seit Jahrzehnten bewährtes Vermögensmanagement vertrauen, das sich stets an den Bedürfnissen orientiert, um ihnen einen echten Mehrwert zu bieten. Was dabei ins Gewicht fällt, ist der ganzheitliche und zugleich persönliche Aspekt der Beratungsleistung in der Traditionsbank. »Wir sind stolz darauf, viele unserer Kundinnen und Kunden bereits seit Generationen beraten zu dürfen. Am Beginn der Zusammenarbeit steht in unserem Haus immer eine individuelle Bedürfnisanalyse anhand der jeweiligen persönlichen Situation. Auf dieser Basis erstellen wir maßgeschneiderte Lösungen«, betont Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank.

Kontinuität schafft Vertrauen

Gerade wenn Privatanlegerinnen und -anleger Gefahr laufen, sich bei der Veranlagung von Emotionen wie Euphorie oder Angst leiten zu lassen, wird die Bedeutung einer beratenden Hilfestellung deutlich. Ein professioneller Vermögensverwalter entscheidet auf der Basis rationaler Argumente, kennt die Beson-

derheiten überhitzter Finanzmärkte und bewahrt auch in schwierigen Phasen kühlen Kopf. Die mehrfachen und über viele Jahre erzielten Spitzenergebnisse bei internationalen Bankentests sind zudem ein starker Beweis für die kontinuierlichen Bestleistungen der Schoellerbank, die damit hohes Vertrauen schafft. »Wir sind fest davon überzeugt, dass der Grund für diesen anhaltenden Erfolg in unserer nachhaltigen, über viele Jahre hinweg bewährten Expertise und den vertrauensvollen Kundenbeziehungen liegt. Das Managen von Vermögen ist für uns nicht nur eine Dienstleistung, sondern eine Berufung, der wir seit Generationen aus Überzeugung nachgehen«, sagt Helmut Siegler.

Mehrwert durch Innovationen

Bei ihrer Zukunftsstrategie setzt die Schoellerbank auf die Kombination aus Tradition und Innovation. Hierfür wurde das traditionelle Bankgeschäft mit modernen Technologien und innovativen Dienstleistungen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses erweitert. So wurde jüngst unter anderem der haus-eigene Podcast mit dem Titel »mehr vermögen« gestartet. Die Schoellerbank arbeitet zudem laufend an der Weiterentwicklung ihrer eigenen digitalen

Plattformen, um noch individuellere Services zu ermöglichen. Die Digitalisierung kommt nicht zuletzt der Umwelt zugute, da immer mehr Prozesse papierlos ablaufen. Auch die Investmentlösungen und gesamtheitlichen Services werden kontinuierlich verfeinert: etwa mit neuen nachhaltigen Anlagemöglichkeiten, individueller Finanzplanung, maßgeschneiderten Anlagekonzepten, Generationengesprächen zur Orientierung bei der geregelten Vermögensweitergabe, Unterstützung bei Immobilien-transaktionen, einem eigenen Stiftungs-kompetenzzentrum oder umfassenden Investmentlösungen der hauseigenen Kapitalanlagegesellschaft Schoellerbank Invest. In sehr komplexen Vermögensfragen kommen außerdem spezialisierte Investment Advisors zum Einsatz.

Kundenzufriedenheit als höchste Prämisse

Die Kundenzufriedenheit gilt in der Schoellerbank als das beste Erfolgsargument, da es aufzeigt, dass der gewählte Fokus auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden richtig gewählt ist. Kundenzufriedenheit ist daher auch eine der höchsten Prämissen in der Schoellerbank. Regelmäßig lässt die Bank die Zufriedenheit und Loyalität ihrer Kundinnen und Kunden erheben, um die Ergebnisse als Basis für Maßnahmen im Qualitätsmanagement zu verwenden.

Auch im vergangenen Jahr wurden zahlreiche Kundinnen und Kunden aus den unterschiedlichsten Altersgruppen nach ihrer Zufriedenheit befragt. Das Umfrageergebnis ist ebenso erstklassig wie die Prämierungen durch unabhängige Dritte: Die Gesamtzufriedenheit bei der Beratung liegt auf dem bisher höchsten gemessenen Niveau. Besonders erfreulich ist der Wert für die Weiterempfeh-

lungsrage, der gegenüber der letzten Messung erneut angestiegen ist. Somit ist es wenig überraschend, dass die Ergebnisse auch eine deutliche Bereitschaft zur Ausweitung der Geschäftsbeziehung aufzeigen.

In turbulenten Zeiten wie diesen ist das nicht selbstverständlich und erst recht ein Vertrauensbeweis zufriedener Kundinnen und Kunden. »Zufriedene Kundinnen und Kunden sind für uns die schönste Bestätigung und gleichzeitig Anlass und Auftrag, ihnen auf alle Vermögensfragen weiterhin die optimalen Antworten zu liefern und die Beziehungen auf gewohnt hohem Niveau fortzuführen und weiter auszubauen«, betont Helmut Siegler.

Auf das Original vertrauen

Die Vermögensverwalterinnen und -verwalter der Schoellerbank haben ihre Kundinnen und Kunden seit drei Jahrzehnten schon durch eine Vielzahl an Krisenphasen auf den Märkten erfolgreich begleitet. Dabei wurden dank der Investmentphilosophie »Investieren



statt Spekulieren«, welche unverrückbar im Brennglas der Anlageexpertinnen und Anlageexperten steht, vermögensvernichtende Fehltritte stets vermieden.

Werte wie Sicherheit, Verlässlichkeit und Stabilität zählen heute mehr denn je und bleiben so wie in der Vergangenheit auch in Zukunft untrennbar mit der Philo-

sophie der Schoellerbank verbunden. »Unser erfolgsgekrönter Ansatz wird nicht zufällig regelmäßig prämiert und mittlerweile sogar auf dem Markt kopiert. Vermögende sollten sich jedoch nicht mit weniger zufrieden geben, als sie und ihr Vermögen verdienen, und auf das Original vertrauen: das renommierte Vermögensmanagement der Schoellerbank«, betont Helmut Siegler. □

Die Schoellerbank, gegründet 1833, ist eine der führenden Privatbanken Österreichs und gilt als Spezialist für anspruchsvolle Vermögensanlage. • Sie konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Wealth Planning. • Das Motto ihrer Anlagephilosophie lautet »Investieren statt Spekulieren«. • Die Schoellerbank ist mit acht Standorten und 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger ein Vermögen von mehr als 12 Milliarden Euro. • Die Schoellerbank ist eine 100-prozentige Tochter der UniCredit Bank Austria und das Kompetenzzentrum der UniCredit für Wealth Management in Österreich.

Weitere Informationen unter: Tel. +43 (1) 534 71-0 oder www.schoellerbank.at



Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone um zum »MEHR VERMÖGEN«-PODCAST zu gelangen.

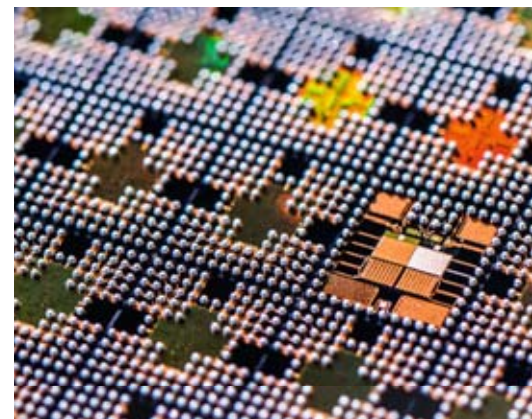
Standorte der Schoellerbank

WIEN	<i>Palais Rothschild, Renngasse 3, A-1010 Wien</i>	<i>Tel.: +43 / 1 / 534 71-0</i>
BREGENZ	<i>Montfortstraße 3, A-6900 Bregenz</i>	<i>Tel.: +43 / 5574 / 454 40-0</i>
GRAZ	<i>Am Eisernen Tor 3, A-8010 Graz</i>	<i>Tel.: +43 / 316 / 82 15 17</i>
INNSBRUCK	<i>Museumstraße 5, A-6021 Innsbruck</i>	<i>Tel.: +43 / 512 / 58 28 17-0</i>
KLAGENFURT	<i>Palais Goëss, Alter Platz 30, A-9020 Klagenfurt</i>	<i>Tel.: +43 / 463 / 59 05 10</i>
LINZ	<i>Promenaden Galerien, Promenade 25 / 3. Stock, A-4020 Linz</i>	<i>Tel.: +43 / 732 / 61 10 65</i>
SALZBURG	<i>Schwarzstraße 32, A-5027 Salzburg</i>	<i>Tel.: +43 / 662 / 86 84-2411</i>
ST. PÖLTEN	<i>Palais am Riemerplatz 1, A-3100 St. Pölten</i>	<i>Tel.: +43 / 2742 / 35 24 13-0</i>

Sparkasse Düren:

»Die Unternehmerrendite ist langfristig überlegen«

Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski,
stellvertretender Vorsitzender des Vorstands, Sparkasse Düren.



Dr. Gregor Broschinski,
stellvertretender Vorsitzender
des Vorstands, Sparkasse Düren

Elite Report extra: 2023 war ein bewegtes Jahr an den Kapitalmärkten. Das erste Quartal 2024 ist durch eine gute Entwicklung der Aktienmärkte gekennzeichnet. Wie haben Sie auf diese Entwicklungen reagiert und wie sind Sie positioniert?

Dr. Gregor Broschinski: Unsere konsequente Re-Balancing-Strategie in der Vermögensverwaltung hat sich erneut bewährt. Wir waren und sind auf der Aktienseite voll investiert, während die meisten Marktteilnehmer in den Kundenportfolios eher zu vorsichtig agieren. Auf der Rentenanlagenseite zeigt sich unsere kurze Duration als überlegener Ansatz. Die Duration haben wir gegen Ende 2023 bereits verlängert, um von fallenden Zinsen über Kursgewinne zu profitieren.

Elite Report extra: Die Inflation geht global zurück. Welche Auswirkungen hat dies auf Ihre Portfolio-Aufstellung bei Renten?

Dr. Gregor Broschinski: Wir rechnen mit einem weiter sinkenden Zinsniveau 2024 bei weiterer Normalisierung der Zinsstrukturkurve. Bei den kurzen Laufzeiten werden sich die Zinsen strukturell reduzieren, womit sich längere Laufzeiten dann wieder im Vergleich erkennbar höher rentieren. Die Duration in den Rentenportfolios kann vor diesem Hintergrund wieder etwas länger ausgerichtet werden.

Elite Report extra: Welche Rolle spielt für Ihre Kunden aktuell das Thema Zinsen?

Dr. Gregor Broschinski: Nachdem in der fast schon vergessenen historischen Anomalie der Negativzinsphase das Thema

Zins keine Rolle mehr spielte, ist dies nun umso mehr der Fall. Bei Tages- und Termingeldern bieten sich wieder attraktive risikofreie Möglichkeiten, die von den Anlegern mit großem Interesse verglichen und verhandelt werden. Hinzu kommt, dass sehr vermögende Anleger und Institutionen derzeit Liquidität vorhalten, um sich bietende Chancen im korrigierten Immobilienmarkt wahrnehmen zu können. Fazit: Liquidität lohnt sich wieder und ist eine attraktive Assetklasse.

Elite Report extra: Welche Herausforderungen bestehen für die Anlageklasse Aktien? Sind Anleihen eine ernsthafte Konkurrenz?

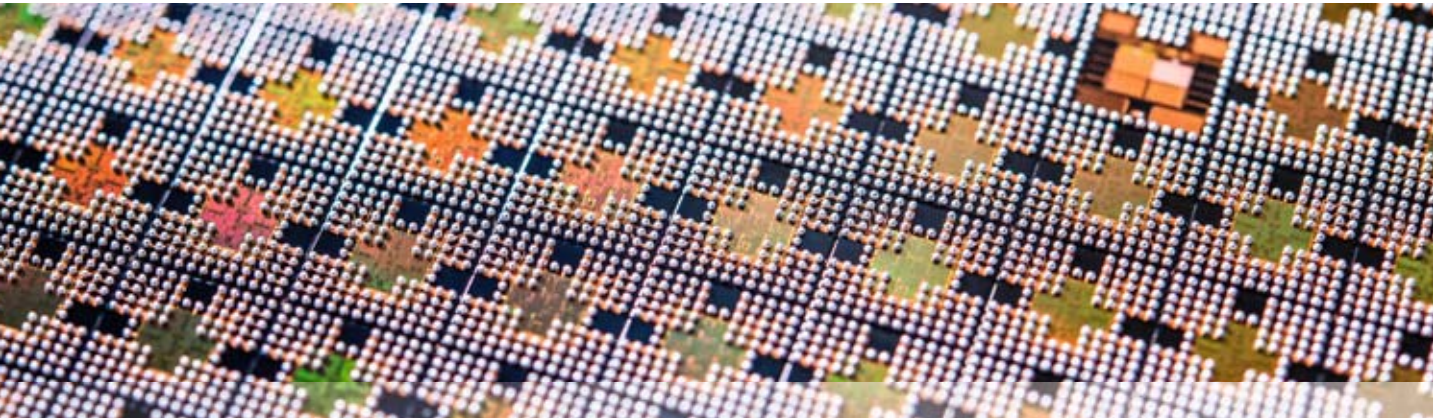
Dr. Gregor Broschinski: Zinsen beziehungsweise Anleihen sind auf jeden Fall wieder eine Anlageklasse, die einen soliden Grundperformancebeitrag ins Portfolio bringt. Das Risiko von Kursrückgängen bei Anleihen ist überdies bei dem erreichten Zinsniveau gering und verkräftbar. Vielmehr bietet das sinkende Zinsniveau Chancen auf Kursgewinne bei Renten.

Für unsere Portfoliostrategie ist die Rückkehr der Zinsen zwar sehr willkommen, weil sie die Kundenperformance stärkt. Jedoch bedeutet dies für uns eben nicht, die Anlageklasse Aktien generell niedriger zu gewichten. Wir sind und bleiben davon überzeugt, dass bei einem längerfristigen Portfolio kein Weg an systematisch gut gemanagten Aktienportfolios vorbeiführt. Zudem bleibt eine globale Anlagestrategie gerade bei Aktien Trumpf. Der auf Europa gerichtete Home Bias der meisten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum Europas ist kein Erfolgsfaktor und antiquiert. Die neue Weltordnung ist multipolar, mit Regionensentimentalität kommt man nicht mehr weit.

Elite Report extra: Wie gewährleisten Sie einen realen Vermögenserhalt? Die Inflation ist ja immer noch relativ hoch.

Dr. Gregor Broschinski: Ausschließlich dadurch, weiterhin stark Sachwerte wie Aktien und zunehmend alternative Anlageformen wie Infrastrukturinvestments etc. einzusetzen.

Elite Report extra: Welche Bedenken haben vermögende Anleger hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland und Europa, aber auch generell in der Welt?



Dr. Gregor Broschinski: Unternehmerkunden und sehr vermögende Anleger machen sich wirklich sehr kritische Gedanken zur Standortsicherheit, insbesondere Deutschlands. Die politischen Rahmenbedingungen und eine zunehmende Unsicherheit lassen diese Klientel viel stärker in den Rest Europas und in die USA oder Kanada blicken. Vermögen, das nicht in Unternehmen gebunden ist, wird zunehmend in Richtung Ausland hin orientiert. Im Rahmen unserer Anlagestrategie sind wir klar auf eine globale Anlagepolitik in der Vermögensverwaltung ausgerichtet. Es schmerzt, aber Deutschland ist derzeit keine prosperierende Region mehr. Das muss bei der Anlagestrategie eine deutliche Berücksichtigung finden.

Elite Report extra: Diversifizieren Sie Währungen im Portfolio der Kunden oder sind Sie nur in Euro investiert. Und was halten Sie von Kryptowährungen wie dem Bitcoin?

Dr. Gregor Broschinski: In unserer Anlagestrategie sind wir prinzipiell global ausgerichtet, dies beinhaltet somit ebenso eine sinnvolle internationale Währungsstreuung. Kryptowährungen sind auf der einen Seite nicht mehr wegzudenken, andererseits spielen sie meist nur eine homöopathische Rolle im Rahmen solide aufgestellter Portfolios. Gleichwohl freuen sich unsere Kunden über den herausragenden Erfolg einer Bitcoin-Beimischung in ihrem Vermögensverwaltungsportfolio.

Elite Report extra: Wie sehen Sie Rohstoffe und Gold sowie andere alternative Investments?

Dr. Gregor Broschinski: Wir nutzen diese Anlageklassen. Gleichwohl schon aufgrund der Produkteigenschaften nicht immer im Rahmen der Vermögensverwaltung. Für Gold gibt es hervorragende physische Möglichkeiten, und für zum Beispiel Infrastrukturinvestments oder alternative Energien sind meist geschlossene Beteiligungsstrukturen notwendig. Dies zeigt aber: Bei einem gesamthaften Vermögensmanagement darf es nicht nur um die Wertpapiervermögensverwaltung gehen.

Elite Report extra: Warum investieren Sie fast ausschließlich nur über ETF-Strukturen?

Dr. Gregor Broschinski: Nur mit ETFs ist eine für den Kunden

kostenoptimierte, globale Investmentstrategie mit breiter Streuung umsetzbar. Mit unserer innovativen Faktorrotation erzielen wir die namhaften Performancebeiträge bei gleichzeitig sehr gutem Risikoprofil. Klassisches Stock Picking und andere Ansätze der Vergangenheit überlassen wir gerne anderen Marktteilnehmern.

Elite Report extra: Künstliche Intelligenz ist ohne Zweifel eines der Themen an den Kapitalmärkten. Wie ist Ihre Haltung dazu und nutzen Sie die Möglichkeiten der KI bereits selbst in Ihrer Vermögensverwaltung?

Dr. Gregor Broschinski: Wir setzen in unserer global ausgerichteten Anlagepolitik auf die Prinzipien Systematik, Disziplin, klare Regelbasierung. Für große Datenmengen nutzen wir entsprechende Systeme. KI im Sinne von voll automatisierten Entscheidungen halten wir derzeit jedoch noch für einen Irrweg, dem wir nicht vertrauen würden.

Im Rahmen der Aktienstrategie sind wir über unseren Faktorenansatz in den KI-Aktiensektoren investiert, die ja 2024 bereits zu den Top-Performern gehören.

Elite Report extra: Sind Aktien noch immer alternativlos?

Dr. Gregor Broschinski: Ja, denn die sogenannte Unternehmerrendite ist langfristig immer überlegen und der beste Inflationsschutz.

Elite Report extra: Vielen Dank, Herr Dr. Broschinski!

SPARKASSE.black®

Sparkasse Düren
Ecke Schenkel-/Zehnthofstraße
D-52349 Düren
Tel.: +49 (0) 2421 127-0
info@skdn.de | sparkasse.black



Michael Hofsäß,
Bereichsleiter Private Banking

Südwestbank:

»Wir haben Zeit, wenn unsere Kunden Zeit haben«



Thomas Stransky,
Leiter Asset Management

Thomas Stransky, Leiter Asset Management, und Michael Hofsäß, Bereichsleiter Private Banking, bei der Südwestbank – BAWAG AG Niederlassung Deutschland, sprechen im Interview darüber, warum in ihrem Hause maßgeschneiderte und unabhängige Anlagelösungen für die Kunden im Vordergrund stehen.

Elite Report extra: Die Südwestbank ist eine von vielen Banken im wachsenden Großraum von Stuttgart. Wodurch hebt sie sich von den anderen ab, was sind ihre Besonderheiten?

Michael Hofsäß: Die Südwestbank positioniert sich strategisch, zwischen den Regionalbanken und Großbanken. Wir sind eine Bank mit regionalen Wurzeln in Baden-Württemberg. Und das bleibt auch so. Unser oberstes Ziel sind die Kundennähe und der persönliche Kontakt zu unseren Kunden. Vertrauen ist in einer Zeit, die von vielen Unsicherheiten geprägt ist, die Basis von allem und von unschätzbarem Wert. Mit unseren elf Filialen sind wir in unserer Heimatregion Baden-Württemberg präsent. Digitale Dienstleistungen für Bankgeschäfte ergänzen unser umfassendes Angebot an Finanzdienstleistungen. Digitale Dienstleistungen wie alle alltäglichen Bankgeschäfte können unsere Kunden an SB-Filial-Geräten oder bequem von zu Hause aus online und per App erledigen. Für unser Beratungsangebot gilt: Wir haben Zeit, wenn unsere Kunden Zeit haben. Egal ob online per Video, persönlich in unseren Filialen oder bei unseren Kunden zu Hause oder in der Firma.

Unser wesentliches Alleinstellungsmerkmal ist unsere unabhängige Auswahl an Finanzdienstleistungen. Als deutsche Niederlassung der österreichischen

BAWAG Group haben wir keinerlei Produktvorgaben und sind in der Lage, unseren Kunden die Produkte zu empfehlen, die am besten zu ihren jeweiligen Bedürfnissen passen.

Elite Report extra: Hat sich das Anlegerverhalten in Bezug auf Sachwerte, wie zum Beispiel Oldtimer, in den letzten Jahren verändert?

Thomas Stransky: Das gestiegene Zinsniveau führte zu einem insgesamt geringeren Interesse an Sachwerten, davon waren auch Oldtimer betroffen. Der Markt von Oldtimerinvestments hat sich so professionalisiert und viele vermögende Privatleute nehmen wieder davon Abstand. Dennoch gibt es nach wie vor Anleger, die in Oldtimer investieren. Diese Anleger verfügen meist jedoch über sehr große Vermögen und investieren dann oft über ihr eigenes Family Office in eine ganze Sammlung von Fahrzeugen. Hier geht es eher um Kapitalerhalt über Dekaden als um das Erzielen einer hohen Rendite in möglichst kurzer Zeit. Eine Anlage in Oldtimer empfehlen wir auch nur als Beimischung mit einem Anteil am Gesamtvermögen im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Das führt dazu, dass diese Anlageklasse auch nur für sehr vermögende Kunden eine sinnvolle Ergänzung des eigenen Portfolios darstellen kann.

Elite Report extra: Dank Künstlicher Intelligenz gab es 2023 ein Revival von Technologieaktien. Setzt sich dieser (Mega-)Trend fort oder sehen wir hier eine Übertreibung?

Michael Hofsäß: KI gibt es schon viele Jahre, ob zum Beispiel in Onlineshops oder bei Callcentern, um Cross-Selling-Potenziale zu erkennen und zu heben, oder zum Beispiel in Navigationssystemen,

bei denen abhängig von der Topografie der gewählten Fahrtroute vor Gefällen schon selbstständig die Gasannahme reduziert wird, um das Auto spritsparender bergabwärts rollen zu lassen.

Dank ChatGPT und anderen KI-Chatbots ist das Thema verstärkt im Bewusstsein der »breiten Masse« angekommen und wird als zukünftiger Megatrend wahrgenommen. Profiteure waren vor allem die »Magnificent 7«, zu denen die Techkonzerne Apple, Microsoft, Alphabet, Nvidia und Co. gehören.

Damit die zurückliegende Entwicklung keine Übertreibung darstellt, ist es wichtig, dass die aktuell eingepreisten Erwartungen für die Zukunft auch erfüllt werden. Da der Einsatz dieser Technologie immense Rechenleistung braucht, sollte dies sogar weiteres Kurspotenzial für den Technologiesektor bieten. Steigende Investitionen in Trends wie etwa KI, autonomes Fahren, Internet of Things sollten somit helfen, die erwarteten Wachstumsraten auch zu erreichen. Schon heute übersteigt die Nachfrage nach leistungsfähigen Chips das produzierbare Angebot deutlich.

Wenn Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht verlieren wollen, müssen diese auch bei rückläufigem Wirtschaftswachstum in Zukunftstechnologien investieren. Wir sehen hier weiteres Potenzial und setzen in unseren Kundenportfolios – je nach individueller Risikoneigung – deshalb auch auf zukunftsfähige Technologiewerte.

Elite Report extra: Welche Anlageklassen bieten weiterhin ein attraktives Chance-/ Risikoprofil?

Thomas Stransky: Wie schon im vergangenen Jahr ist die Weltwirtschaft auch 2024 gefordert. Markante Konjunkturabschwünge sind glücklicherweise ausgeblieben. Rechtzeitig haben sich die Unternehmen auf der Kosten- und Investitionsseite positioniert, um ihre Margen halten zu können. Dieser Reflex hat sich sowohl bei Aktien als auch bei Anleihen, insbesondere über die Credit-Spreads, positiv ausgewirkt.

Dieses Jahr steht jedoch in vielen Volkswirtschaften das fehlende Wirtschaftswachstum und nicht mehr die strenge Bekämpfung der Inflation im Vordergrund. Dies wird den Notenbanken ermöglichen, mit Leitzinssenkungen die Kapitalmärkte zu festigen, auch wenn es sich gerade andeutet, dass sich dies zeitlich nach hinten verschiebt. Hiervon werden die beiden großen Anlageklassen Aktien und Renten profitieren. Gerade auf der Rentenseite sollten die erwartenden Zinssenkungen für Anlagen nun genutzt werden, um das attraktive Zinsniveau über längere Restlaufzeiten (sieben bis acht Jahre) zu sichern. Auch wenn die Aktienmärkte seit Anfang November 2023 auf der Welle der Zinssenkungsfantasie reiten, sehen wir trotz vieler Krisenthemen Nachholpotenzial gerade für Branchen, die nicht zu den Technologiewerten zählen, wie Zykliker, Finanzwerte und Konsum. Zudem sollte ein Nachlassen der aufgebauten negativen Nachrichtenlage den Vertrauensschwund an den Kapitalmärkten umkehren und für zusätzliche Stabilität sorgen.

Elite Report extra: Aktuell ist der Bitcoin als Anlageklasse wieder gefragt. Was halten Sie von Kryptoanlagen in der Vermögensverwaltung?

Thomas Stransky: Die letzten Jahre haben uns gezeigt, dass diese Assetklasse sehr volatil ist. Unser klassischer Vermögensverwaltungskunde ist eher konservativ und legt Wert auf Vermögenserhalt und langfristigen Vermögensaufbau. Deshalb werden wir Kryptoanlagen auch in der Breite in unseren Mandaten nicht einsetzen, obwohl wir die zugrunde liegende Blockchain-Technologie sehr spannend finden. Wir haben vor ein paar Jahren eine spezielle Strategie aufgelegt, die auf aktuelle Trends und Themen, wie beispielsweise Wasserstoff, Smart Cities (Technologische) Infrastruktur und Künstliche Intelligenz, setzt. In dieser Strategie haben wir als Beimischung auch einen Bitcoin ETC, der dieses Jahr maßgeblich zur sehr guten Performance beiträgt.

Elite Report extra: Ist Gold weiterhin als Anlageklasse attraktiv?

Michael Hofsaß: Wir sehen Gold als ein langfristiges Diversifikations- und Absicherungsinvestment. Der erwartete Rückgang der Zinsen bedeutet für Gold auch eine Reduzierung der Opportunitätskosten, da Gold per se keine Erträge in Form von Zinscoupons oder Dividenden abwirft. Ein Teil der Goldnachfrage kommt mittlerweile auch von chinesischen Investoren und privaten Haushalten, weil sie in den lokalen krisenbetroffenen Immobilien- und Aktienmärkten

nicht mehr investiert sein wollen. Der Goldbestand dagegen, den die Deutsche Börse für ihre physisch hinterlegten Goldprodukte vorhält, ist im Jahr 2023 von 231 auf 198,7 Tonnen zurückgegangen. Die höchsten Bestände wurden am 30. Juni 2022 mit 242 Tonnen erreicht. Die markierten Rekordstände des Goldpreises in den letzten Wochen, sowohl in US-Dollar als auch in Euro gerechnet, lieferten zusätzliche charttechnische Kaufsignale. So teuer war Gold noch nie.

Elite Report extra: Der Trend zu nachhaltigen Kapitalanlagen klingt ab. Wie werden diese künftig in der Vermögensverwaltung berücksichtigt?

Thomas Stransky: Im Beratungsgespräch wird die Kundenpräferenz zur Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage abgefragt. Auch wenn der Kunde in der Thematik Nachhaltigkeit keine Prioritäten setzt, ist sie für uns jedoch ein wichtiger Bestandteil bei der Kapitalanlage. Bei der Produktauswahl für Investmentfonds kommen nur Fonds zur Anlage, die mindestens nach Artikel 8 zertifiziert sind und somit einen positiven Effekt auf unsere Umwelt erzielen. Dafür verwenden wir Nachhaltigkeitskriterien wie Ausschlüsse und Best-in-Class-Ansätze. Das gesellschaftliche Grundverständnis wird sich langfristig zur steigenden Bedeutung von Investitionen im Bereich ESG wandeln. Nachhaltigkeit ist für uns eine Notwendigkeit und keine Option.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

SÜDWESTBANK 

SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland
Büchsenstraße 20, D-70174 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 66 44-12 00
Michael.Hofsaess@Suedwestbank.de
www.suedwestbank.de



Über die Südwestbank – BAWAG AG Niederlassung Deutschland: 1922 gegründet, ist die Südwestbank in Baden-Württemberg gewachsen und traditionsbewusst. Mit unserer über 100-jährigen Erfahrung sind wir unseren Kunden ein fairer und verlässlicher Partner auf Augenhöhe. Eine hohe Beratungsqualität sowie eine individuelle und bedarfsgerechte Produktauswahl bilden dabei den Mittelpunkt. In unseren Filialen in Baden-Württemberg stehen wir den Kunden persönlich beratend zur Seite. Über digitale Vertriebskanäle bauen wir unser Geschäftsgebiet deutschlandweit aus. 2017 wurde die österreichische BAWAG P.S.K., eine der am besten kapitalisierten Banken in Europa, unser neuer Eigentümer. Seit Ende Februar 2021 führen wir unsere Geschäfte als SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland – als deutsche Zweigniederlassung der BAWAG P.S.K.



Vermögen im Ausland anlegen:

Nießbrauch als Multitool bei Vermögensübertragungen

Professor Dr. Swen Bäuml: Die Verlagerung von privatem Vermögen ins Ausland ist schon sehr viel länger mehr als ein Trend und hat exponentiell zugenommen.

Die Motivlagen der Vermögensinhaber für die Diversifizierung in Wirtschaftsräumen und Währungen sind sehr unterschiedlich. Eine erhebliche Schnittmenge bei Vermögensallokationen im Ausland lässt sich bei dem Wunsch feststellen, diese auch im Sinne einer Nachfolge- und Übertragungslösung im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge und/oder auch der Absicherung des Ehegatten/Lebenspartners sinnvoll auszugestalten. Die Übertragung von Vermögen ins Ausland wird dementsprechend auch mit Blick auf die nahestehenden, zu versorgenden Personen zu strukturieren sein, sollte zugleich aber auch die Bedarfe der Vermögensträger berücksichtigen. Deren finanzielle Absicherung auch nach Übertragung von Vermögen an die nächste Generation zum Beispiel aus den Erträgen der ausländischen Kapitalanlage spielt eine wesentliche Rolle, häufig und zuvorderst aber auch die Sicherstellung der weiteren Mitsprache und Entscheidungsbefugnis.

Dabei ist besondere Vorsicht geboten, verbietet doch die Komplexität der ineinandergreifenden rechtlichen und steuerlichen Aspekte in unterschiedlichen Ländern sowie die individuellen Voraussetzungen der Vermögensinhaber betreffend Versorgung und Mitsprache den Rückgriff auf die wohlfeilen »Pauschalösungen« assistierender Privat- und Geschäftsbanken unter anderem aus der Schweiz, Liechtenstein und Österreich. Vielmehr ist internationale steuerrechtliche Expertise und eine individuelle Konzeption gefragt. Nicht zuletzt, um die unerwünschte Aufdeckung stiller Reserven aufgrund Entstrickungs- oder Wegzugsteuern zu vermeiden.

Ein wahres »Multitool« für derlei Strukturierungen ist der Nießbrauch, das sogenannte Fruchtziehungsrecht, das bei

kluger Ausgestaltung neben den Kapitalerträgen auch die Mitsprache für die Abgebenden sicherstellen kann. Zudem hilft er, die nachfolgende Generation an die Verantwortung heranzuführen, und ermöglicht eine unterschiedliche Zuordnung des Eigentums einerseits und der Kapitalerträge andererseits zum Beispiel für Zwecke der Steuersatz- oder Steuerklassenoptimierung. Es gibt den Nießbrauch nach dem Rechtsverständnis des Bürgerlichen Gesetzbuchs in zwei vorliegend relevanten Varianten: Einmal kann sich der Schenker die Kapitalerträge der eigentumsrechtlich übertragenen Kapitalanlage (Einkunftsquelle) vorbehalten (Vorbehaltsnießbrauch) und darf bei Schenkung gar den Kapitalwert des Nießbrauchs auf Basis der abgezinsten Erträge als Abzugsposten von der steuerlichen Bemessungsgrundlage geltend machen. Zugleich werden dem Nießbrauchsberechtigten die Kapitalerträge ertragsteuerlich zugeordnet.

Die zweite relevante Variante des Nießbrauchs ist der sogenannte Zuwendungsnießbrauch. Hier behält der Schenker das Eigentum an der Quelle der Kapitalerträge, also zum Beispiel dem Depot, ordnet aber als Zuwendung die daraus resultierenden Kapitalerträge (»Früchte«) schenkungsweise einer anderen Person zu, zum Beispiel den Kindern und Enkeln oder auch dem Ehegatten. Auch hier kann für die laufenden Einkünfte die Steuersatzoptimierung eine Rolle spielen, wobei in der Regel die in Deutschland (noch) vorgesehene 25-prozentige Abgeltungssteuer schon recht attraktiv ist. Allerdings ist der Zuwendungsnießbrauch als unentgeltliche Zuwendung schenkungsteuerlich nicht privilegiert, anders als der oben genannte Vorbehaltsnießbrauch. Auch die Übertragung eines (ausländischen) Wertpapierdepots unter dem Vorbehalt des

Nießbrauchs gewinnt in der Nachfolgeplanung zunehmend an Bedeutung. So kann neben der reinen Fruchtziehung aus den laufenden Erträgen ebenfalls ein Vorbehalt der Wertsteigerungen angebracht werden. Es gilt jedoch bei der Wahl der depotführenden Bank sowie der Ausgestaltung des Depots, der zugehörigen Nießbrauchsklauseln und der nachgelagerten Abwicklung eine erhöhte Aufmerksamkeit. Insbesondere die (steuer-)rechtlichen Folgen einer Übertragung von Auslandsdepots unter Vorbehaltsnießbrauch sind umstritten und bis dato nicht höchstrichterlich geklärt. Für schenkungsteuerliche Zwecke ist dabei auf die Bewertung des Nießbrauchs zu achten, während aus ertragsteuerlicher Sicht das Augenmerk auf die Zurechnung der zukünftigen Einkünfte gelegt werden sollte. Zudem liegt eine Fußangel meist darin, dass nicht jedes Ausland den in Deutschland etablierten Nießbrauch kennt beziehungsweise anerkennt. So würde beispielsweise Dänemark eine Depotübertragung unter Nießbrauch steuerlich und auch bezüglich der vom Eigentum abweichenden Zuordnung der Erträge nicht anerkennen mit der Folge, dass eine Doppel- oder Mehrfachbesteuerung droht. Die Schweiz und Österreich orientieren sich mit ihren Rechtsordnungen stärker am deutschen BGB, dennoch gibt es auch hier deutliche Unterschiede im Detail, die über Erfolg oder Misserfolg der Auslandsgestaltung entscheiden.

Es lohnt sich aus Anlegersicht, eine Manufaktururlösung mit umfassender Expertise im internationalen Steuerrecht unter Berücksichtigung der individuellen familiären Nachfolgestrategie anzustreben. Lösungen aus der Schublade beratender Finanzdienstleister können hier allenfalls einen ersten Impuls geben.

Professor Dr. jur. Swen Bäuml (in-fob.de)

TOP Vermögen AG:

Wertschätzung ist mehr als ein Wort

Wertschätzung, Anerkennung und Respekt. Worte, die in unserer schnellen, oberflächlichen Zeit veraltet und überholt erscheinen. Dabei ist Wertschätzung für uns Menschen ein Grundbedürfnis. Wir brauchen sie, damit das Zusammenleben funktioniert. Sie schafft Vertrauen, motiviert und beugt psychischen Belastungen vor. Im beruflichen Bereich ist Wertschätzung der effektivste Weg zur Kundenbindung. Kundinnen und Kunden wollen wertgeschätzt werden und das laufend spüren.



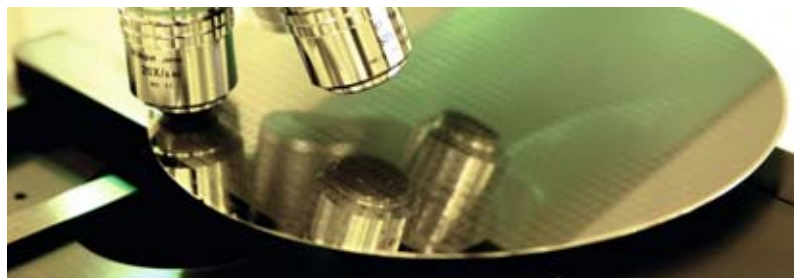
Hubert Thaler,
Vorstand,
TOP Vermögen AG

Wertschätzung ist somit eine innere Einstellung, die sich durch Respekt, ehrliches Interesse, Freundlichkeit und insbesondere ungestörte Aufmerksamkeit auszeichnet. Das bestätigen nicht nur Aussagen von unseren Kunden, sondern auch viele Tests durch den Elite Report.

Anspruchsvolle Privatkunden, Firmenkunden und Verantwortliche gemeinnütziger Stiftungen wünschen, dass Vermögensverwalter die Wertschätzung über Ohr und Auge in das Gehirn und weiter in das Herz transportieren. Vermögende Anleger sind zumeist Persönlichkeiten, die im Leben viel erreicht haben. Sie benötigen eine charakterlich integre Person als Vermögensverwalter, die zuhören kann und mit Fleiß und Fachkunde überzeugt.

Fachwissen heißt jedoch nicht, die Begriffe und Zusammenhänge in einem »eigenen Kosmos« zu erläutern. Gerade in einem Erstgespräch ist es von elementarer Bedeutung, die Interessenten »mitzunehmen« und möglichst einfach, verständlich und transparent zu kommunizieren.

Diese persönlichen Gespräche sind gerade heute wichtiger denn je. Künstliche Intelligenz und automatisierte Anlageentscheidungen sind bei der Vermögensverwaltung auf dem Vormarsch. Der Computer ersetzt die soziale Interaktion.



Allerdings zeigt die Erfahrung, dass Erfolg und Akzeptanz einer Vermögensverwaltung nicht ausschließlich von der hohen Qualität der fachlichen Eignung, verbunden mit einem breiten Allgemeinwissen, abhängen, sondern ganz wesentlich von den zwischenmenschlichen Fähigkeiten. Empathie und die gegenseitige Wertschätzung sind durch nichts zu ersetzen. Einfach ausgedrückt: Als Grundlage muss die Chemie zwischen dem Vermögensverwalter und den Kunden stimmen.

Hier werde ich nie ein Erstgespräch aus dem Jahr 2005 vergessen. Der damalige Präsident des Bayerischen Verfassungsgerichtshofs und damit der höchste Richter Bayerns wurde durch eine Presseveröffentlichung über die TOP Vermögen AG auf uns aufmerksam. Er lud mich zu einem unverbindlichen Gespräch ein. Ein mächtiger Schreibtisch stand zwischen uns. Der Respekt und die Anspannung auf meiner Seite waren groß. Nach einem Austausch von rund einer Stunde sagte er: »Herr Thaler, wir machen das zusammen, denn Sie sind kein Spitzbube.« (Er war gebürtiger Schwabe aus der Region Donauwörth.) »Vor meinem Richtertisch standen viele schwere Jungs und daher kann ich Menschen sehr gut einschätzen. Sie bekommen von mir ein »lebenslanglich«. Das heißt, dass Sie mich in der Vermögensanlage lebenslang begleiten sollen.« Es wurde sogar ein über »lebenslanglich« hinaus, da er seinen besten Freund, einen pensionierten General der Bundeswehr, und mich per Testament zu ehrenamtlichen Vorständen seiner Stiftung im siebenstelligen Bereich ernannt hat.

Fazit: Eine intakte Beziehung zu einem Vermögensverwalter lebt nicht vom Zuhören und der vordergründigen Sympathie allein. Vielmehr ist die gegenseitige Wertschätzung die Basis für eine gute und langfristige Zusammenarbeit. Sie ist der gemeinsame Nenner, die Verbindung, welche die wesentliche Grundlage für Vertrauen bildet und laufend festigt. Dies ist die gelebte Philosophie des gesamten Teams der TOP Vermögen AG.

Hubert Thaler



TOP VERMÖGEN AG

STARNBERG - MÜNCHEN - TRAUNSTEIN - GÖTTINGEN

Maximilianstr. 4b

D-82319 Starnberg

Tel.: +49(0) 8151/368 96-0

www.topvermoegen.de | team@topvermoegen.de

*Ganz und gar kein Wunder, Qualität macht den Erfolg! Das Rezept?
Dem Kunden wirklich zuhören, Empathie und Disziplin sowie fachliches Können vereinen.
Seit nunmehr 28 Jahren ist diese vermögenswirksame Intelligenz bei der VALEXX AG zuhause. –
Grund genug, die Verantwortlichen zu befragen.*

Value Experts Vermögensverwaltungs AG:

»Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln«

Elite Report extra: Vorstandschef Mirko Albert, Ihr Anliegen bitte, was verlangt die notwendige Kundenorientierung?

Mirko Albert: Die Betreuung vermögenger Privatkunden ist hochkomplex und weitaus vielfältiger als beispielsweise die von Unternehmen und Stiftungen. Private Kunden erwarten spürbare Unterschiede und fordern diese erlebbar ein. Sie wollen ihr Vermögen in erfahrene Hände geben. Dabei steht meistens der reale Werterhalt an erster Stelle, weniger die Performance. Unsere Mandanten erwarten gut überlegtes Handeln bei schneller Reagibilität. Sie setzen klare Verantwortlichkeiten und ein hohes Maß an Erfahrung und Professionalität voraus. Vermögende Privatkunden schätzen die sehr vertrauensvolle Verbindung zu ihrem Berater. Nur auf dieser wertvollen Basis gelingt ein offener Dialog, der in ein perfekt auf den Kunden abgestimmtes, persönliches Vermögenskonzept mündet. Uns ist es wichtig, echte Individualität zu leben. Für den Mandanten da zu sein, und das jederzeit. Proaktiv zu handeln, wann immer es gefordert ist. Durch unsere Niederlassungen, breit gestreut in Deutschland, schaffen wir verlässlich persönliche Nähe. Der Kunde kann uns jederzeit direkt in einer unserer Niederlas-



*Mirko Albert,
Vorsitzender des Vorstandes,
Value Experts Vermögensverwaltungs AG*

sungen besuchen. Genauso fahren wir aber auch persönlich zu unseren Mandanten. Egal wann und egal wohin. Wir pflegen dabei ein aktives Beziehungsmanagement.

Elite Report extra: Herr Albert, Wertschätzung muss professionell getragen werden. Wie geben Sie dem Geld den entsprechenden Raum?

Mirko Albert: Um die finanzielle Situation unserer Mandanten generationenübergreifend umfassend zu planen und zu begleiten, bedarf es neben fachlicher Expertise vor allem der richtigen Balance von Verständnis, Fingerspitzengefühl, Vertrauen, Offenheit, Integrität sowie absoluter Unabhängigkeit.

Grundsätzlich gilt es, für den Kunden eine gewisse Struktur in den Bereichen Versicherungen und Vorsorge sowie Vermögensbildung und -nachfolge zu schaffen, die mit seinen Anlagezielen und Zukunftsplänen harmoniert. Unsere soziale Verantwortung für unsere Mandanten über die reine Vermögensanlage hinaus ist dabei stets essenziell von Bedeutung.

Das Hineindenken und -fühlen in die Wünsche unserer Mandanten ist es, was die oft jahrzehntelange Zusammenarbeit entscheidend aufwertet, prägt und auch so allen Themen Raum gibt, die sich aus dieser Verbindung ergeben können.

Elite Report extra: Herr Albert, beschreiben Sie Ihre Konsequenz daraus.

Mirko Albert: Gerade in der persönlichen Beratung zwischen dem Kunden und seinem Vermögensverwalter ist eine Frage stets elementar: Wie weit lassen sich die Gesprächspartner aufeinander ein? Der Mut zum offenen Dialog ist hier der Hauptschlüssel. Ein Kunde, der sich zur Gänze von seinem Berater verstanden fühlt, wird sich im vertrauensvollen Austausch klar und ehrlich positionieren. So gelingt ein passgenaues, »maßgeschneidertes« Finanzkonzept.

Die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG) wurde bereits im Jahr 1996 gegründet und gehört damit zu den unabhängigen Vermögensverwaltern der ersten Stunde in Deutschland.

Assets under management: 1,4 Milliarden Euro, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: 62

Mit Niederlassungen in Beckum, Berchtesgaden, Bielefeld, Hannover, Kiel, Lingen, München und Traunstein arbeitet das Unternehmen deutschlandweit partnerschaftlich für seine Mandanten und ist seit vielen Jahren ein stabiler Qualitätsführer der Branche.



Elite Report extra: Mario Drotschmann (Co-Vorstand), was unterscheidet Ihre Vermögensverwaltung von einem vertriebsorientierten Fertigprodukt?

Mario Drotschmann: Die Maxime all unseres Handelns ist es, das monetäre Lebenswerk unserer Mandanten über Generationen hinweg nicht nur zu erhalten, sondern auch zu mehren. Generationenübergreifende Vermögensbetreuung fußt vor allem auf einem vertrauensvollen Dialog zwischen dem Berater und seinem Mandanten sowie dessen emotionalem Umfeld, sprich seiner Familie. Nur wenn wir vollumfänglich in allen Vermögensfragen an der Seite unserer Kunden stehen, können wir ihnen partnerschaftlich und verlässlich den Weg in die Zukunft ebnen.

Elite Report extra: Herr Drotschmann, wie leben Sie den Kontakt zum Kunden?

Mario Drotschmann: Unsere Beraterinnen und Berater begleiten ihre Kunden oft ihr Leben lang. Diese vertrauensvoll gewachsenen Verbindungen werden stets von nachhaltiger Empathie begleitet. Unsere soziale Verantwortung für unsere Kunden über die reine Vermögensanlage hinaus ist dabei für uns essenziell von Bedeutung. Tatsächlich: Das Hineindenken und -fühlen in die Wünsche unserer Mandanten ist es, was die oft jahrzehntelange Zusammenarbeit entscheidend aufwertet. Vermögende Kunden, insbesondere vermögende Senioren, brauchen einen ganz besonderen Schutz. Uns ist es sehr wichtig, insbesondere ältere Mandanten davor zu bewahren, vorschnelle Entscheidungen zu treffen, die in vermeidbaren Vermögensverlusten münden können. Zur besonderen



Mario Drotschmann,
Vorstand,
Value Experts Vermögensverwaltungs AG

Unterstützung der älteren Generation haben wir kürzlich ein ausführliches Konzept erarbeitet. Ein Bestandteil dieses Konzeptes ist beispielsweise unser zielgruppengerechtes Schulungs- und Veranstaltungsangebot in Zusammenarbeit mit Polizei, Juristen, Steuerberatern und Notaren aus unserem Netzwerk. In diesem Jahr haben wir zudem in allen großen Niederlassungsstandorten unseres Unternehmens jeweils einen Ansprechpartner als Spezialisten benannt, der vor Ort sicherstellt, dass besonders Menschen im fortgeschrittenen Alter in den Genuss unseres Mobilitäts- und Sekretariatsservices kommen. Aus unserer Sicht haben wir hiermit ein Alleinstellungsmerkmal in unserer Branche, das eine sehr sinnvolle Ergänzung besonders für ältere Menschen bietet, die vielfach zu einer eher vernachlässigten Zielgruppe werden.

Elite Report extra: Herr Drotschmann, vertreten Sie uns doch, wie weit Ihr Engagement für den Kunden über die eigentliche Bewirtschaftung des Kapitals hinausgeht?
Mario Drotschmann: So wie wir Verant-

wortung für die Vermögensanlagen unserer Kunden übernehmen, stellen wir uns auch unserer gesellschaftlichen, sozialen Verantwortung: mit Umsicht, Sachverstand und Empathie. Nachhaltige Investments bieten unseren Mandanten Wege, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und ihr Vermögen zugleich nach den eigenen ethischen Grundsätzen verwalten zu lassen.

Uns als VALEXX AG ist es seit Jahrzehnten ein Herzensanliegen, der Gesellschaft etwas zurückzugeben und soziale Projekte, wie zum Beispiel die »Tierhilft-Mensch«-Stiftung, die von Bodelschwingschen Stiftungen in Bethel sowie verschiedene regional tätige Hospizdienste zu unterstützen und diese durch eigenes ehrenamtliches Engagement zu begleiten. In jedem unserer Niederlassungsstandorte wird das Ehrenamt stark gelebt, sei es durch den persönlichen Einsatz bei der Bergrettung, der Trauer- und Sterbebegleitung, den leitenden Dienst bei der Feuerwehr oder das verantwortungsvolle Amt des Ehrenrichters.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!



Value Experts Vermögensverwaltungs AG

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

Haben Sie sich schon einmal gefragt, was wäre, wenn Ihnen nur noch die Hälfte Ihres Haushaltsnettoeinkommens zur Verfügung stünde? Zugegeben, etwas heftig. So weit kommt es vermutlich niemals. Aber diese Frage verdeutlicht die grundlegende Bedeutung einer soliden Finanzplanung. Es geht um nicht weniger, als klug für die eigene Zukunft vorzusorgen – sei es für den Lebensabend oder um den aktuellen Lebensstandard verlässlich und dauerhaft aufrechtzuerhalten, selbst wenn es zu unvorhersehbaren Ereignissen oder gar Brüchen im Lebenslauf kommt. Es ist in meinen Augen von elementarer Bedeutung, Vermögenssicherung zu betreiben und sich mit wichtigen Fragen zur finanziellen Zukunft auseinanderzusetzen. Und deshalb reden wir Banker auch so oft davon und lesen Sie diesen Text.

Weberbank Actiengesellschaft:

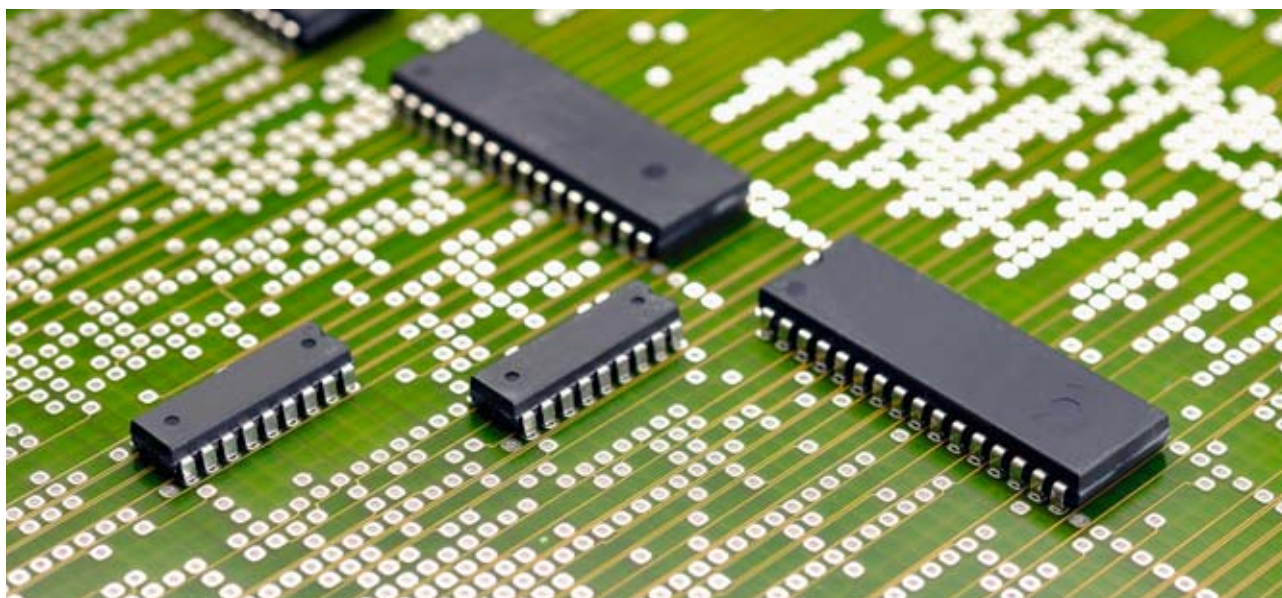
Die lange Sicht – Finanzplanung umfasst auch Immobilien

Unterstellen wir getrost, dass viele Menschen nicht ausreichend fürs Alter vorsorgen. Als Elite Report-Leserin oder -Leser ist das nicht Ihr Thema, weil Sie überdurchschnittlich vermögend sind? Nun, es kommt immer auf den Lebensstandard und die Gewohnheiten oder Verpflichtungen an. Die Kinder stehen auf eigenen Füßen? Die Immobilien bedürfen nur geringer Instandhaltung? Im Drei-Sterne-Restaurant waren Sie schon so oft? Interkontinentalflüge tun Ihrer persönlichen Klimabilanz nicht gut? Mag sein.

Wir wissen aus unseren täglichen Gesprächen, dass nur die Wenigsten eine klare Vorstellung davon haben, wie viel Geld sie im Alter benötigen werden. Eine Glaskugel hat bislang noch niemand herausgeholt. Was wir aber alle wissen: Die Lebenserwartung steigt immer weiter und angenehmerweise auch die Wahrscheinlichkeit, möglichst lange aktiv und gesund zu sein. Es sei uns allen gegönnt. Allerdings nehmen damit die finanziellen Herausforderungen im Ruhestand definitiv zu; schlicht und einfach, weil wir länger da sind, um Geld auszugeben.

Viele Worte für eine einfache Erkenntnis: Eine fundierte Finanzplanung ist unerlässlich, um all diesen Fragen souverän und weitsichtig zu begegnen. Die ganzheitliche Beratung ist unser täglich Brot bei der Weberbank, das dürfen Sie getrost unterstellen, dafür sind wir ausgebildet und mehrfach ausgezeichnet. Durch eine umfassende Analyse Ihrer individuellen finanziellen Situation und Lebensziele entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen – Ihre Finanzplanung. Und die berücksichtigt kurz- und langfristige Ziele. Sie kann verschiedenste Aspekte umfassen, wie beispielsweise Altersvorsorge, weiteren Vermögensaufbau über diverse Anlageklassen, Risikomanagement, Absicherung von Angehörigen und Lebensrisiken und, und, und. Es ist wichtig, dass dieser Plan flexibel bleibt und regelmäßig an Veränderungen angepasst wird, um auf Kurs zu bleiben.

Und dabei geht es längst nicht allein um Finanzvermögen, wie man auf den ersten Blick meinen könnte. Angehende Bankkaufleute lernen im ersten Semester, welche Anlageklassen unsere Spielwiesen sind, nämlich, grob gesprochen,



alles Fungible und in der Regel genau deswegen gut Handelbare, also Aktien, Renten, Währungen, Derivate etc.

Es ist Ihnen als Anlegerin oder Anleger egal, welche Seriennummern Ihre tausend Aktien der XYZ-AG haben. Sie verbrieften alle das gleiche Recht. Noch ein gängigeres Beispiel sind die Geldscheine in Ihrem Portemonnaie: Niemand hat Interesse an einem ganz Bestimmten. Anders bei Anlageobjekten, bei denen es gerade auf ihre Seltenheit beziehungsweise Originalität und den Zustand ankommt: generell bei Kunst, aber auch Sammelobjekten wie Oldtimern, Münzen, Uhren, Antiquitäten, ja selbst alten Comic-Heften oder den Inhalten von Überraschungseiern. Es gibt Märkte für praktisch alles. Die kann kein Einzelner im Blick haben, und darum bedienen wir uns hier regelmäßig der Expertise unserer Netzwerkpartner. Denn, ganz klar, um Ihre Anlagestrategie vernünftig entwickeln zu können, bedarf es der Kenntnis Ihres Gesamtvermögens, und dazu gehören auch Anlageklassen, die nicht dem Einmaleins des Bänklers entstammen. Von einer Ausnahme abgesehen, Sie ahnen es schon.

Das meiste Geld der Deutschen steckt in Immobilien, und gerade bei den Kundinnen und Kunden der Weberbank handelt es sich dabei keineswegs allein um die selbst genutzte Immobilie. Der Begriff des »Zinshauses« für Immobilien als Kapitalanlage hat sich nicht erst in Zeiten von Niedrig-, Null- und Negativzinsen etabliert. Die Vorteile dieser Anlageklasse liegen auf der Hand: Inflationsschutz, weil Sachwert, regelmäßige Einnahmen, langfristig lohnende Wertentwicklung, Steuervorteile und Vermögensdiversifikation.

Selbstverständlich gibt es auch Risiken, die es zu beachten gilt. Wir haben bei der Weberbank eine ganze Abteilung, die sich um Immobilienfragen kümmert, und verfügen über profunde Kenntnisse zumindest vom Berliner Immobilienmarkt,



*Klaus Siegers,
Vorsitzender des Vorstandes,
Weberbank Actiengesellschaft*

helfen bei Kauf- und Verkaufsgesuchen, stellen Finanzierungen bereit. Zudem haben wir ein solides Netz von Experten für alle relevanten Fragen an der Hand: Bewertung, Verwaltung, Versicherung, Steuern, Bauüberwachung, Vermakelung, Erbschaftsfragen, Förder- und Energieberatung. Das ist die Pflicht, nicht die Kür. Erwarten Sie also von Ihrem Vermögensverwalter und Finanzplaner, dass sie oder er beides kann, Wertpapierkennnummern und Hausnummern ...

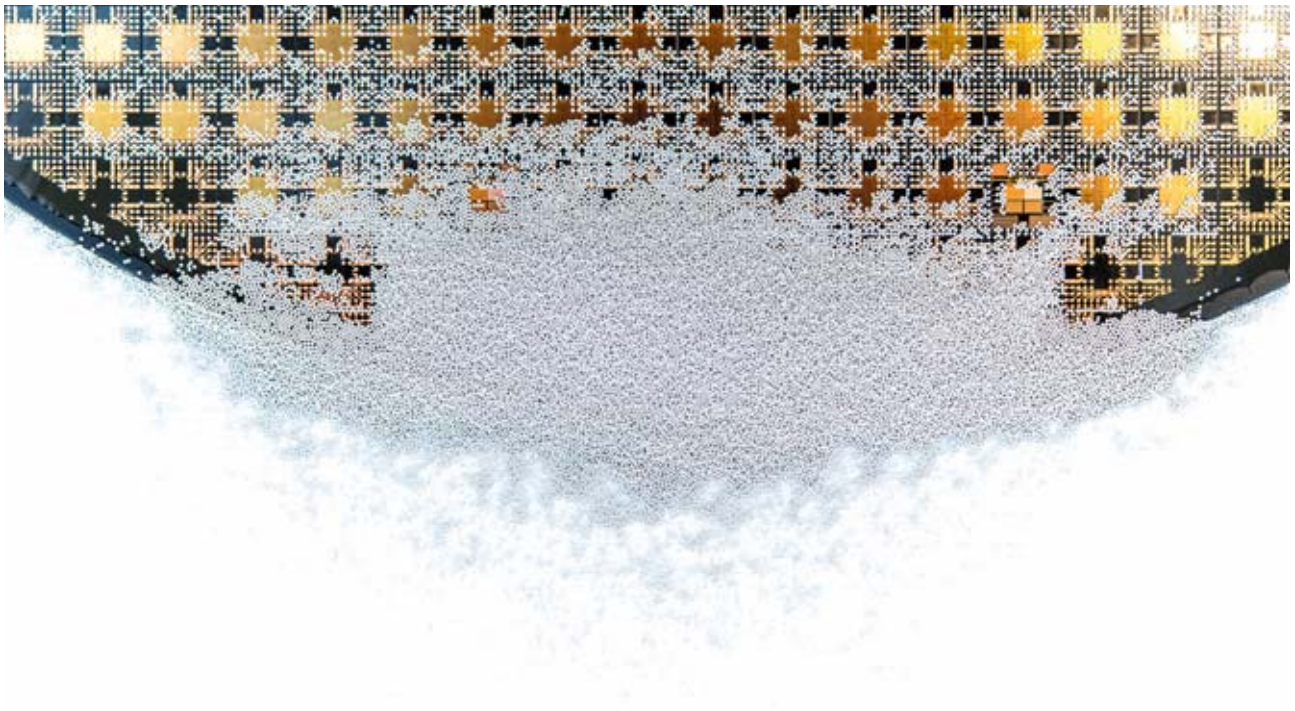
Die Umsetzung der alle Aspekte und Assetklassen umfassenden Finanzplanung erfordert Disziplin und Kontinuität – dafür stehen wir an der Seite unserer Kundinnen und Kunden. Auch deshalb freut es uns so, viele Familien schon über Generationen hinweg zu begleiten – es geht eben um die lange Sicht und das Abfedern von Imponderabilien. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen! *Klaus Siegers*

Weberbank

*Weberbank Actiengesellschaft
Stammbaus Berlin
Hohenzollerndamm 134, D-14199 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 897 98-0
service@weberbank.de | www.weberbank.de*



Die Weberbank-Villa in Berlin



Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:

Dividendenaktien? Aber sicher doch!

Axel Melber, Geschäftsführer, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH, erklärt, wie Dividendenaktien funktionieren und was man dabei beachten sollte.

Das Börsenjahr 2023 hat den Anlegern einmal mehr aufgezeigt, wie wichtig es ist, Strategien am Aktienmarkt längerfristig und konsequent zu verfolgen. Die Aktienbörsen konnten in einem fundamental extrem schwierigen Umfeld die Verluste des Vorjahres fast vollständig aufholen. Diese Entwicklung hat einmal mehr Investoren und Analysten, die sehr skeptisch für die weitere Entwicklung der Aktienmärkte waren, auf dem falschen Fuß erwischt.

Anleger mit längerfristiger Anlageperspektive, die sich für Unternehmen entschieden haben, deren Gewinne nicht erst in ferner Zukunft zu erwarten sind, konnten indes auch das Jahr 2022 mit geringer Schwankungsbreite entspannt überstehen. Sie freuten sich bereits zum Jahresende 2023 über neue Höchststände ihrer Portfolios. Trotz der Kursgewinne des vergangenen Jahres finden Dividendenanleger noch immer viele

Werte, die auch für konservative Anleger hochinteressante Einstiegsoptionen bieten. Diese Aktien verfügen über eine hohe Qualität und Substanz, aber auch über Perspektiven für Wachstum in der Zukunft.

Was sind Dividendenaktien?

Mit der Dividende werden die Aktionäre am geschäftlichen Erfolg eines Unternehmens beteiligt. Nach unserer Schätzung werden europäische Aktiengesellschaften die Rekordsumme von über 430 Milliarden Euro im Jahr 2024 an ihre Aktionäre auszahlen. Der Anleger profitiert also nicht nur von Kurssteigerungen, sondern erhält zusätzlich auch attraktive Ausschüttungen, solange er am Unternehmen beteiligt ist.

Werther und Ernst sucht nach Werten, die eine überdurchschnittlich hohe Dividende im Vergleich zum Marktindex

erwarten lassen. Wir haben hier als Mindestrendite drei Prozent zum Zeitpunkt des Erstkaufs definiert. Außerdem sollte der Teil des Gewinns, der an die Anleger ausgeschüttet wird, nicht höher als 75 Prozent sein. So kann das Unternehmen weiter investieren und aus eigener Kraft wachsen. Damit ergibt sich Potenzial für weitere Steigerungen der Dividende und der Börsenkurse. Das sorgt für Stabilität im Aktionärskreis und damit für weniger schwankungsanfällige Börsenkurse.

Im Rahmen der Analyse sollten vor einer Kaufentscheidung die aktuellen und erwarteten Bewertungskennzahlen im Verhältnis zum Markt, insbesondere aber auch innerhalb der Branche, verglichen werden. Wir betrachten hier unter anderem den Verschuldungsgrad, das Kurs-Buchwert-Verhältnis, das Kurs-Gewinn-Verhältnis und die Eigenkapitalrendite des Unternehmens.

Welche Entscheidungen muss der Anleger bei einer aktiven Dividendenstrategie treffen?

Hat der Anleger auf Basis der genannten Kriterien eine Reihe von Unternehmen identifiziert, die sich für ein Investment qualifizieren, gilt es im nächsten Schritt, aus diesen Werten ein risikooptimiertes Portfolio zusammenzustellen.

Wir empfehlen, das anzulegende Kapital auf mindestens 25 bis 30 Einzelwerte zu verteilen. Wichtig ist es, die Länder und damit die Währungsallokation in der Betrachtung der Chancen und Risiken des Gesamtdepots nicht zu vernachlässigen. Es gilt neben den klassischen Bewertungskennziffern auch immer die Situation der Branche, den Konjunkturzyklus



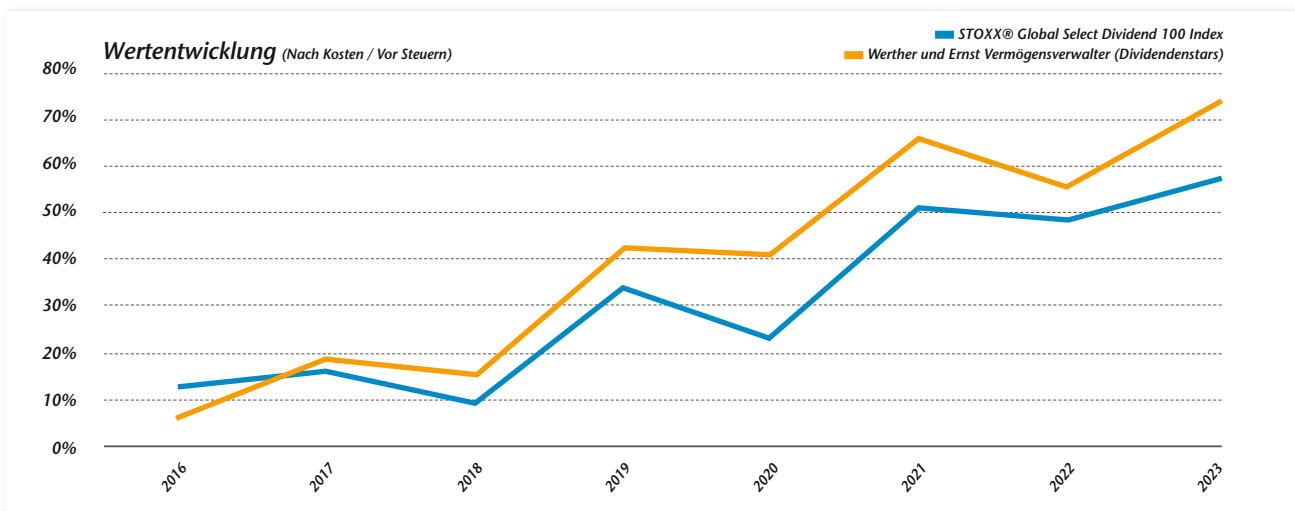
Axel Melber, Geschäftsführer,
Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH

des Heimatlandes und der Weltkonjunktur zu beachten. Seit dem Jahr 2022 spielen geopolitische Risiken, aber auch

Energiekosten und die Versorgungssicherheit mit Rohstoffen eine zunehmend wichtige Rolle bei der Anlageentscheidung.

Aktive Dividendenstrategien erfordern somit ein hohes Engagement des Anlegers und die Bereitschaft, regelmäßig Entscheidungen bezüglich der eingesetzten oder neu aufzunehmenden Aktientitel zu treffen. Für Investoren, die Zeit und Aufwand einer aktiven Dividendenstrategie scheuen, aber trotzdem von dem derzeit attraktiven Umfeld für Dividendenwerte profitieren möchten, ist ein professioneller Vermögensverwalter wie die Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH in Bielefeld der richtige Partner.

Axel Melber



Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH

Altstädter Kirchstraße 6

D-33602 Bielefeld

Tel.: +49(0) 521 / 55 774-0

Niederlassung Osnabrück

Lieneschweg 54

D-49076 Osnabrück

Tel.: +49(0) 541 / 962 530-0

info@wuevv.de | www.wuevv.de



Werther UND **Ernst**
Vermögensverwalter



Re v. Schönfels,
Chefin vom Dienst,
Elite Report Redaktion

Zu guter Letzt

Unsere Leserinnen und Leser lassen sich nicht einfach so mir nichts, dir nichts abspeisen. Sie sind hellwach, wenn es um ihr Vermögen geht. Sie sollten sich aber auch intensiv um das Reporting ihres Vermögensverwalters kümmern und den Schneid haben, Fragen zu stellen, wenn etwas unklar ist. – Bei schwierigeren Sachverhalten und in besonderen Situationen helfen wir gerne mit. Dann schicken wir von der Redaktion den eigenen Gutachter ins Gefecht. Teure Fehler erkennt er und hilft bei deren Beseitigung. Oft kann auch der Kulanzweg beschritten werden. Durch diese Arbeit profitieren wir ebenso. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen anonymisiert in die Bewertung der Elite-Kandidaten ein.

Die offenen Gespräche mit unseren Leserinnen und Lesern verifizieren nicht nur Fehler, sondern erfassen auch weitaus heiklere Probleme. Große

Sorge um die Zukunft verunsichert zunehmend die Gesprächspartner, denn das Thema der Unternehmens- oder Vermögensnachfolge nervt. Nicht wenige Familien plagt dabei erhebliche Unruhe. Die Komplexität der rechtlichen und steuerlichen Aspekte macht die Planung zu einer Herausforderung, besonders dann, wenn der eigene Vermögensverwalter keine ausreichende Zeit hat, sich also nicht engagiert, sondern nur auf einen in der Sache wohl erfahrenen Rechtsanwalt verweist. Doch damit wird das Vorfeld einer sinnvollen Problemlösung vernachlässigt. Die Unternehmer brauchen gerade hierbei einen sensiblen Dialog, um die individuellen Ziele und Bedürfnisse zu erkennen und zu benennen. – Die offenen, vertraulichen Gespräche sind es, die weiterhelfen. Sie begünstigen die Erarbeitung einer persönlichen Planung bis hin zu einem umfassenden Konzept.



Abonnieren Sie unseren monatlichen Newsletter:

Elitebrief – vermögensrelevante Informationen werden notiert und analysiert. Ebenso politische Trends, Markt- und Branchengeschehen, Rechts- und Steuerthemen. Der Elitebrief begleitet digital den Elite Report, der seit vielen Jahren vermögensorientierten Lesern im deutschsprachigen Raum sichere Wege weist. Viele Experten und Fachautoren werden im Elitebrief interessante Ecken und Nischen ausleuchten. Nutzwert und Hintergrund, Vorteile und Risiken ... der Elitebrief präsentiert das meist im Verborgenen blühende Nachrichtenspektrum, und zwar in orientierungsgläubiger Form. Angesprochen werden nicht nur die vermögensorientierten Leistungsträger, sondern auch die entsprechende Dienstleister-Elite. Beide werden in puncto Vermögensrelevanz verbunden. Dieser Service der Elite Report Redaktion ist kostenlos. www.elitebrief.de/anmeldung



Hedwig Bollhagens Bauhaus-Formen

als Grundlage für die Jubiläums-Edition zu 75 Jahren F.A.Z. und 90 Jahren Hedwig Bollhagen.

Bestellen Sie jetzt:

Keramik-Dose 870 (10×14 cm) 176 Euro

Keramik-Dose 875 (7×12 cm) 197 Euro

Keramik-Siebschale 602 (8×27 cm) 234 Euro

Exklusives für Anspruchsvolle

Zum 75sten Geburtstag der
Frankfurter Allgemeinen Zeitung



Sessel Vostra Wood 75

Reedition von Walter Knoll aus 1949
in besonderem Elsworth-Stoff

Sichern Sie sich die Jubiläums-Edition für
1.470 Euro zzgl. 55 Euro Versandgebühr.

Der Sessel aus 2009 ist für 980 Euro zzgl.
55 Euro Versandgebühr erhältlich.

Weil Fakten noch nie so wichtig waren.

Immer auf den Punkt informiert mit Deutschlands wichtigstem
Medium für Wirtschaft und Finanzen.

Jetzt informieren:
vorteil.handelsblatt.com/fakten



Oder nehmen Sie direkt Kontakt zu uns auf:
0211 887-1550, business-solutions@handelsblattgroup.com

Handelsblatt

Substanz entscheidet.