

Berater, Topnews

Serie: Wie beraten Vermögensverwalter in der Krise? - "Eine hohe Liquiditätsquote ist zu vermeiden"

Wie gehen erfahrene Vermögensverwalter mit der Krisenstimmung an den Finanzmärkten um? Was raten Sie ihren Klienten? **Wilhelm Rickmann** und **Peter Sommer**, Vorstände der Value Experts Vermögensverwaltungs AG (Valex) meiden Zertifikate und empfehlen ausschließlich Finanzprodukte, die der Kunde auch versteht.

DAS INVESTMENT.com: Was beschäftigt ihre Klienten derzeit am meisten?

Peter Sommer: Die wichtigsten Fragen sind: Wie stabil ist der Euro? Wie schütze ich meine Anlagen vor einer möglichen Geldentwertung? In welcher Form könnte eine Geldentwertung von statten gehen? Gibt es überhaupt noch sichere Kapitalanlagen? Was sind die möglichen Folgen aus den immens hohen Staatsverschuldungen für den einzelnen Bürger und Anleger?

DAS INVESTMENT.com: Was haben Sie aus der Krise seit Lehman gelernt?

Wilhelm Rickmann: Deutsche Anleger haben durch die "Lehman"-Pleite vor allen Dingen Geld durch die Nichteinlösung der Lehman-Zertifikate verloren. Das Thema "Geldanlage in Zertifikaten" hat in unserem Institut auch vor der Krise Ende 2008 nie eine große Rolle gespielt. Insofern hat sich unsere grundsätzlich sehr konservative Firmenphilosophie bestätigt. Die Anleger sollten aus der Krise gelernt haben, dass es sinnvoll ist, ausschließlich in Finanzprodukte zu investieren, die sowohl Kunde als auch Berater wirklich vollumfänglich verstehen.

DAS INVESTMENT.com: Wo sehen Sie derzeit die größten Krisenherde?

Sommer: Das derzeit größte latente Risiko ist sicherlich die Möglichkeit einer oder mehrerer Staatspleiten. In der Praxis ist es heute sicherlich so, dass oftmals auf kurzfristige Trends gesetzt wird. Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation - sowohl in den einzelnen Staaten als auch in den Banken - sollte es hier doch eher so sein, dass man das Ganze langfristig nicht aus den Augen verliert. Daher ist eher eine strategisch langfristig ausgerichtete Asset-Allocation zu bevorzugen.

DAS INVESTMENT.com: Welche Produktrends erkennen Sie derzeit? Spielen Liquidität und Fungibilität der Assets aus Sicht der Anleger in Krisenzeiten eine größere Rolle?

Rickmann: Der übergeordnete Produkttrend ist die Suche der Kunden nach inflationsgeschützten Anlagen. Diese trennen sich in traditionelle festverzinsliche Papiere, die mit Inflationsabsicherungen in Form von Garantien durch Banken unterlegt werden sowie die auch in der Vergangenheit üblichen

DAS INVESTMENT.COM

inflationsgeschützten Anlagen wie Rohstoffe, Immobilien und Aktien. Die letzteren Positionen in vielerlei Ausgestaltung, vom Direktinvestment über unterlegte Zertifikate bis hin zu Fonds, die eine breite Mischung ermöglichen, zum Beispiel vermögensverwaltende Fonds wie die Klassiker Ethna-Aktiv E (WKN: 764 960) sowie Carmignac Patrimoine (A0D PW0) und den M&W Privat (A0L EXD).

DAS INVESTMENT.com: Wie stehen Sie zu Gold - und den diesbezüglichen Anlageformen wie physischem Rohstoff, Fonds, Zertifikate oder Goldminenaktien?

Sommer: Ein gewisser Anteil an Gold hat in einem breit aufgestellten Depot sicherlich seine Berechtigung. Ausgelöst durch den Run in den letzten zwei bis drei Jahren hat sich der Preis allerdings schon in schwindelerregende Höhen bewegt. Somit sind -zumindest kurzfristig- auch größere Rückgänge (wie zuletzt bereits geschehen) durchaus einzukalkulieren. Zur Anlage sollte physisches Gold bevorzugt werden und nicht irgendwelche verbrieften Goldforderungen.

DAS INVESTMENT.com: Wie begegnen Sie der Inflation?

Rickmann: Mittels einer konservativen und sachwertorientierten Anlagestrategie.

DAS INVESTMENT.com: Vor welchen Fehlern warnen Sie ihre Klienten derzeit besonders?

Rickmann: Kein Erwerb von undurchsichtigen Finanzderivaten (Zertifikate). Vermeidung einer zu hohen Liquiditätsquote, die bei punktuellen Inflationsgefahren am gefährdetsten erscheint. Keine Verkäufe aufgrund kurzfristiger Negativmeldungen aus einer Angstsituation heraus vornehmen. Vermeidung von Klumpenrisiken und einer zu geringen Streuung der Anlage.

DAS INVESTMENT.com: Wie wird sich der Wettbewerb im Bereich Vermögensverwalter/Private Banking/Family Office weiterentwickeln?

Sommer: Aufgrund der immer weiter fortschreitenden Regulierungsanforderungen und der damit verbundenen steigenden Kosten wird sich der Markt zwangsweise konzentrieren.

DAS INVESTMENT.com: Wie können Berater das abnehmende Kundenvertrauen gegenüber den Banken nutzen?

Sommer: Die Kunden sind mittlerweile sehr gut informiert über das Vorgehen der Banken im Vertrieb. Insofern haben unabhängige Vermögensverwalter die Chance, sich dort positiv abzugrenzen, indem sie sich als Sachwalter des Kunden positionieren. Dies gelingt umso überzeugender, da bei einem unabhängigen Vermögensverwalter Produktinteressen in den Hintergrund treten.