

„Wer in seiner Sparte zu den Besten gehört, wird auch seine Kunden finden.“

Im heutigen Interview informiert uns Markus Nellesen, 1. Vorsitzender des finanzbebs e.V., über die Entwicklungen am Kapitalmarkt. Als Leiter der Organisation des 12. finanzbebs-Forums, das am 15. & 16. Mai 2009 in Berlin stattfindet, erhält Herr Nellesen regelmäßig Marktinformationen von Fondsmanagern und Vermögensverwaltern aus erster Hand.

Herr Nellesen, wie läuft die Vorbereitung Ihrer diesjährigen Veranstaltung?

Wir sind mit der Resonanz, sowohl was die Teilnehmer als auch das Thema angeht, sehr zufrieden. Insgesamt rechnen wir wieder mit ca. 180 Teilnehmern aus den Bereichen Private Banking, Vermögensverwaltung, Geschäftsbanken, Family Office und Financial Planning.

Als Thema haben wir „Finanzchancen 2009 – für Kunden und Finanzplaner“ gewählt. Gerade in Zeiten der Krise gibt es auch genügend Chancen der Investition, außerdem viele sogenannte weiche Faktoren, welche gerade in Zeiten wie diesen bei Kunden dazu führen, Vertrauen zu gewinnen. Insbesondere persönliche Beratung, Definieren von und Eingehen auf individuelle Kundenbedürfnisse, CRM. Für den ersten Veranstaltungstag haben wir Fondsmanager und Vermögensverwalter eingeladen, die uns schildern werden, warum sie deutlich besser, teilweise sogar deutlich positiv durch die Finanzkrise gegangen sind und wie ihre Anlagestrategien für die Zukunft sein werden. Diese beiden Themen haben doch sehr großen Anklang gefunden.

Wie wirkt sich die Finanzkrise auf Ihre Mitglieder aus?

Natürlich sind auch unsere Mitglieder von der Finanzkrise betroffen, jedoch weit

weniger, als in der Presse bzgl. Banken zu lesen ist. Durch den ganzheitlichen Ansatz bei der Beratung und Betreuung der Kunden betrachten unsere Mitglieder die gesamte Vermögenssituation ihrer Kunden und können daher besser auf Veränderungen am Kapitalmarkt eingehen, da sie viel genauer die Auswirkungen auf die Kundensituation beleuchten können. Meistens ist eine niedrigere Risikoneigung der Anleger die Folge, welche wiederum dazu führt, dass nur wenig Kapital in Anlageklassen investiert wurde, die dem letzten Jahr zum Opfer fielen.

Trotzdem ist ein erhöhtes Nachfrageverhalten auch hier nicht von der Hand zu weisen. Es zeigt sich jedoch, dass intensive Kundenkenntnis und Kundenbetreuung in solchen Situationen von immensem Nutzen sind.

Fondsmanager und Vermögensverwalter haben in den vergangenen Monaten an der Börse enorme Bewegungen erlebt. Welche Investmentlösungen haben sich bewährt?

Dies lässt sich nicht pauschal beantworten. Sicherlich war auch Glück mit im Spiel. Wenn man nur einmal die Zertifikate betrachtet. Selbst wenn eine vernünftige Anlagestrategie zusammengestellt wurde, so war unter Umständen die Wahl des Zertifikateemittenten für die Anlage schädlich. Grundsätzlich kann man sagen,

dass alternative Investmentstrategien ein Comeback feierten. Besonders Trendfolger, wie z.B. Managed Futures und Long-Short-Modelle, konnten punkten. Im Aktienbereich waren Fonds mit guten Risikobegrenzungs-Modellen die Gewinner. Viele Misch- und Multi-Asset-Fonds hingegen enttäuschten, da die meisten Asset-Klassen in der Krise korrelierten und von daher nicht die gewünschten Diversifikations-Effekte zu erzielen waren.

Welche Asset-Klassen favorisieren Sie für die kommenden 12 Monate?

Ich persönlich setzte immer auf Diversifikation auf verschiedene Asset-Klassen und Investment-Stile. Für einen Privatanleger ist dies sicher die beste Strategie. Wenn ich eine Prognose wagen soll, würde ich für die nächsten 8 Jahre die Aktienanlage wieder übergewichten. Die Bewertungen sind aktuell neutral bis günstig und langfristig funktioniert an der Börse eine Strategie immer noch zuverlässig: Bei günstigen Bewertungen kaufen, in der Euphorie verkaufen.

Worin zeichnet sich für Sie erfolgreiche Vermögensverwaltung aus?

Vermögensverwaltung ist ein weites Feld. Die Angebote gehen von Spezialisten für Renten-Investments bis hin zu Hedge-Fondsmanagern. Wichtig ist, dass eine Vermögensverwaltungsgesellschaft ein klares Profil und eine echte Kernkompetenz hat. Wer in seiner Sparte zu den Besten gehört, wird auch seine Kunden finden.

Zahlreiche Investmentfonds haben in den vergangenen Monaten stärkere Verluste erlitten, als die Hauptindices. Wie kann das Vertrauen in die private Altersvorsorge wieder hergestellt werden?

Zunächst einmal war die durchschnittliche Underperformance der Fondsbranche in der Krise nicht höher, als in normalen

Zeiten. Dass die Masse nicht besser sein kann als der Markt muss man akzeptieren, das ist schon mathematisch nicht möglich - die Mehrheit kann nicht besser sein als der Durchschnitt. Eines zeigt die Krise jedoch deutlich: Welche Typen von Investmentfonds für die Krise geeignet sind und welche nicht. Bei einem Long-Only Aktienfonds braucht man bei ungünstigem Verlauf einen Anlagehorizont von 20 Jahren und länger. Ob ein Anleger bei diesem langen Anlagehorizont und großen Schwankungen sein Investment auch mental durchhalten kann ist fraglich. Deshalb diskutieren wir im Rahmen des finanzzebs-Forums Anlagekonzepte, die durchaus attraktive Renditechancen haben, aber gleichzeitig die großen Einbrüche deutlich abfedern können.

Die Anzahl der Vermögensverwalter in Deutschland ist seit Jahren rückläufig. Wie kann sich die Branche gegen diesen Trend stemmen?

Die rückläufigen Zahlen sind nur bedingt auf die Marktsituation zurückzuführen. Vielmehr können viele kleine Vermögensverwalter den mit der behördlichen Aufsicht verbundenen Aufwand nicht mehr stemmen. Ein kleiner Vermögensverwalter verbringt heute schon die Hälfte seiner Zeit mit administrativen Tätigkeiten. Deshalb sind einige Vermögensverwalter auch in die Schweiz gegangen, wo der mit der Zulassung verbundene Aufwand deutlich angemessener ist. Von Kundenseite dürften die unabhängigen Vermögensverwalter und Finanzplaner eher von der Krise profitieren. Eine gute Beratung oder ein guter Verwalter ist in der Lage, den finanziellen Supergau im Portfolio zu verhindern.

Hat die Beratung auf Honorarbasis eine Zukunft?

Aus meiner Sicht absolut. Hierfür gibt es aus meiner Sicht zwei Gründe:

1. im absoluten Topkundensegment, wo es um Spezialthemen wie detaillierte Betrachtungen von Steuern, Immobilien, Erben und Vererben, Altersvorsorge und Liquiditätsplanung geht und wo hohe Komplexität der Betrachtung und Beratung bestehen, da ist Honorarberatung

sinnvoll. Der hohe zeitliche und fachliche Aufwand, welcher hier für Kunden betrieben wird, ist auch aufgrund der Neutralität des Beraters zu honorieren.

Und 2. ist aus meiner Sicht auch im Retail-Bereich Honorarberatung angemessen. Auch diese Kunden haben das Recht auf professionelle Beratung. Gerade wenn keine versteckten und hohen Provisionen an die Berater gezahlt werden sollen, ist dort aus meiner Sicht ein Honorarmodell sinnvoll.

Welche Möglichkeiten haben kapitalsuchende Unternehmen, um eine Finanzierung durch Fonds zu erzielen? Können Sie Tipps nennen?

Aus meiner Sicht gibt es noch immer genügend Fonds, die über Cash-Positionen verfügen, welche es zu investieren gilt. Auch im Bereich Venture Capital und Private Equity gibt es Anlagepotential. Problematisch ist natürlich, dass derzeit nahezu jede Firma Kapitalbedarf hat und händelnd Investoren sucht. Hierbei ist die Situation im Grunde genommen identisch zu einem Privatkunden, der von den Anlageberatern umworben wird. Wichtig ist aus meiner Sicht der transparente Umgang mit den Investoren. Es geht nicht nur darum, einen Business Plan zu schreiben und eine tolle Story zu verfassen. Die Fonds müssen, genau wie Privatanleger, ein Gefühl der Sicherheit zu den handelnden Personen bekommen. Gerade in Zeiten, in denen die angestrebten Zahlen nicht erreicht werden, ist aus meiner Sicht offene Kommunikation mit bestehenden und potentiellen Investoren von elementarer Bedeutung. Und genau das wird meines Erachtens viel zu wenig beachtet. Leider sind kapitalsuchende Unternehmen meistens gerade in den Bereichen Relationship Management

völlig unterbesetzt. Der permanente Kontakt zu Investoren ist einmal mehr von großer Bedeutung. Anlage- wie auch Investitionsentscheidungen hängen in zunehmendem Maße von sogenannten weichen Faktoren und Behavior Finance-Gesichtspunkten ab. Dem sollte aus meiner Sicht bei Gesprächen mit Fonds zur Akquise von Kapital mehr Bedeutung beigemessen werden.

Wie lange wird die Finanzkrise Ihrer Meinung nach noch andauern? Glauben Sie, dass wir das Größte hinter uns haben?

Diese Frage kann ich nur aus ganz persönlicher Sicht beantworten. Ich glaube, dass noch Potential nach unten ist. Einen Wert von 3.500 Punkten im Dax würde ich nicht ausschließen. Was derzeit passiert ist aus meiner Sicht noch nicht der Weg zurück in die alten Zeiten der 6.000 Punkte und mehr. Jedoch sehe ich auch einen Vorteil in der jetzigen Situation, um sich fundamental entsprechend den Rahmenbedingungen anzupassen. Allerdings spielt es aus meiner Sicht keine Rolle, ob der Dax bei 4.500 oder 3.500 oder 5.000 Punkten steht. Denn insgesamt sind so viele Unternehmen und damit auch Fonds massiv unterbewertet und lohnen der jetzigen Investition. Ich denke, man braucht nur noch etwas Luft. Und den Privatanleger hat die Krise im Verhältnis ja auch nicht so viel Geld gekostet, wie den institutionellen Anleger.

Wo prognostizieren Sie, wird der Dax am Jahresende notieren?

Zwischen 3.500 und 4.000 Punkten.

Herr Nellessen, wir bedanken uns bei Ihnen für das Gespräch.



Kontakt Markus Nellessen

finanzzebs e.V.
Hauptstrasse 31
65375 Oestrich Winkel

Tel.: 0171 2140167
E-Mail: nellessen@finanzzebs.de
Web: www.finanzzebs.de