



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2021
SEPTEMBER | OKTOBER
27. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

BA 2021
BOUTIQUEN
AWARD

BOUTIQUEN AWARD SPEZIAL

**Alle Informationen
rund um den Boutiquen Award**

Boutiquenfonds von unabhängigen Asset Managern setzen erfolgreich sehr kreative Anlagestrategien um und unterscheiden sich damit markant vom Mainstream. Diese Veranstaltung widmet ihnen die Aufmerksamkeit, die sie verdienen und zeigt potenziellen Investoren die in diesem Marktsegment zum Teil noch verborgenen Chancen auf.

Erfahrene Persönlichkeiten aus verschiedenen Bereichen des Marktes bilden die Jury.

Jury



Jürgen Dumschat
Geschäftsführer
AECN Fonds-
marketing GmbH



Michael Gillessen
Geschäftsführer
Pro BoutiquenFonds
GmbH



Detlef Glow
Head of Lipper
EMEA Research,
Refinitiv



Sascha Hinkel
Leiter Fondsre-
search Aktien- und
Mischfonds,
Deka Vermögens-
management GmbH



Roland Kölsch
Geschäftsführer
Qualitätssicherungs-
gesellschaft
Nachhaltiger
Geldanlagen



Dr. Hendrik Leber
geschäftsführender
Gesellschafter
ACATIS Investment
KVG mbH,
Portfolio-
management

7. Oktober 2021, 19 Uhr You GRAND, Frankfurt am Main

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe

 **Mein Geld Medien Gruppe**

boutiquen-award.de



Powered by

 **UNIVERSAL
INVESTMENT**

ampega.
Talanx Investment Group

 **AXXION**

 **Bethmann Bank**
ABN AMRO

 **BN &
Partner**

 **EB-SIM**
Investments für eine bessere Welt

 **HAUCK & AUFHÄUSER**
PRIVATBANK SEIT 1796

 **NFS Netfonds**
Financial Service

**SHARE
HOLDER
VALUE**

 **STEBING AG**
WERTPAPIERHANDELSBANK

BOUTIQUEN AWARD

Boutiquenfonds – künftig nicht nur kreativ, innovativ und erfolgreich, sondern auch ausgezeichnet

ES WAR HÖCHSTE ZEIT

- Fonds von unabhängigen Asset Managern gibt es bereits seit 1970.
 - Vor kurzem wurde die Schallmauer von insgesamt 1.000 Fonds durchbrochen.
 - Kreative und innovative Anlagekonzepte werden damit umgesetzt.
 - Viele Quereinsteiger bringen ihr Branchen-Know-how durch diese Fonds mit ein.
 - Ihre erzielten Renditen liegen im Schnitt über denen der großen Fondsgesellschaften.
 - Die ganz große Öffentlichkeit haben die Boutiquenfonds in Deutschland bisher nur in Einzelfällen erreicht ...
- ... aber ihr Marktanteil steigt kontinuierlich an.



„Boutiquenfonds haben es mehr als verdient, eine stärkere Wahrnehmung zu erfahren.“

Michael Gillessen, Geschäftsführer Pro BoutiquenFonds GmbH

Die im Oktober dieses Jahres in der Finanzmetropole Frankfurt stattfindende Veranstaltung „Boutiquen-Award“ mit den dabei zu verleihenden Auszeichnungen wird dazu beitragen, die öffentliche Wahrnehmung zu steigern.

Außerdem soll einer der großen Vorzüge der Boutiquenfonds optimal genutzt werden. Immerhin sind ihre Fondsmanager für die Anleger gut erreichbar, sie schätzen den direkten Austausch mit ihren Investoren sogar sehr. Im You GRAND Hotel wird es viele Gesprächsgelegenheiten geben, sodass hinter den eher abstrakten Fondsnamen die verantwortliche Person in den Vordergrund tritt.



„Ohne Medienunterstützung ist es schwer, selbst exzellente Fondsstrategien bekannt und erfolgreich zu machen.“

Isabelle Hägewald, Geschäftsführerin Mein Geld Medien Gruppe

Awards wird es für die Asset-Kategorien Aktien, Renten, Liquid Alternatives, Multi Asset geben, aber auch Auszeichnungen für den Top Innovator, den Best Newcomer, den Marketing High Performer und einen Nachhaltigkeitspreis. Grundlage sind eine quantitative Vorauswahl aus der Boutiquenfonds-Datenbank der Pro BoutiquenFonds GmbH und die Antworten der Kandidaten auf darauf aufbauende Fragen. Für die Auszeichnung kommen ausschließlich unabhängige Asset Manager mit Sitz in Deutschland in Frage, die maximal 1-Milliarde-Euro-Assets managen und nicht zu einer Bank oder Versicherung gehören.

DIE JURY

Die Jury setzt sich aus hochkarätigen Marktteilnehmern zusammen, die sehr unterschiedliche Blickwinkel in die Entscheidungsfindung einbringen:

- **Jürgen Dumschat**, AECON Fondsmarketing
- **Michael Gillessen**, Pro BoutiquenFonds GmbH
- **Detlef Glow**, Refinitiv
- **Sascha Hinkel**, Deka Vermögensmanagement GmbH
- **Roland Kölsch**, Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen
- **Dr. Hendrik Leber**, ACATIS Investment KVG mbH



„Die bloße Wertentwicklung des Fonds reicht uns nicht für eine Preisverleihung.“

Jürgen Dumschat, Geschäftsführer AECON Fondsmarketing GmbH

Bei den Kriterien, die bei der Auswahl der Preisträger als Maßstab angelegt wurden, spielen nicht nur die reine Wertentwicklung der jeweiligen Anlagestrategien eine Rolle. Hier wurden bewusst auch darüber hinausgehende Punkte einbezogen wie spezielles Branchen-Know-how, der Mehrwert für den Anleger und die Kundenkommunikation.



UNIVERSAL-INVESTMENT

„Es lohnt sich für Anleger, nach den Hidden Champions zu suchen“

Mein Geld im Interview mit Katja Müller, Chief Customer Officer der Fonds-Service-Plattform Universal-Investment

Warum hat sich Universal-Investment für das Sponsoring des Boutiquen Awards entschieden?

KATJA MÜLLER: Dieses neue Format erschien uns attraktiv, da wir um die Qualität von Investmentboutiquen wissen. Als Fonds-Service-Plattform bündeln wir seit über 50 Jahren bei Universal-Investment deren Know-how in Fonds. Der Boutiquen Award passt deswegen perfekt zu unserem Motto: Bühne frei für interessante Investmentkonzepte.

Welche Chancen sehen Sie für kleine Vermögensverwaltungen?

KATJA MÜLLER: Immer mehr Anleger erkennen, dass kein einzelnes Fondshaus in jeder Kategorie die besten Produkte haben kann. Die Erfahrung zeigt: Es lohnt sich für Anleger, nach den Hidden Champions zu suchen.

Katja Müller
Chief Customer Officer
bei Universal-Investment



Warum sollte man sie unterstützen?

KATJA MÜLLER: Viele Fondsmanager bei Boutiquen sind absolute Spezialisten für ihre Anlagestrategien und stecken ihre Energie zuallererst in die Qualität der Produkte. Im Gegenzug fällt es ihnen nicht immer leicht, potenzielle Anleger genau darauf aufmerksam zu machen – hier helfen tolle Formate wie der Boutiquen Award und auch wir geben ihnen eine Plattform, wo immer wir das können.

Inwieweit positionieren Sie sich als großes Haus im Zusammenhang mit kleinen Vermögensverwaltungen beziehungsweise jungen Fondsmanagern?

KATJA MÜLLER: Jeder Kunde ist für uns wichtig, weil wir so über neue Anlagestrategien wichtige Impulse für die Entwicklung unserer eigenen Plattform erhalten. Gerade von jungen Fondsmanagern oder kleinen Spezialisten kommen oft sehr spannende, innovative Konzepte, die wir gerne unterstützen. Uns ist klar, dass wir als Plattform nur erfolgreich sind, wenn unsere Kunden erfolgreich sind und Anleger eine breite Palette an attraktiven Anlagestrategien finden.

Welches Ziel verfolgen Sie dabei und wie unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?

KATJA MÜLLER: Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir die führende europäische Fonds-Service-Plattform werden. Dazu gehört auch, dass wir Fondsinitiatoren und institutionellen Anlegern Fondslösungen in Deutschland, Luxemburg und nun auch in Irland anbieten können und das sowohl für klassische Wertpapierfonds wie für Immobilien oder Sachwerte. Wir verzichten zudem bewusst darauf, selbst aktive Fonds zu managen – so gibt es keine Interessenkonflikte.

Was sind die großen Stärken von Universal-Investment?

KATJA MÜLLER: Ganz klare Antwort: unser Fokus. Wir sind seit über 50 Jahren auf die Auflage und Administration von Fonds spezialisiert. Und wir gestalten im Interesse unserer Kunden die Zukunft der Fondsin-
dustrie mit und arbeiten an der Auflage von digitalen Fonds.

Vielen Dank für das Gespräch.

UNIVERSAL-INVESTMENT

Die ganze Welt der Fonds-Services

Als die führende europäische Fonds-Service-Plattform baut Universal-Investment die Bühne, auf der Fondsinitiatoren und Vermögensverwalter mit ihren Fonds glänzen. Neben der kompletten Fondsadministration übernimmt Universal-Investment viele weitere wertvolle Leistungen – damit Fondsinitiatoren sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Katja Müller, Chief Customer Officer von Universal-Investment, fasst die Services für Fondsinitiatoren und Vermögensverwalter wie folgt zusammen:

„Seit über 50 Jahren sind wir Experten für die Auflage und Administration von Private-Label-Fonds. Unsere Fonds-Services haben sich während der gesamten Zeit stets mit den Anforderungen unserer Kunden weiterentwickelt. Mit dieser Erfahrung sind wir strategischer Partner für Fondsinitiatoren

und können ihnen dadurch einen erheblichen Mehrwert bieten – und das über den gesamten Lebenszyklus von Private-Label-Fonds.

Was uns von anderen Fonds-Service-Plattformen unterscheidet? Statt eigene Produkte aufzulegen, konzentrieren wir uns ausschließlich auf die Bedürfnisse unserer Kunden. Wir sind seit jeher konzernunabhängig und stehen für ein hohes Maß an Transparenz, Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

Unser Angebot geht dabei weit über die Administration von Private-Label-Fonds hinaus. Wir unterstützen Kunden mit effektiven Tools und Lösungen im Bereich Front-Office-Infrastruktur, übernehmen auf Wunsch die Middle-Office-Funktion und bieten unseren Fondsinitiatoren umfassende Reporting-Möglichkeiten.

Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden auch mit Blick auf Marketing und Vertrieb. Im Bereich International Fund Registration Services beispielweise sind wir führend und übernehmen alle administrativen und organisatorischen Belange, die es in Sachen Fondszulassung zu beachten gilt – ganz gleich wo.

Von Frankfurt am Main, Luxemburg und nun auch Irland aus arbeiten wir weltweit mit rund 400 Asset Managern und mehr als 30 Verwahrstellen zusammen, was in dieser Form bisher einmalig ist.

Wir verstehen uns als Partner für Fondsinitiatoren und freuen uns auf den persönlichen Austausch. Sie liefern die Investmentidee, wir orchestrieren den Rest. Lassen Sie uns auch Ihre Bühne bauen.“

UNIVERSAL-INVESTMENT

▼ **Katja Müller**, Chief Customer Officer, Universal-Investment



Bühne frei für Ihre Private-Label-Fonds



Für Sie sind wir mehr als die führende Fonds-Service-Plattform im deutschsprachigen Raum, mehr als 50 Jahre Erfahrung bei der Auflage von Private-Label-Fonds, mehr als 1000 Mitarbeiter und auch mehr als rund 690 Mrd. Euro administriertes Vermögen.

Wir sind Ihr kompetenter Partner für alle Fonds-Services. Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsstory noch ganz am Anfang stehen oder die ersten Kapitel bereits geschrieben haben – wir bauen die Bühne, auf der Sie mit Ihren Private-Label-Fonds glänzen können.

fonds-services.universal-investment.com | +49 69 71043-190

AMPEGA INVESTMENT

Ampega – Partner der Fondsboutiquen

Ampega Investment hat sich früh für das White-Label-Geschäft als strategisches Geschäftsfeld entschieden. Dahinter stand die Überzeugung, dass es viele kleine und unabhängige Vermögensverwalter gibt, die über eine überzeugende Expertise und hohe Spezialisierung in der Vermögensverwaltung und über außergewöhnliche und spannende Produktideen verfügen, alleine aber nicht in der Lage sind, diese zu realisieren. Wenn sie über das Vehikel Publikumsfonds ihre Vertriebsoberfläche verbreitern wollen, benötigen sie einen starken, verlässlichen Partner an ihrer Seite.

Ampega ist seit nunmehr 20 Jahren dieser Partner: Wir sind mit all unseren Dienstleistungen in das Setup eines globalen Versicherungskonzerns eingebunden. So können unsere Kunden und Partner die Skaleneffekte effektiv nutzen – von der Einbindung in das umfassende Risikomanagement und die Compliance-Funktionen bis zum hervorragenden Marktzugang auf Grund unserer Größenvorteile. Wir erfüllen nicht nur alle regulatorischen Voraussetzungen für eine Fondsaufgabe und das moderne tech-

nische Setup, das erforderlich ist. Wir unterstützen die Boutiquen, die eine (oder mehrere) eigene Fondsideen realisieren wollen, auf dem kompletten Weg von der Idee zur Umsetzung und anschließend im „wahren“ Leben. Wir beraten bei der Konzeption des Fonds, den Anlagegrenzen, der Gebührenstruktur und stellen sicher, dass die Fonds auch überall verfügbar sind. Neben der Provisionsabwicklung und der weitgehenden Transparenz über die Bestände bieten wir unseren Partnern auch Unterstützung im Vertrieb: Eine Reihe von bewährten Veranstaltungsformaten und die gute Vernetzung im deutschsprachigen Fondsmarkt bedeuten einen echten USP gegenüber anderen Häusern.

Wir glauben, dass es viele Fondsboutiquen mit großartigen Produktideen in Deutschland gibt und freuen uns auch in Zukunft darauf, diese kennenzulernen und unterstützen zu dürfen. Wir sehen in diesen Kunden und Partnern viel Potenzial, das wir gerne mit Ihnen gemeinsam heben möchten.

WINFRIED STÜRZBECHER



Winfried Stürzbecher
Leiter Vertrieb bei
AMPEGA Investment



terrAssisi Aktien I AMI. Langfristig denken. Nachhaltig handeln.

www.ampega.com

- Attraktive Performanceergebnisse
- Unabhängiges Nachhaltigkeitsresearch
- Transparenzbericht durch Rödl & Partner

terrAssisi Aktien I AMI P (a) ISIN DE0009847343
terrAssisi Aktien I AMI I (a) ISIN DE000A2DVTE6
terrAssisi Aktien I AMI C (t) ISIN DE000A2PPKS1
terrAssisi Aktien I AMI M (a) ISIN DE000A2QFHE6



Studien belegen, dass an nachhaltigen Kriterien ausgerichtete Investments identische Renditechancen haben wie traditionelle Anlagen. Der Erfolg des **terrAssisi Aktien I AMI (DE0009847343)** belegt das und sein Nachhaltigkeitsprofil wird u.a. durch den Transparenzbericht von Rödl & Partner bestätigt.

Morningstar Gesamtrating TM - © (2012) Morningstar Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen (1) sind für Morningstar und/oder ihre Inhalte-Anbieter urheberrechtlich geschützt; (2) dürfen nicht vervielfältigt oder verbreitet werden; und (3) deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird nicht garantiert. Weder Morningstar noch deren Inhalte-Anbieter sind verantwortlich für etwaige Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieser Informationen entstehen. Die Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.



PEH EMPIRE

„Daten verspüren weder Druck noch Emotionen!“

Martin Stürner ist Fondsmanager des PEH EMPIRE und Vorstand der PEH Wertpapier AG. Im Interview erklärt er, warum Aktien jedes noch so sichere Sparbuch schlagen, welche Wertpapiere für defensive Anleger am besten geeignet sind und welche Faktoren die Märkte bewegen

Herr Stürner, gibt es noch eine Alternative zu Aktien?

MARTIN STÜRNER: Nein. Es sei denn, Sie wollen langfristig Geld verlieren. Das würde mich aber doch sehr wundern (lacht).

Aber mit Aktien sind doch ebenfalls Verluste möglich?

MARTIN STÜRNER: Das mag in der kurzen Frist und für einzelne Aktien stimmen, in der langen Frist mit der richtigen Strategie minimiert sich das Risiko aber. Das Beispiel vom S&P 500 verdeutlicht es: Wenn ein Investor einfach nur lang genug investiert war und zwischenzeitliche Einbrüche ausgehalten hat, war ein Verlust historisch gar nicht möglich. Ähnliche Rechnungen lassen sich für viele andere Indizes aufstellen – wenn aus diesen Aktienmärkten dann das jeweils Beste extrahiert und eine diversifizierte Strategie gebaut wird, sind die Chancen sehr hoch, dass Investoren eine Rendite erhalten. Die Alternative ist das Sparbuch oder das Festgeldkonto. Und da wiederum braucht nie-

mand viel rechnen, um zu wissen, dass die Inflation einem langfristig mit hundertprozentiger Sicherheit einen Verlust garantiert.

Früher gab es noch Zinsen für das Sparbuch oder recht sichere Staatsanleihen – wird es denn kein Zins-Comeback geben?

MARTIN STÜRNER: Ausschließen kann und will ich das nicht und Prognosen möchte ich nicht abgeben. Fakt ist nur: Bis es soweit sein könnte, verliert nicht-investiertes Geld auf den Konten an Wert. Und selbst wenn die Zinsen wieder steigen, ist das nicht negativ für Aktien. Schließlich sind die Aktienmärkte auch schon gestiegen, als es noch Zinsen gab – die Korrelation zwischen der Aktienmarkt- und Zinsentwicklung ist eben nicht immer invers zueinander, sondern eher dynamisch. Es gibt also auch Perioden, in denen Zinsen und Aktien gemeinsam steigen. Da aber ein Aktieninvestment langfristig immer Sinn ergibt, sind sie auch mein bevorzugtes Vehikel für das Sparen.

Martin Stürner
Fondsmanager bei PEH EMPIRE &
Vorstand der PEH Wertpapier AG



Das langfristige Aushalten von Markteinbrüchen ist für viele Sparer aber schwer ...

MARTIN STÜRNER: Das wissen wir. Unser Fonds PEH EMPIRE ist genau aus diesem Grund eine vermögensverwaltende Strategie – wir wollen also Rendite generieren, die das Sparsbuch nicht mehr bringen kann, und Verluste trotzdem gering halten. Dafür sind Aktien von großen Unternehmen besser geeignet. Sie sind in Krisen deutlich robuster, was sich erst im Corona-Einbruch wieder gezeigt hat. Außerdem lassen sich die großen Unternehmen teilweise schon mit günstigen Index-Futures absichern, was wir ebenfalls ausnutzen. Zusätzlich können wir die Aktienquote durch Derivate noch flexibel steuern, wenn die Märkte es erfordern.

Wie lassen sich dafür die besten Unternehmen finden?

MARTIN STÜRNER: Wir machen explizit kein Stock Picking, schauen nicht in irgendwelche Glaskugeln oder überlegen uns irgendwelche Prognosen. Unser quantitativer Ansatz überwacht die größten Unternehmen der Welt, sodass wir prognosesicher und emotionslos investieren können. Gerade letzteres ist auch für uns und auch für unsere Kunden wichtig. In schwierigen Marktphasen wie der Corona-Krise werden

viele Investoren natürlich emotional, haben Angst um ihr Geld. Auch ich stehe dann unter Druck. Daten verspüren aber weder Druck noch Emotionen!

Wie genau berechnet Ihr System die Daten?

MARTIN STÜRNER: Wir haben uns bei der Entwicklung des Investmentprozesses an den Faktoren orientiert, die die Märkte und die einzelnen Kurse beeinflussen können. Aus dieser Überlegung sind drei Teilbereiche entstanden: Mikro, Makro und Sentiment. Dazu ein paar Beispiele: Wenn Elon Musk mit seinen Tweets Firmen hochjubelt, ist das durch das Sentiment getrieben. Wenn sich die Konjunkturdaten massiv verschlechtern und die Märkte abstürzen, dann wegen der Makro-Daten. Wenn Aktien wie Apple seit Jahren wegen starker Umsatz- und Gewinnzahlen steigen, dann wäre das der Mikro-Bereich. Weil immer alle Daten gleichzeitig wirken, werden täglich Tausende Datensätze unabhängig und ohne Gewichtungen analysiert. Als Ergebnis bleiben dann entweder positive oder negative Signale, die uns Aufschluss über den aktuellen Zustand der Märkte und der Einzelaktien geben. Am Ende ergeben sich daraus dann unsere aktiven Investments. •

Vielen Dank für das Gespräch.

BETHMANN BANK

Echt. Nachhaltig. Privat.

Kann man zugleich eine der ältesten und modernsten Privatbanken in Deutschland sein? Für uns ist das kein Widerspruch. Analog, digital oder künftig mit ganz neuen Technologien. Veränderungen sind seit jeher Teil unseres täglichen Geschäfts. Unverändertlich bleiben dabei unsere Werte: Klarheit, Leistung, Persönlichkeit. Für uns bedeutet das, immer die Menschen – unsere Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – in den Mittelpunkt zu stellen und unsere Gesellschaft zum Vorteil für alle zu gestalten.

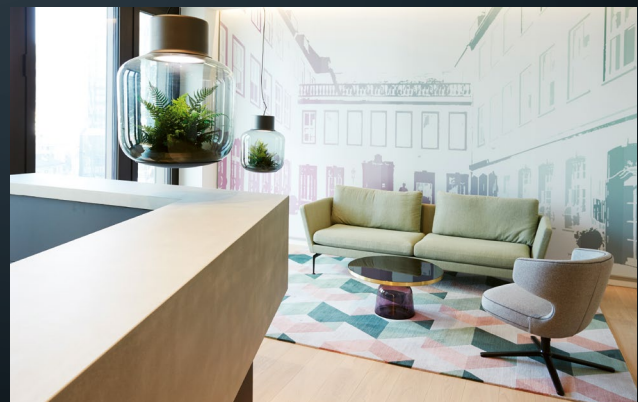
Gegründet 1712, ist die Bethmann Bank heute einer der TOP-3-Anbieter von Private Banking in Deutschland und betreut vornehmlich vermögende Privatkunden, institutionelle Kunden und Unternehmer. Wir gehören zur niederländischen ABN AMRO, einer der kapitalstärksten Banken Europas. Für unsere Kunden bietet das ein sehr hohes Maß an Sicherheit und Solidität sowie Zugang zu exklusiven Investmentmöglichkeiten und internationalem Research. Zugleich sind wir mit 14 Niederlassungen in allen wichtigen Wirtschaftsregionen Deutschlands vertreten.

Nachhaltiges Investieren und gesellschaftliches Handeln gehören für uns untrennbar zusammen. Wir tragen dazu bei, dass sich das Vermögen unserer Kunden, die Gesellschaft und unsere Zukunft zum Besseren entwickeln. Weil wir von dieser Idee überzeugt sind, beschleunigen wir den Wandel zum nachhaltigen, zukunftsfähigen Handeln und Investieren konsequent und kompetent.

Neben unserer Kernkompetenz, der Vermögensverwaltung, stehen wir für individuelle Beratung ohne Fokus auf eigene Produkte und bieten unseren Kunden klare, verständliche und nachhaltige Lösungen.

Unser Versprechen: Wir bieten erstklassige und nachhaltige Vermögenslösungen – generationsübergreifend und für jede Lebenssituation.

BETHMANN BANK



Nachhaltige Finanzprodukte bieten viele – wir haben ein Jahrzehnt Erfahrung.

Unsere Fonds werden nicht nur hohen Standards in Sachen Nachhaltigkeit gerecht, sie überzeugen genauso unter qualitativen Gesichtspunkten. Für unsere Anleger, die ein besonderes Interesse an nachhaltigen Finanzprodukten haben, bieten wir spezielle Fonds an.

Nachhaltigkeit, die künftigen Generationen zugutekommt.

Bethmann Stiftungsfonds P

WKN DWS08Y

Bethmann Nachhaltigkeit Ausgewogen A

WKN DWS08X

Bethmann Aktien Nachhaltigkeit

WKN DWS18K

Informieren Sie sich im Gespräch mit Ihrem Berater oder auf unserer Website: bethmannbank.de/nachhaltigkeit



Echt. Nachhaltig. Privat.

 **Bethmann Bank**
ABN AMRO

BN & PARTNERS CAPITAL AG

Fondsauflage leichtgemacht

Im Zuge anstehender Regulierungsmaßnahmen werden die Vorteile eines starken Partners gerade bei der Auflage eines Private-Label-Fonds immer ersichtlicher

UNTERNEHMEN

Start Private-Label-Fonds-Bereich

2009

Aktuelle Fondsmandate

71

Volumen Private-Label-Fonds

mehr als 8 Milliarden Euro

Der Private-Label-Fonds-Markt boomt: Mit den wachsenden Möglichkeiten, einen eigenen Fonds aufzulegen, steigt die Zahl kleiner und zumeist innovativer Anlagekonzepte im Fondsmantel seit Jahren konstant. So betreut das Private-Label-Fonds-Team von BN & Partners, einem der deutschlandweit führenden Partner für unabhängige Fondsinitiatoren, mittlerweile über 70 Fondsmandate mit einem Gesamtvolumen von mehr als acht Milliarden Euro. „Gegenüber 2018 hat sich die Zahl der Fonds nahezu verdoppelt“, sagt René Assion, Leiter Private-Label-Fonds bei BN & Partners. Zu den Kunden zählen neben erfolgreichen Finanzberatern und ehemaligen Private Bankern auch Experten aus verschiedenen Wirtschafts- und Wissenschaftsbereichen.

Parallel zum Interesse am „eigenen Fonds“ steigen auch die Hürden für die Fondsauf-
lage, insbesondere in Form von regulatorischen Anforderungen. Diese sind übrigens der mit Abstand wichtigste Grund, bei der Auflage des eigenen Fonds auf einen erfahrenen Partner zu setzen, wie eine Umfrage unter unseren Partnern zu den Erfahrungen rund um die Fondsauf-
lage zeigt. „Die

Kooperation mit einem Haftungs-dach bietet zahlreiche Vorteile gegenüber der eigenen Lizenz. Sämtliche regulatorische Herausforderungen werden von einem erfahrenen Team professionell übernommen und man kann sich voll und ganz auf die eigenen Kernkompetenzen konzentrieren“, sagt Dr. Uwe Rathausky, Fondsmanager des „Acatis Gané Value Event Fonds“. „Mit ihrer Expertise hält uns BN & Partners schon seit einigen Jahren den Rücken frei.“

Vor diesem Hintergrund bezeichnen die befragten Fondsinitiatoren dann auch das Beschaffen der Seed Money als den für sie potenziell größten Stolperstein bei der Fondsauf-
lage. Das und weitere interessante Aspekte finden Sie auf der nächsten Seite. •

BN & PARTNERS CAPITAL AG



René Assion
Leiter Private-Label-Fonds
Ansprechpartner

**BN & PARTNERS
CAPITAL AG**

Der Weg zum eigenen Fonds

Mit 71 Fondsmandaten mit mehr als acht Milliarden Euro Volumen zählt BN & Partners deutschlandweit zu den führenden Anbietern im Segment der Private-Label-Fonds. Rund 40 unserer Fondsgründer haben wir zum Thema Fondsaufgabe befragt.

SEED MONEY

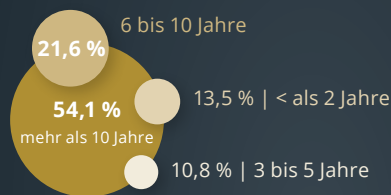
92 %

Bei mehr als 90 % der Fondsgründer stammt das Seed-Money für ihren Fonds in erster Linie von ihren Kunden und aus ihrem privaten Umfeld „Family & Friends“.

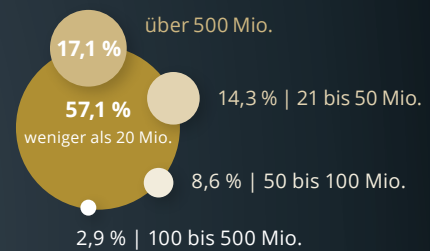
70 %

Für 70 % der Fondsgründer war das Thema Seed-Money der potenziell größte Stolperstein für die Fondsaufgabe. Dahinter folgt mit 8 % die Umsetzbarkeit der Anlagestrategie.

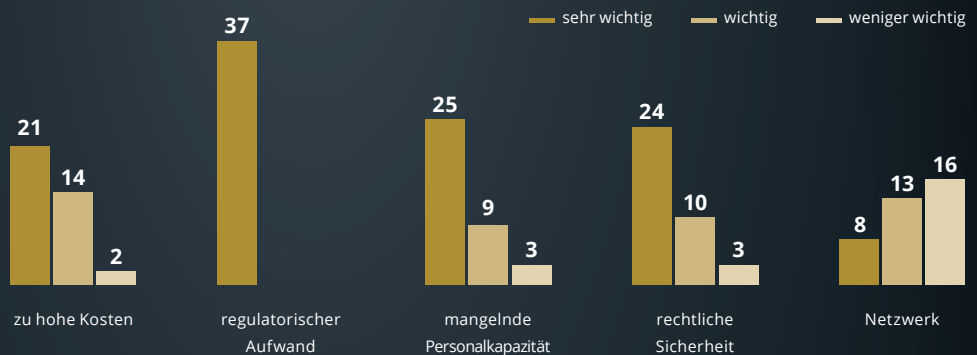
WIE GROSS WAR IHRE ERFAHRUNG IM BEREICH ASSET-ALLOCATION VOR DER FONDSAUFBAU?



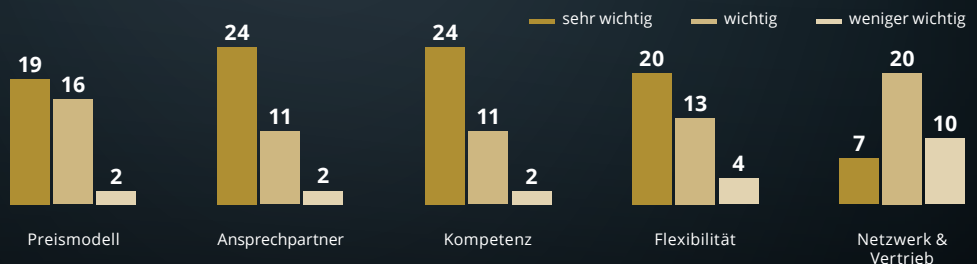
WIE HOCH WAREN IHRE BETREUTEN KUNDEN-ASSETS VOR DER EIGENEN FONDSAUFBAU?



WESHALB HABEN SIE DIE FONDSAUFBAU IN KOOPERATION MIT EINEM HAFTUNGSDACH UND NICHT ÜBER EINE EIGENE LIZENZ GEWÄHLT? (IN %)



WAS WAR FÜR SIE AUSSCHLAGGEBEND FÜR DIE FONDSAUFBAU MIT BN & PARTNERS? (IN %)



NACHHALTIG ERFOLGREICH SEIT 1991

Die Geldanlage der Generation ESG: EB-Öko-Aktienfonds

Seit über 30 Jahren erzielt der EB-Öko-Aktienfonds auf der Grundlage des Anspruchs „Investments für eine bessere Welt“ eine Rendite, die ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkten Rechnung trägt. Für die verantwortungsvolle Performance sorgen globale Nachhaltigkeitschampions

FOKUS AUF IMPACT

Das Fondsmanagement orientiert sich an den Zielen für nachhaltige Entwicklung der UN (Sustainable Development Goals, SDGs) und am Pariser Klimaschutzabkommen (CO₂-Reduktion, Zwei-Grad-Begrenzung der Erderwärmung). Aus dem globalen Auswahluniversum werden zunächst Unternehmen mit einer negativen SDG-Bilanz exkludiert, die verbleibenden Unternehmen werden über ein ESG-Scoring-Modell bewertet. Die fundamentale Analyse der ökonomischen und ökologischen Potenziale erfolgt sowohl quantitativ als auch qualitativ – so stellt EB-SIM ein wirkungsorientiertes Impact Investment gemäß Artikel 9 Offenlegungsverordnung sicher.

DIVERSIFIZIERTES PORTFOLIO VON ESG-CHAMPIONS

Anleger investieren nur in Unternehmen, die entweder sektorführend in ökologischer Nachhaltigkeit sind (Environmental Leader, Beispiel: Nibe Industrier, Schweden, Energielösungen und andere Zukunftstechnologien: eine Investition in höhere Ressourceneffizienz), sich stark auf die Erhöhung von Nachhaltigkeit konzentrieren (Environmental Progress, Beispiel: NTT Data Corp, Japan, Consulting in Digitalisierung etwa von Universitäten und im Gesundheitswesen) oder einen hohen Zielerreichungsgrad

in den ökologischen SDGs aufweisen (Environmental Impact, Beispiel: Xylem, USA, Pumpen und Wasseraufbereitung).

KONSEQUENTES ENGAGEMENT UND REPORTING

Darüber hinaus setzt EB-SIM auf Stimmrechtsausübung und Unternehmensdialoge, um die notwendige Transformation in Wirtschaft und Gesellschaft zu fördern. Insbesondere für institutionelle Anleger wird die Wirksamkeit quartalsweise in umfangreichen Reportings dargestellt. Diese geben über die standardisierten Kennzahlen hinaus auch Auskunft über CO₂-Emissionen und SDG-Zielerreichung.

EB-SIM

UNTERNEHMEN

Als Tochter der Evangelischen Bank eG orientiert der Asset Manager EB-Sustainable Investment Management GmbH (EB-SIM) sein Geschäftsmodell an den Zielen für nachhaltige Entwicklung der UN (Sustainable Development Goals, SDGs) und an den EU-Klimazielen. EB-SIM bietet institutionellen und privaten Investoren ausschließlich nachhaltige Anlagen in Aktien-, Anleihen- und Multi-Asset-Strategien sowie Real Assets. Das Produktportfolio umfasst sowohl Responsible Investments, die eine negative Wirkung weitestgehend ausschließen, als auch Impact Investments, die eine positive Wirkung auf die SDGs erzielen.

Investmentprozess im Überblick So kommen die ESG-Champions ins Portfolio



Wir sind die *Generation ESG,* – und du?

Die Aktien der Zukunft für die Welt
von Morgen: EB-Öko-Aktienfonds

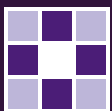
www.generation-esg.de

”

Als Anleger der Generation ESG haben wir bei unserer Geldanlage nicht nur ambitionierte Renditeziele, sondern möchten auch dazu beitragen, dass wir gemeinsam die Pariser Klimaziele und die Sustainable Development Goals der UN erreichen. Deshalb haben wir uns für den EB-Öko-Aktienfonds entschieden – der setzt seit über 30 Jahren erfolgreich auf die globalen Nachhaltigkeits-Champions.

So kommen wir weiter!

“



EB-SIM

Investments für eine bessere Welt



HAUCK & AUFHÄUSER

Echte Assets: Flexibilität für Vermögensverwalter-Fonds ist ein echtes Asset

Hauck & Aufhäuser betreut seit über 40 Jahren unabhängige Vermögensverwalter bei der Umsetzung ihrer Investmentidee und fungiert als unabhängiger Dienstleister für die Auflage, Verwaltung sowie Verwahrung von Investmentsondervermögen. Zudem bietet das Bankhaus professionelle Unterstützung im Vertrieb und Marketing an. Diese Flexibilität in der Zusammenarbeit mit Hauck & Aufhäuser ist für Kunden ein echtes Asset

Viele unabhängige Vermögensverwalter steuern ihre Fonds souverän durch die Krise. Doch gute Zahlen und ein schlüssiges Fondskonzept reichen für den nachhaltigen Fonds-Erfolg nicht aus. Hauck & Aufhäuser bietet als Verwahrstelle mit Fokus auf Private-Label-Fonds die nötige Unterstützung – von Konzept und Auflage bis zu Marketing und Vertrieb.

Wollen sich unabhängige Vermögensverwalter mit einem eigenen Fonds erfolgreich am Markt positionieren, gilt es, neben Fondskonzept und Anlagestrategie auch die

regulatorischen Rahmenbedingungen, Kostenstrukturen sowie Vertriebs- und Marketingstrategien in den Blick zu nehmen. Hier stoßen gerade kleinere und mittelgroße Vermögensverwalter häufig an ihre Grenzen, wenn sie ihre Stärken uneingeschränkt ausspielen wollen. Um sich vorrangig auf das Vermögens- beziehungsweise Fondsmanagement und die Kundenbetreuung konzentrieren zu können, bedarf es zuverlässiger Partner, die dem Vermögensverwalter administrative Aufgaben abnehmen und ihn bei Vertriebs- und Marketingaktivitäten unterstützen.

Als mittelständisch geprägter Anbieter im Bereich Asset Servicing bietet Hauck & Aufhäuser hier ein Leistungsspektrum, das gezielt auf die Bedürfnisse unabhängiger Vermögensverwalter zugeschnitten ist. Neben der Erfüllung der regulatorischen Vorgaben umfasst es Beratung bei der Konzeption, Abwicklung der Fondsaufgabe sowie gezielte Unterstützung bei Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Langjährige Erfahrung im Segment der Private-Label-Fonds machen Hauck & Aufhäuser dabei zum kompetenten Partner für das Fondsgeschäft unabhängiger Vermögensverwalter. Als Verwahrstelle führt das Bankhaus alle ihr vom Regulator übertragenen Aufgaben souverän aus und unterstützt Vermögensverwalter in allen Regulierungsfragen.

Ein wesentlicher Faktor für die erfolgreiche Zusammenarbeit ist die Vertriebsunterstützung: Hauck & Aufhäuser unterstützt die Markteinführung neuer Fonds und sorgt für eine Anbindung an alle wichtigen Fondsplattformen sowie für Präsenz in der Presse, auf Messen, Fachveranstaltungen und im Internet. Dabei reicht das Angebot von der Zusammenstellung und Aufbereitung von Informationsmaterialien über die Veröffentlichung von Fondsporträts und Presse-

mitteilungen bis hin zur Organisation von Webinaren, Roadshows – on- wie offline –, Netzwerk- und Kooperationsveranstaltungen. Ebenfalls zunehmende Bedeutung gewinnt die Präsenz auf den Social-Media-Kanälen.

So versteht sich das Asset Servicing von Hauck & Aufhäuser als professioneller und vor allem flexibler Partner für Vermögensverwalter in allen Lagen. Und das schätzen auch die langjährigen Kunden des Bankhauses. So startete Hauck & Aufhäuser jüngst unter dem Motto #EchteAssets eine Testimonial-Kampagne, die die eigenen Kunden in den Fokus stellt. Im Zentrum steht dabei die Frage, was ein „echtes Asset“ ist. So sind die Flexibilität in der Zusammenarbeit und der Grad, zu dem auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingegangen wird, in der Zusammenarbeit mit Hauck & Aufhäuser ein echtes Asset.

HAUCK & AUFHÄUSER



Erfahren Sie mehr:

www.hauck-aufhaeser.com/echte-assets



HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANK SEIT 1796



NFS NETFONDS FINANCIAL SERVICE GMBH

Firmenporträt

Die NFS Netfonds versteht sich seit ihrer Gründung als Plattform und Servicedienstleister für Berater, Vermögensverwalter und Fondsmanager. Oberstes Ziel ist eine qualitativ hochwertige Abwicklung. Dafür geben in der Netfonds Gruppe insgesamt mittlerweile mehr als 270 Mitarbeiter am Standort in Hamburg jeden Tag ihr Bestes, darunter über 50 Mitarbeiter der NFS, die sich mit Leidenschaft um das Thema Haftungsdach kümmern. Das Haftungsdach ist seit mittlerweile 16 Jahren strategisches Geschäftsmodell. Diese Strategie wird weiterverfolgt und die Plattform ausgebaut. Zielgruppen sind Investment Professionals, die ihre Kunden in der Geldanlage umfassend über Jahre bis Jahrzehnte betreuen wollen.

GESCHÄFTSMODELL PRIVATE BANKER

Im Fokus stehen hier fertige Berater, die mit ihrem Kundenstamm Freiheit in der Beratung suchen. NFS unterstützt sie beim Aufbau des eigenen Unternehmens und ihrer individuellen Marke sowie im Tagesgeschäft. Für Berater, die nicht selbst Unternehmer werden, aber trotzdem raus aus der Bank wollen, empfehlen sich große Beraterfirmen, die immer qualifizierte Mitarbeiter suchen. NFS kümmert sich um Weiterbildung, Compliance, Abwicklung, IT, Legal und vieles mehr.

GESCHÄFTSMODELL VERMÖGENSVERWALTUNG

Das Geschäftsmodell Vermögensverwaltung bietet sich ab einer gewissen Kundenzahl oder -größe an. Berater können damit ihre eigene Modell-Strategie auflegen und dazu beraten. Die B2B-Vermögensverwaltung ist ein aktuell sehr spannender und dynamisch wachsender Geschäftszweig, in dem die NFS Hamburger Vermögen Stand Mitte 2021 ca. 1,6 Milliarden Euro Volumen verwaltet.

GESCHÄFTSMODELL FONDS-ADVISORY

Soll es für Kunden noch einfacher werden, ein Produkt in jedes Depot zu kaufen, so bietet NFS die Fondsaufgabe an. Die Berater werden umfassend in der Auflage ihres eigenen Fonds beraten und bekommen im Outsourcing-Mandat auch Fondsberater oder Fondsmanager zur Verfügung gestellt. Mittlerweile sind das mehr als 70 Fonds mit einem verwalteten Volumen von ca. 5,5 Milliarden Euro.

NFS NETFONDS FINANCIAL SERVICE GMBH





Das Haftungsdach: Freiheit für Investment - Professionals

Gründen Sie die eigene Vermögensberatung,
Investmentboutique oder Family Office.



Irgendwas läuft da falsch?!
Machen Sie es nun richtig!



Sagen Sie "Good Bye" zu Zielvorgaben,
Absatzzielen & enger Produktauswahl.
"Hello" zur Freiheit im eigenen Unternehmen.

Rufen Sie uns an - wir sprechen mit Ihnen gerne über Ihre Zukunft.



persönlich und vertraulich
040 / 82 22 83 80



oder schicken Sie uns eine E-Mail an
info@nfs-netfonds.de

NFS Netfonds 
Financial Service

Ihr Partner - Das Haftungsdach:
NFS Netfonds Financial Service GmbH
www.NFS-Netfonds.de

SELBSTCHEF  **DE**
Vom Banker zum freien Finanzberater!

Weitere Informationen:
SelbstChef
www.SelbstChef.de

FRANKFURTER – VALUE FOCUS FUND

(Modern) Value Power Play

Wenn die fünf größten Positionen eines Fonds mehr als 70 Prozent des Portfolios ausmachen, muss der Fondsmanager von seinem Unternehmen sehr überzeugt sein. So wie Frank Fischer mit dem Frankfurter – Value Focus Fund. Der CIO der Shareholder Value Management AG sucht dabei nach Aktien, in denen Werttreiber schlummern, die am Markt noch nicht erkannt wurden.

„Wunderbare Unternehmen“ sollen es sein – mit einem langfristig planbaren Wachstum, wirtschaftlichen Alleinstellungsmerkmalen, einer angemessenen Verschuldung und idealerweise familien- oder eigentümergeführt. Als Modern-Value-Investor versucht Fischer, solche Unternehmen mit einem Abschlag auf ihren Inneren Wert, einer Sicherheitsmarge, zu kaufen. Bei der Kalkulation des Inneren Wertes spielt für ihn, im Gegensatz zum klassischen Value Investing Benjamin Grahams, das Anlagevermögen aber keine Rolle. Ihn interessiert vielmehr die Kapitalrendite. Sie zeigt, was ein Unternehmen aus dem ihm anvertrauten Geld macht.

Im Frankfurter – Value Focus Fund setzt Fischer seine Philosophie konsequent um, weil der Fonds als Luxemburger AIF deutlich größere Positionen in einzelnen Werten aufbauen kann als ein klassischer Publikumsfonds.

Aufgrund der hohen Konzentration führen besondere Ereignisse in den Portfoliounternehmen auch im Fonds immer wieder zu Kurssprüngen. Das erhöht zwar die Volatilität, aber aus der Volatilität entsteht Performance.

Mit einer Wertentwicklung von 14,5 Prozent p. a. seit Auflage und einer Volatilität von rund 16 Prozent (Stand 30.06.21) liegt der Frankfurter – Value Focus Fund deutlich besser als seine Benchmark „Europa Aktien Nebenwerte“ (9,4 Prozent p. a., Volatilität 16,6 Prozent). Über zehn Jahre gehört er in der Morningstar-Kategorie „Aktien Europa Nebenwerte“ zu den Top 10 von insgesamt 258 Fonds (Stand 30.06.21). 2021 belegte der Fonds beim „Deutschen Fondspreis“ den zweiten Platz in der Kategorie „Aktienfonds Europa“.

SHAREHOLDER VALUE MANAGEMENT AG

FONDSDATEN

Anteilklasse

R

Retailtranche

WKN: A1CXU7

ISIN: LU0566535208

Fondskategorie

Small-Cap Value-Aktienfonds

Auflagedatum

30.12.2010

Fondsvolumen

68,76 Mio. € (per 30.06.2021)

Ertragsverwendung

ausschüttend

Ausgabeaufschlag

bis zu 5,00 %

Verwaltungsgebühr

bis zu 1,60 %

Performancegebühr

15 % p. a. (über 6 % p. a. WWM)

Rücknahme

wöchentlich, immer mittwochs

Performance seit Auflage

14,5 % p. a. (per 30.06.2021)

Volatilität

16 % p. a. (per 30.06.2021)

Einmalanlage



— Frankfurter - Value Focus Fund R — Europa Aktien Nebenwerte

Quelle: cleversoft, eigene Darstellung Stand: 30.06.2021

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen



INTERVIEW

„Modern Value in Reinform“

Frank Fischer, CEO & CIO der Shareholder Value Management AG, im Kurzinterview über die erweiterte Betrachtungsweise des Value-Ansatzes, den erfolgreichen Cybersecurity-Anbieter secunet und den offensiven Frankfurter – Value Focus Fund

Herr Fischer, nach Value jetzt Modern Value. Warum diese Erweiterung?

FRANK FISCHER: Das Comeback der klassischen Value-Titel war eine zwangsläufige Entwicklung nach den Bewertungsexzessen, die wir bei Growth-Aktien teilweise gesehen haben. Beim Blick nach vorn liegen jedoch viele Ungewissheiten vor uns. Da ist zunächst die weltweit wieder anschwellende Zahl an Neuinfektionen durch die Delta-variante des Coronavirus. Die Politik wird versuchen, erneute wirtschaftliche Belastungen so niedrig wie möglich zu halten. Aber welche Maßnahmen genau kommen werden und wie sie sich auswirken, bleibt ungewiss. Die anderen Unsicherheitsfaktoren sind die Inflation und die Frage, zu welchen Schlüssen die Notenbanken kommen und vor allem, wie die Märkte die Rhetorik von Fed und EZB interpretieren werden. Der Blick auf die Bewertungen alleine reicht deshalb nicht aus. Und hier kommt der Modern-Value-Ansatz ins Spiel. Denn die erweiterte Betrachtungsweise verschafft uns die Möglichkeit, Unternehmen ins Portfolio zu nehmen, die aufgrund ihres Geschäftsmodells so gut aufgestellt sind, dass sie auch in einem unsicheren Umfeld attraktive Kapitalrenditen erwirtschaften können.

Was für Unternehmen sind das?

FRANK FISCHER: Ein gutes Beispiel ist secunet Security Systems. secunet stellt Hard- und Softwarelösungen für Regierungsbehörden und Institutionen wie die Bundeswehr bereit und profitiert so von der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung in Deutschland. Das ist ein Thema, das in den kommenden Jahren wachsen wird, egal ob die Zinsen steigen, wir alle wieder in den Lockdown gehen oder wer die Bundestagswahl gewinnt. Die Aktie ist gleichzeitig die größte Position in unserem Frankfurter – Value Focus Fund.

Das war im letzten Jahr Ihr erfolgreichster Fonds. An wen richtet er sich?

FRANK FISCHER: Der Frankfurter – Value Focus Fund ist Modern Value in Reinform. Ein konzentriertes Aktienportfolio mit Fokus auf Nebenwerten und regionalem Schwerpunkt in Europa. Entsprechend kann der Fonds stärker schwanken, bietet dafür aber auch eine höhere Rendite. •

Vielen Dank für das Gespräch.



STEUBING AG

Versteckte Handelskosten schmälern die Rendite

Aufwendungen und Gebühren können den Anlageerfolg gehörig schmälern. Auch mangelhafte Orderausführung und ein ausgedünnter Leistungsumfang vieler Depotbanken treiben die Kosten für die Anleger

Im Jahr 2021 jagt am Aktienmarkt ein Hoch das andere. Jahrzehnte galten gerade die Deutschen als Aktienmuffel, aber in den letzten 18 Monaten sind vor allem die Privatanleger hierzulande wieder auf den Geschmack gekommen: Fast 12,5 Millionen Privatpersonen halten aktuell Aktien, ETFs oder Fonds in ihren Depots. Doch die Bewertung der meisten Aktien ist mittlerweile sehr hoch. Im letzten Jahrzehnt war der DAX fast durchweg günstiger bewertet als aktuell. Die beliebte Faustformel, das Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV), liegt aktuell bei mehr als 1,8 und zeigt ebenfalls einen extremen Wert an.

Banken und deren Analysten werden aber nicht müde, immer neue Rekorde für den DAX sowie einzelne Firmen auszurufen. Es gilt: Jede Rally, sei diese auch noch so lang, findet irgendwann ein Ende. Die Wahrscheinlichkeit für eine Kurskorrektur steigt mit jedem neuen Rekordhoch.

Zugleich bleibt der Kampf um Anleger hart. Banken, Vermögensverwalter, außerbörsliche Handelsplattformen oder regulierte Börsen – alle buhlen vor allem mit vermeintlich niedrigen Kosten um die Gunst der Privatanleger. Dabei ist die Verlockung groß, auf scheinbar günstige Angebote

Adrian Peter Hurler
Head of Sales & Advisory
STEUBING AG



zurückzugreifen, die zum Teil aggressiv beworben werden. Wie so oft ist billig keineswegs immer besser, mahnt Adrian Peter Hurler, Head of Sales & Advisory bei der Wertpapierhandelsbank Steubing AG aus Frankfurt.

Anleger sollten, so Hurler, vor allem auf die sogenannten Best-Execution-Regeln ihrer Bank achten. Denn Anbieter definieren diese optimalen Ausführungswege selbst – und das kann zum Nachteil für den Anleger werden, wenn ausgerechnet dieser Handelsplatz nur für die eigene Bank die beste Wahl ist, aber leider nicht für den Anleger beziehungsweise Wertpapierkäufer.

„Auch wichtig ist, wie eine Bank an das internationale Börsen- und Brokernetz angebunden ist und welche Börsen als Haupthandelsplatz genutzt werden.“ Außerdem ist die sogenannte „Time to market“ entscheidend, also die Zeit, die vergeht, bis eine Order am Markt platziert ist. Die Geschwindigkeit der Orderausführung hängt maßgeblich von der IT-Infrastruktur und den technischen Anbindungen ab. Anleger sollten daher neben den klassischen Kosten auch ein Auge auf die Qualität der Ausführung werfen. Handelsexperte Hurler betont, dass die Steubing AG für jede Transaktion eine genaue Analyse der optimalen Ausführung und der Transaktionskosten liefert. Dieser Service ist vor allem

bei Vermögensverwaltern sehr geschätzt, denn auch deren Endkunden wollen genau über die Kosten informiert werden. In der Praxis kann also auch eine schlechte Auswahl der sogenannten Best-Execution die Rendite schmälern. Entscheidend sei deshalb immer, dass die Depotbank flexibel, transparent und unabhängig agiert. „Mit weltweit über 250 Handelsverbindungen unterstützt Steubing seine institutionellen Kunden seit fast 35 Jahren als unabhängiger Sparringspartner und hilft Banken und Vermögensverwaltern, in allen Bereichen des Wertpapierhandels effizient, kostengünstig und transparent zu agieren“, so Hurler. Gerade bei Trading-Depots mit Gebühren von nur einem oder zwei Euro – oder vermeintlich ganz kostenlos – sind die genannten Punkte oft nicht gegeben. Dies kann auch für Boutiquenfonds ungewollten Aufwand bedeuten, was schlussendlich weniger Rendite bedeutet. Vor allem Manager von Boutiquenfonds, die ihre Anleger persönlich kennen, vertrauen der Wertpapierhandelsbank Steubing seit vielen Jahren. Hier wird auf Augenhöhe die jeweils beste Variante im Orderprozess diskutiert und umgesetzt. Deshalb braucht jeder einen vertrauensvollen Partner, der nicht nur Anlagestrategie ist, sondern vielmehr seine Kunden auch durch den oft unübersichtlichen Dschungel der Abwicklung und Administration mit all ihren Kosten navigiert.

ADRIAN PETER HURLER