

M.M.Warburg & CO

Kapitalmarkt- wissen to go

Sparen Sie noch, oder
investieren Sie schon?



Kapitalmarkt- wissen to go

Sparen Sie noch, oder
investieren Sie schon?

Impressum

Herausgeber:

M.M.Warburg & CO (AG & Co.) KGaA

Kommanditgesellschaft auf Aktien

Ferdinandstraße 75

20095 Hamburg

www.mmwarburg.de

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
Das Anlageuniversum von Warburg Navigator	9
Kurz & einfach erklärt: Aktien	12
Investmentfonds: Was sind ETFs?	17
Was sind Real Investment Trusts?	23
Was sind Assetklassen?	25
Für wen lohnt sich welche Art der Vermögensverwaltung?	34
Mensch oder Maschine: Wer bringt bessere Renditen?	37
Die 10 wichtigsten Grundsätze für die Geldanlage	40
Risikostrategie: Das Depot muss zum Anleger passen	44
Zeitmanagement: Zeit sparen mit digitaler Vermögensverwaltung	48
Nachlass: Darauf kommt es beim Erbe an	52
Altersvorsorge: Fünf Fehler die Sie vermeiden sollten	55
Schachmatt – über die Unbegreiflichkeit von Exponentialfunktionen und wie unsere Anlageentscheidungen darunter leiden	58
Über die Mathematik des Reichtums – oder, warum große Vermögen schneller wachsen als kleine	61
Bitcoin, Ethereum & Co. – Die Innovation hinter dem Hype	66
Bankvertrieb 2.0 – Wie technologieorientierte Ansätze das Private Banking verändern	72
Die Schlafwandler – Banken müssen den digitalen Wandel völlig neu denken	77
Über die Autoren	83

Einleitung

Jan Kühne

„Die Demokratisierung von ...“ – kommt Ihnen diese Formulierung bekannt vor? Sie wird gerne gewählt, um positive Effekte technologischer Entwicklungen zu umschreiben. Schon in den Anfängen des Internets war von einer Demokratisierung von Wissen die Rede. Und tatsächlich haben wir über unser Smartphone heute Zugang zu mehr Informationen, als sie uns vor einer Generation vermutlich nicht einmal die größten Bibliotheken der Welt ermöglicht hätten. Neben Wissen eröffnet diese „Demokratisierung“ aber auch den Zugang zu Dienstleistungen und Angeboten, die noch vor kurzem nur einem sehr engen Kreis von Privilegierten zugänglich war. Eines dieser Bereiche ist der Kapitalmarkt, also die Möglichkeit, Vermögen über Investitionen an Börsen in Aktien oder Anleihen aufzubauen und zu erhalten.

Eine Demokratisierung, die gerade für Deutschland überfällig ist. Der Anteil der Deutschen, die Aktien besitzen, liegt je nach Quelle deutlich unterhalb von 10%. Im internationalen Vergleich fallen wir hier erheblich zurück. Andere Länder, wie die Schweiz oder die USA, weisen Aktionärsquoten auf, die beim drei- bis vierfachen liegen. In Zeiten historisch niedriger Zinsen – und der allgemeinen Erwartung, dass dieser Zustand uns noch lange begleiten wird – dringt dieses Defizit erfreulicher Weise mehr und mehr in das öffentliche Bewusstsein. Aber nicht jeder Reflex scheint in die richtige Richtung zu führen. Das Rufen nach dem paternalistischen Staat und in die Diskussion geworfene Vorschläge, wie Deutschlandfonds, Bürgerfonds, Bundesschatzbrief oder Klimaanleihe, gehen jedenfalls häufig am Kern des Problems vorbei. Von den Risiken des Kapitalmarktes wird der Staat seine Bürger nicht vollumfänglich schützen können. Jedenfalls dann nicht, wenn diese auch von den Vorteilen partizipieren sollen – und mehr als nur einen Inflationsschutz erwarten dürfen. Denn wie immer im Leben gilt auch hier: „There is no such thing as a free lunch“.

Die „Demokratisierung“ der Vermögensanlage ermöglicht jedem das Investieren an Kapitalmärkten – also in Unternehmen und Volkswirtschaften, ohne dass sehr große Anlagebeträge mitgebracht, umfangreiches Kapitalmarktwissen erforderlich oder eine tägliche Beschäftigung mit Börsenkursen oder

-nachrichten notwendig ist. Möglich machen dies sogenannte „Robo Advisor“, die die etablierte Dienstleistung der Vermögensverwaltung heute online zugänglich machen, für Anlagebeträge deutlich unterhalb der sechs- oder eher siebenstelligen Volumina, die früher erforderlich waren. Und das im Übrigen noch dazu zu sehr vergleichbaren Konditionen.

Alle, die Interesse an diesen Themen – und vielleicht ja auch der Dienstleistung Vermögensverwaltung – gefunden haben, aber gerne mehr wissen wollen, laden wir ein, hier mehr zu erfahren. In diesem eBook finden Sie eine Auswahl von Magazinbeiträgen unserer Internetseite von Warburg Navigator, der digitalen Vermögensverwaltung des Bankhauses Warburg. Mit Beiträgen wie „Kurz und einfach erklärt: Aktien“ oder „Investmentfonds: Was sind ETFs?“, wollen wir Licht in die Begrifflichkeiten des Kapitalmarkts bringen. Allgemeinere Fragen zur richtigen Vermögensanlage adressieren Beiträge wie „Für wen lohnt sich welche Art der Vermögensverwaltung“ oder „Risikostrategie: Das Depot muss zum Anleger passen“. Wir wollen aber auch über den Tellerrand hinausschauen und z.B. Fragen: „Bitcoin, Ethereum & Co. – Die Innovation hinter dem Hype“.

Es würde uns freuen, wenn Sie die Beiträge ebenso informativ, wie kurzweilig empfinden. Noch mehr freuen wir uns über jede Form der Rückmeldung und über einen direkten Austausch mit Ihnen, liebe Leser. Sei es per Telefon (+49 40 3282 2020), via Mail (support@warburg-navigator.de) – oder schauen Sie doch mal auf einen Kaffee bei uns in der Ferdinandstraße 75 in Hamburg vorbei.

Das Anlageuniversum von Warburg Navigator

21. August 2021

Es gibt unzählige Investitionsmöglichkeiten in der Welt. Die Kunst ist es genau die auszuwählen, die zu dem jeweiligen Anlagekonzept passen. Bente Lorenzen leitet den Bereich Privatkunden und Prozesse digitale Vermögensverwaltung und erklärt im Interview, wie der digitale Vermögensverwalter Warburg Navigator sein Anlageuniversum füllt.

Frau Lorenzen, wie funktioniert das Anlagekonzept der digitalen Vermögensverwaltung Warburg Navigator?

Der Anlageprozess ist von einer stark regelbasierten Vorgehensweise unter Berücksichtigung fundamentaler, qualitativer Einschätzungen geprägt. Die einzelnen Assetklassen im Portfolio werden hinsichtlich ihrer Risikoeigenschaften und ihrem Diversifikationspotenzial auf Portfolioebene mit einem computergestützten Algorithmus strukturiert und gewichtet. Dabei fließen aber makroökonomische Prognosen unserer volkswirtschaftlichen Experten und die Kapitalmarkteinschätzung der Warburg Bank mit in die Allokation ein. Wir sind ein aktiver Manager, das heißt wir passen das Portfolio im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern laufend an die aktuellen Marktbedingungen an. Denn Risiko in Form einer hohen Aktienquote wird am Kapitalmarkt nicht immer belohnt: Während eine hohe Aktienquote in konjunkturellen Aufschwungsphasen in der Regel mit Rendite belohnt wird, gilt in konjunkturellen Abschwungsphasen, dass ein höheres Risiko zu mehr Verlusten führt.

Vor diesem Hintergrund wäre es handwerklich regelrecht fehlerhaft, ein statisches Portfolio zu besitzen. Und diese Erkenntnis nutzen wir.

Und in was investieren Sie mit dem Warburg Navigator?

Wir investieren bei Warburg Navigator in Fonds und nicht in einzelne Aktien. Ein Fonds investiert oft in viele hunderte Werte. Durch das Nutzen von Fonds können auch kleinere Vermögen so breit gestreut werden. Vorzugsweise findet die Geldanlage in physischen Exchange-Traded Funds oder kurz ETFs statt.

Das bedeutet, wir wählen die ETFs, die den Index vollständig über den Kauf der Indextitel wie etwa Aktien abbilden. Falls jedoch für einen für uns wichtigen Markt kein physisches Produkt existiert, kaufen wir auch synthetische ETFs. Synthetische ETFs halten nicht die Werte, die dem Index zugrunde liegen, sondern nutzen Derivate, um die Wertentwicklung des zugrundeliegenden Indizes abzubilden. Das kann beispielsweise bei Rohstoffen der Fall sein.

Haben Sie noch weitere Auswahlkriterien?

ETFs, die für uns infrage kommen, müssen vollreplizierend sein, einen sehr geringen Tracking Error (Standardabweichung des Renditeunterschieds) zum abgebildeten Index aufweisen und kostengünstig sein. Zudem überprüfen wir, ob die ETFs aus steuerlicher Sicht für unsere Kunden nicht nachteilhaft konzipiert sind und auch in Stressphasen an Märkten eine ausreichende Liquidität gewährleisten.

Was meinen Sie mit „aus steuerlicher Sicht“?

Nun, wir wählen nur ausschüttende Fonds aus. Bei thesaurierenden ETFs müssten unsere Kunden pauschale Steuern an das Finanzamt überweisen, obwohl sie noch gar nicht in den Genuss der Ausschüttungen gekommen sind.

Investieren Sie nur in ETFs?

Nein, wo es sinnvoll ist, investieren wir auch in aktiv gemanagte Fonds. Wir sind überzeugt davon, dass dies in bestimmten, weniger effizienten oder „erfahrenen“ Märkten sinnvoll ist. Hier können aktive Fonds über eine gute Managementleistung oft ihre Benchmark schlagen und proaktiv mit Sonder-situationen umgehen. Das können passiv gemanagte ETFs nicht. Aktive Fonds sind jedoch auch teurer, da hier das aktive Management der Fonds kostenintensiver ist als die reine Nachbildung der Indizes. Deswegen haben wir hier eine preissensible Selektion. Zudem profitieren unsere Kunden davon, dass wir als Bank wesentlich günstigere Fondsanteile erwerben können, da uns sogenannte institutionelle Tranchen offen stehen. Diese sind für den Privatanleger nicht erwerbbar.

Wie wählen Sie die aktiven Fonds für ihr Anlageuniversum aus?

Unser Algorithmus trifft eine Fonds-Vorselektion, indem er über eine Clusteranalyse vergleichbare Fonds zu Peergroups zusammenfasst. Innerhalb der

Peergroups wird dann ein Scoring-Modell erstellt, welches verschiedene Kennzahlen wie Rendite, maximalen Drawdown, Volatilität, und Länge und Qualität des Track Records nutzt. Das Resultat wird in einem Ranking zusammengefasst. Anschließend werden Fonds mit einer sehr guten Platzierung qualitativ von unserem erfahrenen Auswahlteam überprüft. Bei den Top-Kandidaten treffen sich dann unsere Experten auch mit dem jeweiligen Fondsmanagement und fühlen ihnen auf den Zahn.

Über wie viele Märkte streuen Sie das Kapital?

Wir bilden über ETFs und aktive Fonds rund 24 Märkte ab. Darunter können wir in den Aktienmärkten Europa, USA, Russland, Brasilien, China, Japan und Schwellenländer investiert sein. Bei den Anleihen sind aktuell USA, Europa und die Schwellenländer im Fokus.

Nutzen Sie für Ihre Investitionen auch Fonds von M.M.Warburg?

Zum Einsatz kommen ausschließlich Finanzprodukte externer Verwalter. Eigene Fonds oder die Produkte uns nahestehender Asset Manager schließen wir bei der Auswahl der Finanzprodukte bewusst aus, um jeglichen Interessenkonflikten bei der Geldanlage vorzubeugen.

Vielen Dank für das Gespräch, Frau Lorenzen.

Kurz & einfach erklärt: Aktien

18. Juli 2021

Trotz teilweise negativen Zinsen auf Girokonten und einer kaum erwähnenswerten Verzinsung auf Sparkonten meiden vor allem viele deutsche Privatpersonen weiterhin ein Investment in Aktien. Doch warum? Einer von vermutlich vielen Gründen ist die Unwissenheit über diese Anlageform inklusive der Vor- und Nachteile. Wir möchten mit diesem kurzen Artikel ein wenig Licht ins Dunkel bringen. Denn für einen langfristigen Vermögensaufbau wird man kaum an dieser Anlageklasse vorbeikommen.

Definition des Begriffs „Aktie“

Gemäß dem Duden ist eine Aktie eine „Urkunde, in der das Anteilsrecht am Grundkapital einer Aktiengesellschaft festgelegt und der Anspruch auf einen bestimmten Teil des Gewinnes verbrieft ist.“ Auch wenn diese Definition etwas sperrig ist, umfasst sie jedoch alles Wesentliche, was eine Aktie auszeichnet.

Besitzanteile einer Firma kaufen

Eine Aktie stellt einen Anteil an einem Unternehmen dar, welches als Aktiengesellschaft (AG) organisiert ist. Bei börsennotierten Aktiengesellschaften werden die Aktien an einer Wertpapierbörse gehandelt und sind damit für jeden Anleger, der eine Kapitalanlage sucht, zugänglich. Wie groß der Anteil am Unternehmen ist, hängt einerseits von der Anzahl an Aktien im Besitz des Aktionärs ab und andererseits von der Anzahl an ausgegebenen Aktien durch das Unternehmen. Je größer der prozentuale Anteil an der entsprechenden Aktiengesellschaft ist, umso größer ist auch der Einfluss im Unternehmen.

Einfluss durch Stimmabgabe

Für Privatanleger ist dieser Fakt jedoch von untergeordneter Bedeutung. Zwar darf man auf der jährlich stattfindenden Hauptversammlung, der Zusammenkunft der Aktionäre, zu wichtigen Themen seine Stimme abgeben, maßgeblicher Einfluss bleibt dem privaten Anleger in der Regel jedoch verwehrt. Zudem beinhaltet auch nicht jede Aktie ein Stimmrecht. Viel wichtiger sind für ihn oftmals zwei ganz andere Punkte: ein steigender Aktienkurs sowie

eine jährliche Beteiligung am Gewinn des Unternehmens, die sogenannte Dividende.

Wie kauft man Aktien?

Sobald ein Unternehmen an der Börse notiert ist, kann jeder Marktteilnehmer eine Aktie kaufen. Hierfür muss der Anleger nur eine einzige Voraussetzung erfüllen. Er benötigt ein Depot bei einer Bank. In einem Depot kann der Anleger Wertpapiere und damit auch Aktien verwahren. Früher waren dies wirklich noch physische Anteilsscheine, heute werden die gekauften Wertpapiere in ein virtuelles Depot gelegt. Für welche Bank er sich dabei entscheidet, ist ihm selbst überlassen. Dabei kann seine Wahl auf seine Hausbank fallen oder auf einen Online Broker, der seine Dienstleistungen ausschließlich im Internet anbietet. Gehandelt werden Aktien an Börsen, wie zum Beispiel der Frankfurter Börse.

Depotanlage über Direktbank oder Hausbank

Das Depot bei der Hausbank kann den Vorteil haben, dass man seine Kaufaufträge für die gewünschten Aktien einem Bankangestellten mitteilen kann und somit die sogenannten „Orders“ nicht selbst ausführen muss. Neben der Anzahl teilt man dem Bankmitarbeiter den gewünschten Preis mit, zu dem man die Aktie erwerben möchte. Wer sein Depot bei einem Online Broker eröffnet, kauft sich seine Aktien selbst in sein Portfolio. Dadurch erhält er die maximale mögliche Freiheit, trägt aber auch die vollen Konsequenzen. Zu berücksichtigen sind in beiden Fällen einerseits Transaktionskosten als auch teilweise Depotgebühren.

Wie entsteht der Aktienpreis?

Wie bei jedem Preis bestimmt auch bei Aktien das Angebot und die Nachfrage, wieviel man für einen Anteilsschein eines Unternehmens bezahlen muss. Gehandelt werden die Wertpapiere „pro Stück“ an Börsen rund um den Globus, zum Beispiel in Frankfurt oder an der Wall Street in New York. Typischerweise geben die Marktteilnehmer neben der gewünschten Stückzahl auch an, wie viel sie maximal bereit sind für die Aktien zu bezahlen beziehungsweise wie viel sie mindestens dafür haben wollen. Hierbei spricht man von einem sogenannten Limit. Darüber hinaus besteht ebenfalls die Möglichkeit, die Aktie direkt zum aktuellen Preis zu kaufen oder zu verkaufen. Die Kursmakler gleichen dann Angebot und Nachfrage ab. Überwiegen die Kaufangebote, wird

der Kurs der Aktie steigen. Überwiegen die Verkaufsangebote, wird der Kurs der Aktie fallen.

Die Aktienindizes

In den Börsennachrichten wird als Stimmungsbarometer für die Aktienmärkte meistens der Kurs eines Index genannt, wie zum Beispiel des DAX oder des Dow Jones. Der deutsche Aktienindex, kurz DAX, repräsentiert die Kursentwicklung der dreißig börsenstärksten deutschen Unternehmen, der Dow Jones Index repräsentiert analog die Entwicklung der dreißig bedeutendsten US-Aktien. Daneben gibt es noch viele weitere Indizes wie den S&P 500 (USA), den Nikkei 225 Index (Japan) oder den FTSE 100 Index (Großbritannien), um nur einige zu nennen. Der Stand des jeweiligen Index gibt dem Anleger einen Hinweis zur Entwicklung an den internationalen Aktienmärkten.

Wie kann man mit Aktien Geld verdienen?

Gewinn durch steigende Kurse

Es gibt zwei Wege, wie man mit Aktien Geld verdienen kann. Zum einen durch steigende Kurse: Man stelle sich vor, jemand kauft zehn Aktien des Unternehmens X zu 50 Euro je Aktie. Im Laufe der Zeit veröffentlicht das Unternehmen positive Nachrichten, beispielsweise einen großen Kundenauftrag oder sehr gute Quartalszahlen. Daraufhin steigt der Kurs des Unternehmens X von 50 Euro auf 70 Euro an. Würde man zu diesem Zeitpunkt die 10 Aktien des Unternehmens X zu 70 Euro verkaufen, hätte man einen Gewinn von 200 Euro erzielt (Transaktionskosten, die der Anleger zu tragen hat, sind in diesem Beispiel nicht berücksichtigt).

Gewinn durch Unternehmensgewinne

Der zweite Weg, mit Aktien Geld zu verdienen, ist über die sogenannte Dividende. Dividenden sind die Anteile am Gewinn, den eine Aktiengesellschaft an ihre Aktionäre ausschüttet. Der Begriff stammt aus dem lateinischen *dividenda* „die zu verteilende (Summe)“. Sie werden typischerweise einmal jährlich von börsennotierten Unternehmen an die Aktionäre ausgeschüttet. Ausnahmen sind in der Regel Unternehmen, die stark wachsen, sich entschulden wollen oder hohen Investitionsbedarf haben und deshalb keine Dividende ausschütten, sondern den Gewinn im Unternehmen behalten. Die Höhe der Dividende wird jedes Jahr von der Hauptversammlung als Organ der

Aktiengesellschaft beschlossen. Einen Vorteil gegenüber dem ersten Weg: Der Aktionär erhält die Dividende, ohne dass er dafür die Aktie verkaufen muss. Weiterhin wird die Gewinnbeteiligung in der Regel sehr verlässlich gezahlt. Sollte es in einem Jahr mal nicht ganz so gut laufen, wird trotz dessen fast immer eine Dividende ausgeschüttet. Erwägt ein Unternehmen eine Dividende in Höhe von 10 Euro, würde beispielsweise ein Aktionär, welcher 20 Aktien der Firma in seinem Portfolio hält, einen Gewinn in Höhe von 200 Euro erzielen.

Sind Aktien riskant?

Der Preis einer Aktie ergibt sich nicht aus dem momentanen Wert des Unternehmens, sondern aus der zukünftigen Entwicklung. Da diese keiner mit 100-prozentiger Sicherheit vorhersagen kann, resultiert der Kurs somit auf Erwartungen und Annahmen vieler Anleger und Analysten über den zukünftigen Wert des Unternehmens. Somit sind die Interpretationen für die Zukunft aus den aktuellen Geschäftszahlen weitaus wichtiger für den Preis der Aktie, als die tatsächlichen Zahlen. Der Preis entsteht durch das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Hat die Mehrheit der Marktteilnehmer – selbst entgegen der eigenen Meinung – negative Erwartungen an die zukünftige Entwicklung des Unternehmens, wird sich der Aktienkurs aufgrund steigender Verkäufe auch negativ entwickeln. Hierbei spielt es keine Rolle, dass man unter Umständen mit seiner persönlichen Meinung richtig liegt.

Volkswirtschaftliche Indikatoren

Aber nicht nur einzeltitelspezifische Nachrichten können Einfluss auf den Kurs nehmen. Auch gesamtwirtschaftliche Themen haben das Potential, die Aktienpreise in eine bestimmte Richtung zu bewegen. Fallen beispielsweise volkswirtschaftliche Indikatoren wie der vielbeachtete Ifo-Geschäftsklimaindex oder auch das Konsumklima in Deutschland, könnten sich auch bei einer Vielzahl der Marktteilnehmer die Erwartungen für die Zukunft eintrüben. Dies wiederum könnte die Marktteilnehmer veranlassen, einige ihrer Aktien aus dem Portfolio zu verkaufen. Das damit einhergehende Überangebot lässt die Aktienkurse fallen. In einem solchen Fall spricht man an der Börse von einer „Baisse“ oder einem Bärenmarkt. Steigen die vorher genannten Indikatoren über mehrere Monate an, kann das zu einer Aufhellung der Erwartungen der Marktteilnehmer führen. Dann wird in den meisten Fällen die Nachfrage nach Aktien steigen, was sich in steigenden Kursen niederschlägt. Das wiederum wäre eine sogenannte „Hausse“ oder ein Bullenmarkt.

Fazit

Da der Preis einer Aktie maßgeblich von den Erwartungen vieler Marktteilnehmer bezüglich der Zukunft eines Unternehmens beeinflusst ist, unterliegt der Kursverlauf Schwankungen. Daraus resultieren höhere Risiken als bei anderen Wertpapieren wie zum Beispiel Anleihen. Diese sind maßgeblich von dem Zinsniveau und der Bonität der Emittenten (zum Beispiel Staaten oder Unternehmen) abhängig – Faktoren, die sich in der Regel nicht ständig ändern. Nichtsdestotrotz ermöglicht ein Aktieninvestment auch zahlreiche Chancen. Denn höhere Risiken bedeuten auch die Chance auf langfristig höhere Renditen.

Investmentfonds: Was sind ETFs?

4. Juli 2021 – Bente Lorenzen

Wenn man sein Geld anlegen möchte und sich mit Vermögensanlagen beschäftigt, stößt man früher oder später auf Investmentfonds. Neben den klassischen Investmentfonds gibt es auch ETFs (Exchange Traded Fund), die wie Aktien an der Börse gekauft und verkauft werden. Aber was sind ETFs? Sind ETFs aktiv oder passiv gemanagte Fonds. Wir geben Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Wenn man sein Geld anlegen möchte und sich mit **Vermögensanlagen** beschäftigt, stößt man früher oder später auf Investmentfonds. **Investmentfonds** werden von einer Investmentgesellschaft aufgelegt und investieren in eine oder mehrere Anlageklassen. Je nach Anlageklasse sind typische Fonds:

- Aktienfonds
- Rentenfonds
- Immobilienfonds
- Mischfonds (investieren in verschiedenen Anlageklassen)
- Dachfonds (investieren in verschiedenen Fonds)

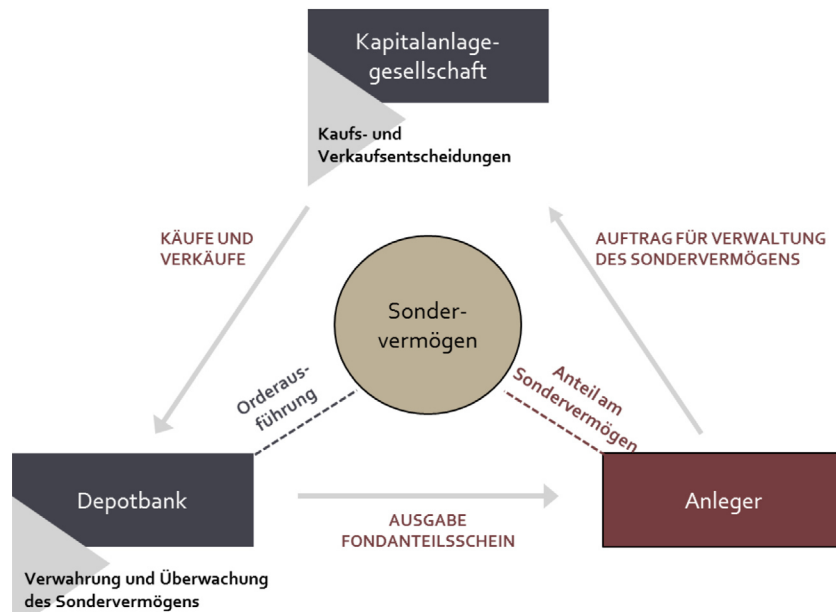
Das von der Investmentgesellschaft für den Investmentfonds eingesammelte Kapital wird getrennt von dem restlichen Vermögen der Investmentgesellschaft, oder auch Kapitalanlagegesellschaft, einem **Sondervermögen** zugeordnet. Bei einer Insolvenz der Investmentgesellschaft ist das Vermögen dadurch in voller Höhe abgesichert. Der Fondsmanager investiert über die Depotbank das Geld der Anleger in Wertpapiere. Im Gegenzug bekommt der Anleger Fondsanteile am Fondskapital.

ETFs – eine Unterart der Investmentfonds

Bei klassischen Investmentfonds bestimmt ein Fondsmanager die Auswahl und Gewichtung der einzelnen Wertpapiere in dem Fonds. In diesem Fall wird von aktivem Management gesprochen.

Neben den klassischen Investmentfonds gibt es auch ETFs. Aber was sind ETFs? ETFs stellen eine Unterart der Investmentfonds dar. Die Abkürzung ETF

steht für **Exchange Traded Fund** und bezeichnet **börsengehandelte Fonds**, die die **Wertentwicklung eines Index abbilden**. In diesem Fall ist die Auswahl und Gewichtung der einzelnen Wertpapiere an einen Basiswert oder Index gekoppelt. Exchange Traded Funds benötigen kein Fondsmanagement, da die Assets, in die investiert werden soll, durch den zugrundeliegenden Index vorgegeben sind. ETFs sind deshalb **passiv gemanagte** Fonds.



Sondervermögen bei Investments

Was ist ein Index?

Ein Index misst die **Entwicklung eines** bestimmten **Marktes** oder Teilmarktes. Dabei kann es sich um eine bestimmte Gruppe von Wertpapieren (wie z.B. klassisch Aktien oder Anleihen), Rohstoffen, Immobilien, Branchen oder Regionen handeln. Klassische Aktienmarktindizes sind zum Beispiel der DAX, der S&P 500 oder der Nikkei Index.

Ein Index ist also ein Marktbarometer und ein ETF bildet den Index einer bestimmten Anlageklasse so genau und kostengünstig wie möglich nach. **Titel** und **Gewichtung** in einem solchen Indexfonds sind durch die Indexzusammensetzung detailliert **vorgegeben** und öffentlich bekannt. Bei einer Änderung

der Indexzusammensetzung muss folglich die Zusammensetzung des ETF ebenfalls angepasst werden.

Passives Investieren ist auch deswegen auf dem Vormarsch, da es sich seit den 1970er Jahren deutlich weiterentwickelt hat. Während ursprünglich nur marktkapitalisierungsgewichtete Indizes wie der S&P 500 oder der DAX durch ETFs abgebildet wurden, hat sich in den letzten Jahren das Angebot weiter differenziert. Inzwischen erleben viele ETFs große Zuflüsse, die alternative Indizes abbilden.

Wie bildet ein ETF den Index ab?

Zur Indexabbildung, auch Replikation genannt, gibt es zwei Möglichkeiten:

1. Physische Replikation:

Der ETF investiert 1 zu 1 in die Wertpapiere des Index und stellt deshalb eine direkte oder vollständige Replikation dar. Diese Methode eignet sich bei klassischen Indizes wie dem DAX oder dem EuroStoxx.

2. Synthetische Replikation:

Der ETF bildet den Index mit Hilfe von Tauschgeschäften, sogenannte Swaps, nach und bildet den Index so indirekt nach. Diese Methode wird beispielsweise zur Nachbildung von Rohstoffindizes genutzt.

Welche Vorteile bieten ETFs?

Unabhängig von der Art der Indexnachbildung kann man als Anleger mit einer Investition in einen ETF also in einen ganzen Markt investieren und profitiert dabei von einem sehr hohen Grad an **Transparenz** hinsichtlich der Investments, die der Fonds tätigt, da alle Einzeltitel bekannt sind. Außerdem werden ETFs täglich an der Börse gehandelt. Durch diese **tägliche Handelbarkeit** sind ETFs sehr **flexibel**. So können Anleger Anteile an einem ETF jederzeit kaufen oder verkaufen. Einen weiteren Vorteil stellt die Kostenstruktur dar. Dazu im folgenden Absatz mehr. Da ETFs einen Index 1 zu 1 abbilden, benötigt man **kein aktives Fondsmanagement**. Aus diesem Grund sind ETFs sehr **kostengünstig**, da die **Verwaltungsgebühr** sehr **gering** gehalten werden kann. Einen Ausgabeaufschlag gibt es auch nicht, einzig beim Kauf und Verkauf fallen börsenübliche Odergebühren und Handelskosten an. Die **Gesamtkostenquote** eines Fonds wird mit der Kennzahl **Total Expense Ratio** angegeben.

Haben ETFs auch Nachteile?

Durch die Indexabbildung muss man berücksichtigen, dass ein ETF nur so gut sein kann wie der Index, den er abbildet. Eine **Outperformance** des zugrundeliegenden Index ist **nicht möglich**. Das verliert jedoch an Bedeutung, wenn man in Betracht zieht, dass sämtliche Studien zeigen, dass nur sehr wenige Fondsmanager es schaffen im Vergleich mit dem Markt eine dauerhafte Outperformance zu erzielen. Allerdings gibt es spezielle Märkte und auch Branchen in denen aktives Fondsmanagement die bessere Wahl ist.

Handelt es sich zum Beispiel um **Spezialmärkte wie asiatische Schwellenländer**, dann gibt es zum einen häufig keine ETFs, da es in solchen Spezialmärkten überhaupt einen transparenten und liquiden Index gibt, der sich zur Nachbildung eignet. Und selbst wenn, dann ist es häufig so, dass das Fondsmanagement auf die Besonderheiten solcher Märkte besser eingehen kann und so der aktiv gemanagte Investmentfonds eine bessere Performance erreichen kann als ein ETF.

Wie gut ein ETF generell den Index abbildet, kann mit Hilfe des **Tracking Errors** überprüft werden. Die Kennzahl misst die Abweichung zwischen der Wertentwicklung des ETFs und der Wertentwicklung des zugrundeliegenden Index.



Aktives versus passives Management

Was ist der Unterschied von ETFs und ETCs?

Geht man der Frage „Was sind ETFs?“ nach, stößt man auch auf sogenannte ETCs. ETC steht für **Exchange Traded Commodity**. Der erste Unterschied zwischen ETF und ETC besteht darin, dass ein ETF grundsätzlich in einen breit diversifizierten Index investiert muss und nicht in einen Einzelwert investieren darf. **Mit einem Rohstoff-ETF investiert man folglich in einen breit diversifizierten Rohstoff-Index** und mit einem ETC in einen einzigen Rohstoff.

Die Wertentwicklung eines ETCs wird durch den Kassapreis oder den Futures-Preis des Rohstoffes bestimmt. Der Kassapreis gibt den Preis für eine Sofortlieferung des jeweiligen Rohstoffes an, der Future-Preis bezieht sich auf eine Rohstofflieferung in der Zukunft.

Ein weiterer Unterschied zwischen ETF und ETC liegt darin, dass das Vermögen eines ETFs als Sondervermögen zählt und so einen besonderen Insolvenzschutz genießt, während der ETC nicht zum Sondervermögen gezählt wird, da er die Form einer Schuldverschreibung hat. Dadurch besteht ein Emittentenrisiko, das heißt das Vermögen ist im Falle einer theoretischen Insolvenz der Kapitalanlagegesellschaft nicht in voller Höhe abgesichert, wie bei einem ETF. ETCs werden jedoch genauso wie ETFs täglich an der Börse gehandelt und bieten so dieselben Vorteile wie ETFs.

Wie kann man ETFs kaufen?

ETFs sind **börsengehandelt**, das heißt, dass laufend aktuelle ETF-Kurse an der Börse gestellt werden und der Anleger jederzeit während der Börsenöffnungszeiten handeln kann und auch weiß, zu welchem Kurs der ETF gerade gehandelt wird. Der aktuelle Kurs eines ETFs stellt dabei den Preis dar, zudem zuletzt gehandelt wurde.

Beim Handel helfen Börsenmakler, auch Market Maker genannt. Ihre Aufgabe ist es Angebot und Nachfrage nach einem ETF zu beobachten und dann den ETF-Kurs so festzulegen, dass möglichst viele Trades zustande kommen. Dieses Handelsprinzip unterscheidet sich deutlich von dem eines „normalen“ Investmentfonds. Da diese nicht börsengehandelt sind, wird einmal pro Tag ein **Nettoinventarwert** des Investmentfonds berechnet und zu diesem können Anleger jeweils Fondsanteile kaufen oder verkaufen. Der Anleger weiß folglich im Voraus nicht zu welchem Kurs er verkaufen oder kaufen wird.

Vermögensanlage mit ETFs – Fazit

Die Frage „Was sind ETFs?“ kann also zusammenfassend so beantwortet werden: ETFs sind börsengehandelte Indexfonds und die Vermögensanlage in ETFs bietet viele Vorteile. ETFs sind

- flexibel,
- liquide,
- kostengünstig,

- transparent,
- breit gestreut und
- für sämtliche Anlagestrategien geeignet.

Außerdem gibt es eine große Auswahl an ETFs, sodass für jeden Bedarf etwas dabei ist. Mit der Vermögensanlage in ETFs kann einfach und kostengünstig ein global diversifiziertes Portfolio aufgebaut werden.

Was sind Real Investment Trusts?

4. April 2021 – Dr. Ralf Budinsky

Unterstützt durch die anhaltende Niedrigzinsphase und flankiert durch das positive konjunkturelle Umfeld ist die Investitionsneigung in Immobilien trotz der zum Teil erheblichen Preissteigerungen ungebrochen. Immobilien bieten Investoren über Mieteinnahmen hohe und planbare Cash-Flows und gehören als Diversifikationsbaustein in jedes Portfolio. Die Investition in Immobilien erfolgt traditionell über den Direktkauf oder indirekt über den Erwerb von Immobilienfonds.

Daneben „schlummert“ aber noch eine in Deutschland bisher nahezu vernachlässigte Form der indirekten Immobilienanlage, die gegenüber klassischen Immobilieninvestments einige interessante Vorteile aufweist. Gemeint sind Real Estate Investment Trusts (REITs). REITs sind streng reglementiert und werden typischerweise als steuerlich transparente, börsennotierte Aktiengesellschaften mit einem gesetzlich vorgeschriebenen Betätigungsfeld aufgesetzt. Dieses umfasst die Bewirtschaftung, Verwaltung und Finanzierung von Immobilien und Grundstücken. Dazu erwirbt der einzelne REIT ein breit diversifiziertes Portfolio aus Immobilien. Die Einnahmen des REIT resultieren aus der Vermietung und Verpachtung von Immobilien und Grundstücken sowie aus Veräußerungsgewinnen und Zinsen.

REITs stellen eine Mischform aus Immobilien und Aktien dar. Sie vereinen die langfristigen Vorteile aus Wertsteigerungen und stabilen Cash-Flows von Immobilien mit der kurzfristigen Liquidität von Aktien. Die Vorzüge dieser indirekten Form der Immobilienanlage sind bestechend. Bereits über den einzelnen REIT erwirbt der Anleger ein diversifiziertes Portfolio an Bestands- und Mietimmobilien. Dieser Diversifikationsvorteil wird im Falle eines REITs-Fonds aufgrund der breiten Streuung über einzelne REITs und deren Objekte weiter gesteigert. Während sich die Immobilienportfolios der meisten deutschen Investoren auf den heimischen Markt konzentrieren, lässt sich über einen REITs-Fonds leicht ein globales Immobilienexposure aufbauen. Lange Vorlaufzeiten, die sich infolge der Immobiliensuche und Projektentwicklung ergeben, entfallen bei REITs, so dass Anleger unmittelbar an einem bestehenden Immobilienbestand partizipieren können. Gleichzeitig ist eine Verwässerung der Immobilienquoten ausgeschlossen, da die Aufnahme neuer Anlagemittel

im Zuge einer Kapitalerhöhung nur dann erfolgt, wenn das Management bereits neue Projekte identifiziert hat.

Eine weitere interessante Eigenschaft von REITs besteht darin, dass sie aufgrund der Regulierung angehalten sind, mindestens 90% ihrer Erträge und damit nahezu ihre vollständigen Cash-Flows auszuschütten. Dies qualifiziert REITs als Dividendenaktien und attraktives Surrogat für die aktuell geringen Kupons aus Anleihen.

REITs dienen der zusätzlichen Diversifikation in einem Portfolio und können auch durch ihre Vorteile gegenüber Direktinvestments in Immobilien überzeugen. Deshalb sind sie auch bei Warburg Navigator Teil des Anlageuniversums.

Was sind Assetklassen?

13. Februar 2021 – Bente Lorenzen

Der Finanzmarkt ist für Laien oft unübersichtlich und intransparent. Aus diesem Grund geben wir Ihnen einen Überblick über die gängigsten Assetklassen und erklären, welche Funktion sie als Bestandteil eines Depots erfüllen können und sollen.

Was sind Assetklassen?

Als Anlageuniversum werden alle Finanzprodukte bezeichnet, in die ein Investor sein Kapital anlegen kann. Assetklassen (dt. Anlageklassen) gliedern das Anlageuniversum hinsichtlich Investitionshorizont und -höhe sowie Risiko-Rendite-Verhältnis.

Jede Assetklasse (zur Abgrenzung einer der verschiedenen Arten von Finanzprodukten) weist unterschiedliche Charakteristika auf. Bei den einen ist eine hohe Mindestanlagesumme notwendig, bei anderen muss das Kapital für eine lange Zeit angelegt werden. Je längerfristig eine Kapitalanlage ist, desto länger ist das angelegte Kapital gebunden und damit illiquide. Das Verhältnis zwischen Risiko und Rendite ist für jede Assetklasse spezifisch und wird als Risiko-Rendite-Profil bezeichnet.

Welche Assetklasse für welchen Anleger geeignet ist, hängt davon ab, wie viel Geld er investieren möchte, ob seine Kapitalanlage kurzfristig liquiderbar sein muss und welche Risikobereitschaft, Verlusttragfähigkeit und Rentabilitätsanforderungen er hat.

Dabei wird i.d.R. zwischen klassischen Assetklassen (Aktien, Anleihen etc.) und alternativen Anlageklassen (Immobilien, Rohstoffe etc.) unterschieden. Der Dynamik des Finanzmarktes und den sich ständig ändernden Anforderungen der Investoren geschuldet werden stets neue Finanzprodukte innerhalb der einzelnen Assetklassen oder komplett neue Assetklassen entwickelt.

Die wichtigsten Assetklassen im Überblick

1. Klassische Anlageklassen
 1. Spareinlagen
 2. Anleihen
 3. Aktien
2. Alternative Anlageklassen
 1. Immobilien
 2. Rohstoffe
 3. Risikobeteiligungskapital
(auch Private Equity oder Venture Capital genannt)
 4. Neuartige Finanzprodukte
(bspw. im Bereich der Kryptowährungen)

Klassische Anlageklassen

Neben klassischen Spareinlagen im Rahmen von Tages- und Festgeldkonten sind Aktien und Anleihen die bekanntesten und gängigsten Anlageklassen.

Spareinlagen

Spareinlagen sind Einlagen bei Banken und Kreditinstituten, die unbefristet sind und nicht für den Zahlungsverkehr geeignet sind. Spareinlagen ordnen sich hinsichtlich der Verfügbarkeit zwischen Festgeld und Tagesgeld ein. Im Unterschied zum Tagesgeld ist die Spareinlage in der Regel nicht täglich komplett verfügbar, sondern auf eine bestimmte Teilsumme pro Monat begrenzt. Um auf das gesamte Sparvermögen zuzugreifen, muss der Anleger in der Regel kündigen. Bezüglich Festgeld unterscheidet sich die Spareinlage in der Laufzeit: Diese ist beim Festgeld befristet.

Aufgrund der Kapitalbindung sind die Zinsen etwas höher als beim Tagesgeld und etwas niedriger als beim Festgeld. Im Vergleich zu Anleihen und insbesondere Aktien ist die Verzinsung aber sehr gering. Aktuell liegt die Verzinsung bei nahe null Prozent. Gleichzeitig sind Verlusten auf das eingesetzte Kapital aber nahezu ausgeschlossen: Spareinlagen sind bei deutschen Kreditinstituten mindestens durch die gesetzliche Einlagensicherung geschützt und häufig auch noch darüber hinaus durch die freiwillige Einlagensicherung einzelner Bankenverbände.

Anleihen

Anleihen sind zinstragende Wertpapiere, die am Anleihenmarkt gehandelt werden. Der Investor einer Anleihe ist Fremdkapitalgeber und damit Gläubiger des Unternehmens, welches als sogenannter Emittent die Anleihe begibt. Anleihen geben dem Anleger bzw. Gläubiger das Recht auf Rückzahlung sowie auf Zahlung vereinbarter Zinsen.

Nach Anlage des Kapitals in eine Anleihe erhält der Anleger auf periodischer, in der Regel jährlicher Basis, eine Zinszahlung (den sog. Kupon) und am Ende der vorab festgelegten Anleihelaufzeit die Rückzahlung seiner Kapitalanlage. Wenn keine regelmäßige Auszahlung der Zinsen vereinbart wird erfolgt die Verzinsung bei Rückzahlung (Nullkupon-Anleihen).

Entscheidend für die Festlegung der Höhe der jährlichen Verzinsung ist in erster Linie die Bonität (Kreditwürdigkeit) des Unternehmens (Emittenten). Ratingagenturen – bspw. Standard & Poor's, Moody's oder Fitch – ermitteln dafür regelmäßig einen sog. Bonitäts-Score (Bestnote: AAA). Je besser die Bonität des Emittenten, desto niedriger im Umkehrschluss das Ausfallrisiko und folglich auch die Rendite in Form der jährlichen Verzinsung.

Daneben spielen die Anleihelaufzeit und das generelle Zinsumfeld ebenfalls eine wichtige Rolle für die Höhe der jährlichen Verzinsung. Dabei gilt: Je länger die Anleihelaufzeit, je länger also das Geld gebunden ist, desto höher das kumulierte Ausfallrisiko und damit auch die jährliche Zinszahlung. Im Falle eines Niedrigzinsumfelds, wie es aktuell vorherrscht, können sich Emittenten leicht und günstig bei der Bank refinanzieren und sind daher nicht zu sehr auf die Ausgabe von Anleihen angewiesen. Sie verbriefen daher lediglich niedrige Kupons.

Das notwendige Investitionsvolumen beginnt bei relativ kleinen Beträgen, eine Bundesanleihe bekommt der Anleger bereits ab 1 Cent, während Unternehmensanleihen meist bei Stückelungen ab 1.000 Euro beginnen. Anleihen können dabei von Unternehmen (Unternehmensanleihen) oder Staaten (Staatsanleihen) emittiert werden. Außerdem zählen sog. Pfandbriefe ebenfalls zu den gängigsten Wertpapieren auf dem Anleihenmarkt.

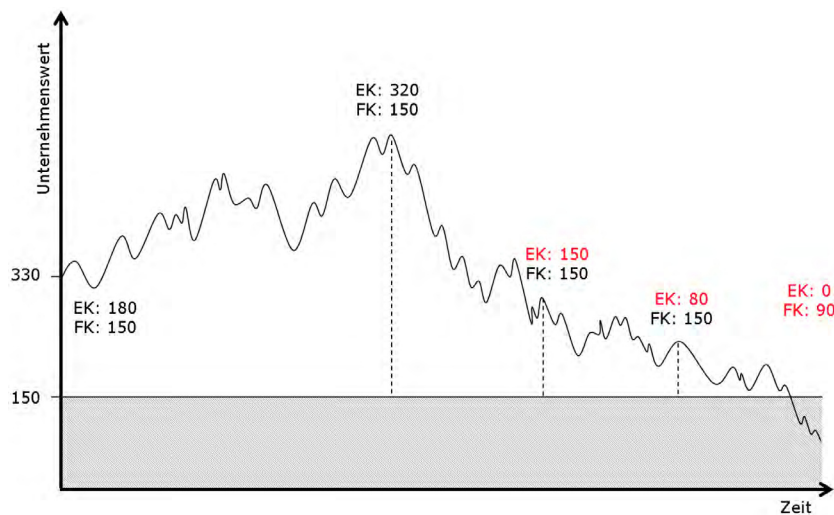
Aktien

Aktien sind Wertpapiere, die am Aktienmarkt gehandelt werden. Der Investor einer Aktie ist Eigenkapitalgeber und erwirbt einen Anteil des Unternehmens.

Damit ein Unternehmen Aktien ausgeben kann, muss es die Rechtsform einer Aktiengesellschaft (AG) besitzen. Aktien verbriefen dem Investor damit einen Anteil an dem Unternehmenswert der Aktiengesellschaft. Dabei können die folglich als Aktionäre bezeichneten Investoren auf zweierlei Art und Weise am Unternehmenswert partizipieren.

Auf der einen Seite kann der Investor eine Art Verzinsung in Form einer Dividende bekommen, falls sich das Aktienunternehmen in der Lage ist und dazu entschließt, Unternehmensgewinne auszuschütten. Auf der anderen Seite partizipiert der Investor über den Aktienkurs an der Entwicklung des Unternehmenswerts.

Aktien unterscheiden sich also dahingehend, ob das emittierende Aktienunternehmen Dividenden ausschüttet. Weitere Unterscheidungsmerkmale sind die Charakteristika der Emittenten, insb. Land der Börsennotierung, Größe etc., sowie Umfang und Art der Stimmrechte, die mit einer Aktie verbunden sind. Aktien können täglich an den entsprechenden Börsen gehandelt. Die Kapitalanlage kann also – sofern der Handel nicht ausgesetzt und ausreichend Liquidität am Markt vorhanden ist – jederzeit liquidiert werden, unterliegt dabei aber den im Weiteren dargestellten Kursschwankungen.



Vereinfachte Darstellung der Eigenkapital- und Fremdkapitalansprüche abhängig vom Unternehmenswert

Während ein Anleihen-Investor immer Anspruch auf die volle Rückzahlung seines eingesetzten Kapitals hat (sofern das Unternehmen nicht insolvent geht), hängt der Kurswert einer Aktien von dem Unternehmenswert ab. Das Risiko des Verlusts des eingesetzten Kapitals ist deswegen höher als bei Anleihen.

Der Unternehmenswert und damit der Aktienkurs ergibt sich vereinfacht aus den diskontierten zukünftig erwarteten Unternehmensgewinnen. Weder sind diese aber eindeutig vorhersehbar, noch sind die Erwartungen der Investoren homogen. Unternehmensneuigkeiten, konjunkturelle Daten oder das generelle Sentiment beeinflussen deshalb ständig Angebot und Nachfrage und damit den Aktienkurs.

Unsicherheiten treiben das Risiko in Form von Kursschwankungen von Aktien. So sind beispielsweise Aktien aus Schwellenländern aufgrund des unsicheren Wirtschaftsumfelds riskanter, aufgrund enormer Entwicklungspotentiale aber im Erfolgsfall äußerst rentabel. Gleiche gilt oft für kleinere Unternehmen, sogenannte Small Caps, die in innovativen Geschäftsfeldern tätig sind.

Alternative Anlageklassen

Die bekanntesten alternativen Anlageklassen sind Investitionen in Immobilien und Rohstoffe.

Immobilien

Immobilien gehören mit zu der beliebtesten Geldanlage der Deutschen. Bei der Direktinvestition wird die Einzelimmobilie klassisch gekauft, meist mit einer Kombination aus Eigen- und Fremdkapital. Um auch Anlegern mit geringeren verfügbaren Mitteln Zugang zum Immobilienmarkt zu gewährleisten, gibt es geschlossene und offene Immobilienfonds. Geschlossene Immobilienfonds sammeln von mehreren Investoren solange zielgerichtet Geld ein, bis die Finanzierungshöhe der vorher explizit festgelegten Kaufobjekte erreicht wird. Anschließend wird der Immobilienfonds geschlossen, die entsprechenden Immobilien (Einzelimmobilien oder mehrere Immobilien) gekauft, gehalten und zum avisierten Ende der Anlage (i.d.R. nach 15-20 Jahren) wieder verkauft. Die Mieteinnahmen fließen nach Abzug der Fondskosten in meist jährlichen Ausschüttungen ein, der anteilige Verkaufserlös in die Rückzahlung der Kapitalanlage. Hinsichtlich Kaufen, Halten und Verkaufen der Immobilien wird bei offenen Immobilienfonds analog verfahren. Jedoch werden hier die Kaufobjekte nicht vorab festgelegt und begrenzt, sondern in einem rollierenden

Prozess werden Immobilien oder Teile von Immobilien an- und verkauft.

Eine weitere Möglichkeit, in Immobilien zu investieren, sind neben Aktien von Unternehmen der Immobilienbranche auch sog. Real-Estate-Investment-Trusts (REITs). Dies sind in Deutschland ansässige Aktienunternehmen, die im In- und Ausland Immobilien erwerben, verwalten und veräußern. Von Immobilienfonds unterscheiden sie sich insbesondere durch die hohe Liquidität, da die Aktienunternehmen börsennotiert sind.

Insbesondere bei der Direktinvestition ist der erforderliche Investitionsbetrag hoch. Bei Immobilienfonds ist die Investitionshöhe niedriger, gleichwohl entstehen zusätzliche Kosten durch den Fondsmantel. Bei beiden Anlagemöglichkeiten ist die Kapitalbindung im Vergleich zu börsengehandelten Wertpapieren wie Aktien oder Anleihen hoch. REITs sind hier eine Ausnahme, neben den Fondsmantel entstehen hier aber noch zusätzliche Kosten durch die Aktienunternehmen selbst, in die investiert wird.

Rohstoffe

Rohstoffe per se sind als Direktinvestition eher unüblich und werden gewöhnlich über entsprechende Indizes gehandelt, die die Wertentwicklung einzelner Rohstoffklassen (z.B. Gold) nachbilden. Dadurch sind Investitionen in Rohstoffe und der tägliche Handel möglich und einfach durchführbar. Auch hochspekulative Differenzkontrakte, die auf die kurzfristige Wertveränderung von Rohstoffpreisen wetten, können eingesetzt werden, um an Wertänderungen auf dem Rohstoffmarkt zu partizipieren. Dabei gilt auch bei Rohstoffen der Grundsatz: Je riskanter das Investment, desto höher die erwartete Rendite.

Risikobeteiligungskapital

Risikobeteiligungskapital bezeichnet privates Beteiligungskapital auch Private Equity genannt. Im Gegensatz zu Aktienanlagen investiert Private Equity außerhalb des regulierten Aktienmarktes in junge Unternehmen, die noch nicht börsennotiert sind.

Je nach Unternehmensphase und Unternehmensgröße wird zwischen Venture Capital (Wagniskapital) und dem risikoärmeren Private Equity unterschieden, obwohl beide Finanzierungsarten unter Private Equity zusammengefasst werden. In der frühen Seed-Finanzierungsphase benötigen diese Unternehmen, die meist innovative Geschäftsmodelle verfolgen, Kapital für Forschung und Entwicklung, um ihre Geschäftsidee in ein Produkt oder eine Dienstleistung hin

zur Marktreife zu überführen.. Das Ausfallrisiko ist aufgrund der frühen Unternehmensphase sehr hoch, weshalb das investierte Geld auch als Wagniskapital bezeichnet wird. Als Kompensation für das riskante Investment stehen im Erfolgsfall jedoch hohe Renditen in Aussicht. Das Risiko sinkt mit fortschreitender Reife des Unternehmens, während die Cashflows steigen und sich das Unternehmen am Markt etabliert. Gegen Ende der Finanzierungsphase sollte das Unternehmen bereits einen positiven Cashflow bzw. ein positives EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen) erzielen.

Eine periodische Rendite ist eher unüblich, der gesamte Beteiligungsgewinn wird in der Regel durch Verkauf der Unternehmensanteile zum Ausstiegszeitpunkt erzielt. Private-Equity-Investoren streben regelmäßig eine aktive Rolle in der Unternehmung an. Der Mehrwert wird dahingehend nicht nur durch die reine Bereitstellung von Kapital, sondern auch durch Zugang zu Netzwerken, Beratungsleistungen und aktives Management auf Unternehmensebene generiert.

Während eine Investition in Private Equity früher nur für institutionelle Anleger möglich war, besteht inzwischen auch für private Anleger über Fonds die Möglichkeit dieser Kapitalanlage. Der Zugang für private Anleger ist jedoch aufgrund höherer Mindestbeteiligungen erschwert. Zugleich besteht bei Private Equity eine lange Kapitaldauer, da es sich um eine illiquide Assetklasse handelt. Nicht jeder Anleger möchte sein Kapital ohne die Möglichkeit des Eingriffs oder der Liquidation über mehrere Jahre binden. Der Kapitalbindung steht jedoch auf der anderen Seite eine Illiquiditätsprämie gegenüber, die die Gesamtrendite bei Erfolg erhöht.

Kryptowährungen

Auch digitale Währungen, sog. Kryptowährungen, werden immer häufiger als eigenständige Assetklasse berücksichtigt. Bitcoin ist hier das prominenteste Beispiel. Die zahlreichen Kryptowährungen können dabei sowohl einen Eigenwert – z.B. durch Kopplung an die Entwicklung von Ölpreisen etc. – besitzen (vgl. Warengeld) oder auch als unbesichertes Zahlungsmittel fungieren (vgl. Fiatgeld wie Euro oder US-Dollar). Die Kapitalanlage in Kryptowährung erfolgt über entsprechende Depots online.

Die Kursentwicklung der einzelnen Kryptowährungen hängt ausschließlich von Angebot und Nachfrage ab, anders als gängige Fiatwährungen, deren Wert maßgeblich auch von der Zinspolitik des jeweiligen Währungssystems

beeinflusst wird. Kryptowährungen werden derzeit noch in erheblichem Umfang von aktuellen Neuigkeiten hinsichtlich der Rechtmäßigkeit und Sinnhaftigkeit dieser Währungen, sowie hinsichtlich der Stärken und Schwächen der zugrundeliegenden Technologien etc. beeinflusst. Aufgrund der noch fehlenden staatlichen Regulierung, problematischer steuerlicher Behandlung sowie drohender Verbote in vielen Ländern weltweit sind Kryptowährungen als eigenständige Anlageklasse kritisch zu betrachten. Aufgrund der extrem starken Volatilität können in kürzester Zeit sehr hohe Gewinne erzielt werden. In derselben Zeit sind aber auch genau so Totalverluste möglich. Eine Kapitalanlage ist daher nur sehr eingeschränkt und nur im hochspekulativen Umfeld empfehlenswert.

Besondere Bedeutung der Anlageklassen

Die besondere Bedeutung der Anlageklassen ist insb. vor dem Hintergrund der Portfoliokonstruktion zu betrachten. Assetklassen korrelieren untereinander: Beispielsweise steigen Anleiherenditen oftmals im Umfeld von fallenden Aktienmärkten. Auch Immobilien und Rohstoffe (z.B. Gold) können in fallenden Aktienmärkten steigende Renditen verzeichnen. So kann das Risiko im Portfoliokontext reduziert werden, ohne dass die Rendite sinkt.

Aus diesem Grund werden sog. Multi-Asset-Strategien für Investoren immer interessanter. „Lege nicht alle Eier in einen Korb“ sagte schon Markowitz, der Begründer der modernen Portfoliotheorie.

Was sind Anlageklassen? – Alles auf einen Blick

Wir fassen die wichtigsten Punkte zusammen:

- Assetklassen sorgen für Übersichtlichkeit und Transparenz im Depot
- Anlageklassen weisen unterschiedliche Risiken und Chancen auf
- höhere Renditen gehen mit höheren Risiken einher
- Klassen können in sich weiter gegliedert werden
- verschiedene Klassen können Verluste ausgleichen & Gewinne steigern lassen

ASSETKLASSE	MINDEST-INVESTITIONSVOLUMEN	INVESTITIONSHORIZONT	RISIKO
Spareinlagen	Niedrig	Flexibel	Niedrig
Anleihen	Mittel	Mittel- bis langfristig	Mittel
Aktien	Niedrig	Mittel- bis langfristig	Hoch
Immobilien	Hoch	Langfristig	Mittel
Rohstoffe	Niedrig	Mittel- bis langfristig	Hoch
Risikobeteiligungskapital	Hoch	Langfristig	Sehr hoch
Kryptowährungen	Niedrig	Kurzfristig	spekulativ

Vergleich unterschiedlicher Assetklassen in Hinblick auf Mindestinvestitionsvolumen, Investitionshorizont und Risiko

Für wen lohnt sich welche Art der Vermögensverwaltung?

27. August 2021

Früher war die Vermögensverwaltung nur sehr Wohlhabenden vorbehalten. Doch die Digitalisierung hat auch hier die Kosten reduziert und damit die Eintrittsbarrieren abgebaut. Christian Jasperneite, CIO bei M.M. Warburg, erklärt, für welchen Anleger sich welches Modell eignet.

Wer sein Kapital anlegen möchte, muss sich zunächst die Frage stellen, welchen Ansatz er wählen möchte. Vermögensverwaltung oder Anlageberatung?

Herr Jasperneite, Sie sind als Chief Investment Officer, kurz CIO, verantwortlich für das Asset Management der M.M.Warburg. Können Sie uns erklären, wo der Unterschied ist

Die Anlageberatung folgt im Gegensatz zur Vermögensverwaltung einem Teamansatz. Der Kunde bespricht gemeinsam mit dem Berater die Ziele und Vorstellungen sowie das Vorgehen. Bei der Vermögensverwaltung delegiert der Kunde den gesamten Investmentprozess an beispielsweise eine Bank. Dabei ist das Ziel die Vermehrung des Vermögens unter Berücksichtigung der Risikoneigung des Kunden.

Warum sollten sich Anleger für die Vermögensverwaltung entscheiden?

Sehr vermögende Kunden wählen lieber den Verwaltungsansatz, weil sie im Gegensatz zur Anlageberatung eben nicht ständig Rücksprache mit einem Berater halten müssen – was den Investmentprozess sehr zäh gestaltet. Deswegen hat sich die Vermögensverwaltung auch als Standard etabliert. Selbst große Pensionskassen, Versicherungen und Staatsfonds nutzen die Dienstleistung und geben Assets an eine Vermögensverwaltung ab, weil sie sich eben nicht um alles selber kümmern können.

Im Privatkundenbereich klingt Vermögensverwaltung eher nach Millionär als nach Kleinanleger? Ist das auch heute noch so?

Die klassische Vermögensverwaltung war und ist eine exklusive Dienstleistung, die sich für beide Seiten erst ab einem gewissen Volumen rentiert – oft wird eine Million Euro als Summe genannt. Es gibt aber auch höhere Einstiegshürden. Das liegt unter anderem am hohen manuellen Aufwand und der persönlichen Betreuung wie der exakten Ausführung der Vorgaben des Kunden.

Sie sagen klassische Vermögensverwaltung. Was hat sich geändert?

Die Digitalisierung hat die Kosten verändert. Digitale Prozesse verschlanken den Verwaltungsaufwand. Wo früher etwa hunderte Dokumente nötig waren, läuft heute alles online ab. Die Wertpapierorders werden aus dem System heraus generiert, das Reporting automatisch erstellt. Das erspart viel Arbeit und reduziert die Kosten enorm. Dadurch rentiert sich heute die Dienstleistung auf gleichem Qualitätsniveau auch für kleine Vermögen. Unser Warburg Navigator ist zum Beispiel ein digitaler Vermögensverwalter, oder auch Robo Advisor genannt, den Kunden bereits ab 20.000 Euro nutzen können. Es gibt aber auch noch andere Robo Advisor, die offen für noch geringere Einstiegssummen sind.

Also können Anleger heute zwischen der klassischen, einer digitalen Vermögensverwaltung und einem Robo Advisor entscheiden: Für wen eignet sich welches Produkt? Kommt es nur auf das zu verwaltende Vermögen an?

Alle drei Ansätze bieten im Prinzip eine sinnvolle Möglichkeit für ein Wertpapierinvestment mit Anlagestrategie an. Allerdings sind Nuancen zwischen den Angeboten entscheidend, die aber weniger mit dem Vermögen zu tun haben.

Welche sind das?

Zum einen gibt es die Frage: Was benötigt ein Kunde, um sich bei der Geldanlage wohl zu fühlen? Der eine braucht beispielsweise einen direkten und persönlichen Ansprechpartner mit dem er besprechen kann, was gerade auf den Märkten passiert, welche Bedeutung Verluste haben und wie die nächsten Schritte sind. Dieser Kunde ist eher in der klassischen Vermögensverwaltung gut aufgehoben. Sobald jedoch ein Anleger diese persönliche Ansprache nicht braucht, dann passt die digitale Vermögensverwaltung zu ihm. Kunden, die einfach nur eine Standardlösung suchen, sind mit einem einfachen Robo-Advisor gut bedient.

Das sind jetzt persönliche Bedürfnisse. Gibt es noch andere Aspekte?

Die Anbieter stellen bei den einzelnen Produkten ja keine homogene Masse dar. Es gibt beispielsweise Unterschiede in der Umsetzung, der Strategie oder den Methoden. Der Warburg Navigator etwa nutzt die gleichen Investmentprozesse wie die klassische Vermögensverwaltung der Warburg Bank. Die Umsetzung erfolgt bei der digitalen Vermögensverwaltung hauptsächlich in den kostengünstigeren Exchange Traded Funds, kurz ETFs – während die klassische Vermögensverwaltung stärker auf Einzeltitel setzt und noch individueller ist.

Vermögensverwalter, ob digital, klassisch oder Robo-Advisor, sind ja keine homogene Masse. Es gibt beispielsweise Unterschiede in der Umsetzung, der Strategie oder den Methoden.

Reine Robo Advisor beispielsweise setzen als Vermögensverwalter voll und ganz auf die Maschine und den Algorithmus. Das machen wir nicht. Bei uns trägt immer der Mensch die Entscheidung und gibt die strategische Richtung vor. Der Warburg Navigator ist dementsprechend keine Blackbox. Alle Vorgänge sind transparent. Wenn eine Maschine alleine für die Allokation zuständig wäre, würde sie unserer Ansicht nach suboptimale Portfolio-Entscheidungen treffen. Denn Entscheidungen allein auf Basis historischer Kurse und Daten sind ein reiner Blick in den Rückspiegel.

Was ist denn die Stärke des Warburg Navigators?

Unser historischer Track Record der klassischen Vermögensverwaltung zeigt, dass wir unser Handwerk verstehen und beherrschen. Mein Team und ich verfolgen seit mehr als 20 Jahren die Kapitalmärkte, wir kennen die Stärken und Schwächen von Modellen. Und wir wissen diese auch in Kombination mit unserer Technik so einzusetzen, dass ein Mehrwert für unsere Kunden herauskommt. Unsere Stärke ist es, Vermögen zu schützen. Gerade in Krisenzeiten konzentrieren wir uns darauf, Verluste zu begrenzen und streben über einen längeren Investmentzeitraum eine überdurchschnittliche Performance an.

Mensch oder Maschine: Wer bringt bessere Renditen?

6. September 2021

Computer machen das tägliche Leben leichter, nun helfen sie auch bei der Geldanlage. In der Praxis bewährt sich aber eine Kombination aus Maschine und Mensch.

Wer das Flugzeug für eine Geschäftsreise oder im Urlaub nutzt, vertraut nicht nur auf menschliches Wissen und Erfahrung – stets sind auch Computer im Spiel, damit das Ziel der Reise sicher und rasch erreicht wird. Piloten nutzen beispielsweise den Autopiloten, um den Jet auf einem geraden Kurs zu halten, ebenso helfen bei Landung und Start Computersysteme. Auch in den meisten anderen Bereichen des täglichen Lebens übernehmen Maschinen Aufgaben und erleichtern uns so den Alltag. Aber wie sieht das bei der Geldanlage und bei den Finanzen aus? Auch beim Thema Geld ist die digitale Transformation längst im Gange. Während Online-Banking schon selbstverständlich ist, sind digitale Helfer bei der Kapitalanlage und bei der Suche nach attraktiven Ertragsmöglichkeiten noch weniger weit verbreitet.

Das ändert sich: Technisch ist der Einsatz von Maschinen bei der Geldanlage kein großes Problem mehr. Die dafür notwendigen Algorithmen wurden in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt verfeinert und perfektioniert. So wie die Digitalisierung insgesamt baut der Fortschritt einerseits auf die Weiterentwicklung der Rechnerleistung und andererseits auf die Verfügbarkeit großer Mengen an Daten. Und je mehr solcher Daten vorhanden und nutzbar sind, desto genauer können Algorithmen bestimmte Probleme lösen. Das macht sie für die Vermögensverwaltung so attraktiv.

Stärken der Algorithmen

Was sind aber die Vorteile von Algorithmen, wenn es um die beabsichtigte Sicherung und Vermehrung von Vermögen geht? Im Gegensatz zu Menschen kennen sie weder Angst noch Gier und agieren stets streng objektiv. Ein Algorithmus ist zwangsläufig emotionslos und tappt nicht in die Fallen, vor denen Investoren vor dem Hintergrund der Behavioral-Finance-Theorie

Angst haben müssen. Demnach agieren Anleger, anders als es Studenten in der VWL-Vorlesung gelehrt wird, gerade nicht rational und effizient, sondern lassen sich oft von irrationalen Gefühlen leiten. Zudem „kauft“ ein Investor, der sein Geld solchen Algorithmen anvertraut, ein System, dessen Eigenschaften nachvollziehbar sind. Verschiedene Anlageklassen werden nach den Zahlen und Fakten analysiert, Vorurteile und persönliche Vorlieben spielen dabei keine Rolle. Das bedeutet: Prognosen für die weitere Entwicklung der betreffenden Finanzwerte beruhen nicht auf Bauchgefühl oder Intuition. Stattdessen leiten sie sich aus den aktuell verfügbaren Daten ab.

Der größte Vorteil ist aber die Effizienz von Computern: Sie schaffen es, eine riesige Fülle an Informationen zu verarbeiten – etwas, wozu kein Mensch heute mehr in der Lage ist. Alleine die Flut an aktuellen Fakten und Meldungen können vom menschlichen Gehirn kaum noch verarbeitet werden. Für einen Computer beziehungsweise Algorithmus ist die Analyse von Millionen von Datenpunkten hingegen kein Problem.

Vorteile des Menschen bei der Geldanlage

Und der Mensch? Was spricht für ihn, wenn es um Vermögensverwaltung geht? Die Antwort darauf liegt in einem Nachteil von Algorithmen: Die Maschinen sind vergangenheitsorientiert. Das bedeutet:

- Sämtliche verwerteten Daten sind vergangenheitsbezogen, an keiner Stelle wird ein expliziter Blick – eine Prognose – in die Zukunft geworfen.
- Wissen und Erfahrung, das beispielsweise hinsichtlich fundamentaler qualitativer Daten vorliegt, wird nicht genutzt.

Der Mensch dagegen ist in der Lage eine explizite Meinung oder auch eine Einschätzung bezüglich der zu erwartenden Richtung eines Marktes zu treffen, ohne dabei durch die Vergangenheit determiniert zu sein. Typische Indikatoren, die einem Menschen dabei helfen, Szenarien zu entwickeln und Entscheidungen daraus abzuleiten, sind beispielsweise Konjunkturdaten, Analysteneinschätzungen oder auch die Entwicklung der Geldpolitik. Die daraus entstehenden qualitativen und taktischen Überlegungen sind für eine Portfoliokonstruktion genauso wichtig wie die Interpretation von statistischen Informationen aus tausenden von Datenpunkten.

Kombination Mensch-Maschine bei der Geldanlage

Also: Mensch oder Maschine? Die Antwort kann nicht eindeutig ausfallen, denn bei der Kapitalanlage haben beide ihre Vor- und Nachteile. Wir glauben fest daran, dass der beste Weg die Kombination der jeweiligen Stärken ist. Die Privatbank M.M.Warburg & CO verfügt über ein vielfach prämiertes Makro-Research und ein Portfoliomanagement mit jahrzehntelanger Erfahrung. Es wäre unvernünftig, diese Fähigkeiten nicht auch in die Portfoliosteuerung des Warburg Navigator einfließen zu lassen.

Digitale Vermögensverwaltung für Privatkunden

Das Schlagwort der Stunde lautet daher digitale Vermögensverwaltung, wie sie in Form des Warburg Navigators angeboten wird. Warburg Navigator setzt institutionelle Investmentprozesse ein, um Privatkunden einen Zugang zu hochdiversifizierten Portfolios zu ermöglichen. Die resultierenden Portfolios werden regelmäßig vor dem Hintergrund jeweils aktueller Marktbewegungen und Markteinschätzungen angepasst. Dabei werden Algorithmen mit qualitativen Einschätzungen der Experten der Hamburger Privatbank verknüpft – eine Kombination aus Mensch und Maschine also.

Die 10 wichtigsten Grundsätze für die Geldanlage

23. Juni 2021 – Dr. Christian Jasperneite

Geldanlagen heißt mehr als das Vermögen auf einem Sparbuch zu parken. Es geht dabei um Ziele, Risiko und Zeit. Doch worauf müssen Anleger achten? Folgende Grundregeln sollten sie beachten.

Die Suche nach der passenden Geldanlage ist nicht leicht: Rasch geht zwischen Aktien, Anleihen und Fonds die Übersicht verloren. Was ist für mich als Anleger am besten geeignet? Welche Strategie hilft mir, langfristig eine ordentliche Rendite zu erzielen? Wie schaffe ich den Spagat zwischen Risiko und Ertrag?

Die 10 wichtigsten Grundsätze rund um die persönlichen Finanzen

1. Ziele für die Geldanlage stecken

Soll die private Altersvorsorge gesichert werden? Geht es um einen lang gehegten Wunsch, beispielsweise eine Weltreise? Oder gibt es den Traum von einer bestimmten Immobilie? Das Anlageziel beeinflusst nicht nur die Zielrendite, sondern auch den Anlagehorizont und die Risikotragfähigkeit. Ein Anleger, der Anfang 30 ist und sein Geld für die private Altersvorsorge anlegen möchte, hat einen sehr langen Anlagehorizont und kann deswegen zwischenzeitliche Verluste leichter aussitzen. Soll das Geld für den Kauf einer Immobilie in fünf Jahren nur geparkt werden, dann können zwischenzeitliche Verluste dieses Ziel gefährden.

2. Eigenes Wissen richtig einschätzen

Was weiß ich über den Finanzmarkt? Kenne ich mich mit Faktoren wie Zinsen, Dividende, Rendite und Währungen aus? Wovon hängt der Preis einer Aktie ab und wie kann ich Wertpapiere überhaupt an der Börse handeln? Wer eigenständig am Kapitalmarkt investieren möchte, braucht entsprechendes Know-how und Zeit. Denn wer sich mit dem Kapitalmarkt, seinen Funktionen und den unterschiedlichen Wertpapieren vertraut macht, tut sich

nicht nur leichter, Anlagemöglichkeiten gegeneinander abzuwägen, sondern ist wahrscheinlich auch erfolgreicher. Ist ein ausgeprägtes Finanzwissen nicht vorhanden, kann man die Anlageentscheidung auch an Experten delegieren.

3. Rendite, Risiko und Liquidität

Kein Risiko, hohe Liquidität, aber dennoch hohe Erträge? Das passt leider nicht zusammen. Wer eine hohe Rendite bei hoher Liquidität (kurzfristige Verfügbarkeit des investierten Vermögens) erreichen möchte, muss dafür auch ein hohes Risiko in Kauf nehmen. Tagesgeld ist hoch liquide, hat ein niedriges Risiko, bringt aber kaum Rendite. Die Lebensversicherung war zu Zeiten höherer Zinsen einmal das klassische Produkt, um Rendite und Sicherheit zu vereinen. Liquide war sie nicht. Aktien hingegen sind liquide, haben eine hohe erwartete Rendite aber auch ein hohes Risiko. Bei der Geldanlage gilt es deswegen für den Anleger einen Kompromiss zu finden, der die eigenen Bedürfnisse bestmöglich abbildet.

4. Das eigene Risikoprofil beachten

Das Risiko einer Geldanlage beschreibt die Möglichkeit, dass das investierte Vermögen zwischenzeitliche oder auch dauerhafte Verluste erleiden kann. Die persönliche Risikobereitschaft hängt von der subjektiven Wahrnehmung ab und ist im Laufe des Lebens relativ stabil. Die Risikotragfähigkeit ergibt sich hingegen aus der persönlichen finanziellen Lebenssituation und kann sich im Laufe des Lebens verändern. Anleger neigen dazu, ihre Risikobereitschaft zu überschätzen. Oft weil das Risiko in Form von Verlusten zu abstrakt ist. Erfahrungen – auch mit unruhigeren Marktphasen – hilft hier. Ansonsten gilt es ehrlich zu sich selbst zu sein, denn Ziel der Geldanlage können keine schlaflosen Nächte sein.

5. Je länger der Anlagehorizont, desto besser

Verluste in Ihrem Portfolio sind besonders belastend, wenn Sie kurzfristig Kapital benötigen. Je länger Ihr Anlagehorizont ist, desto besser können Sie zwischenzeitliche Verluste auch mal ausgleichen. Grundsätzlich gilt: Bei riskanteren Investments wie zum Beispiel Aktien sollte der Anlagehorizont mindestens fünf Jahre betragen.

6. Nervenstärke

An den Finanzmärkten geht es im Laufe der Zeit mal hinauf, mal wieder hinunter. Anleger neigen dazu, sich stärker darauf zu fokussieren, Verluste zu vermeiden,

als entsprechende Gewinnchancen wahrzunehmen. Das führt dazu, dass sie zu schnell verkaufen, wenn der Markt unruhig wird. Dabei zeigt der Blick auf viele große Aktienindizes, dass es sich langfristig lohnt, die Nerven zu behalten und nicht beim ersten Anzeichen von Kursrückgängen die gesamte Strategie über Bord zu werfen.

7. Ausschüttungen oder nicht?

Werden die erzielten Gewinne regelmäßig ausbezahlt oder werden sie erneut investiert? Das ist eine wichtige Unterscheidung vor allem bei Aktien und Fonds. Bei Aktien können die Gewinne der Unternehmen durch Dividenden an den Anleger ausgeschüttet werden. Behält das Unternehmen die Gewinne, kann es sie aber für Investitionen oder Tilgung von Schulden nutzen. Ausschüttende Fonds zahlen ebenfalls Dividenden, aber auch Zinsauszahlungen aus Anleihen an die Anleger aus. Sogenannte thesaurierende Fonds reinvestieren sie hingegen und steigern damit das Anlagevermögen. Je nach gewähltem Anlageziel kann das Eine oder das Andere Sinn ergeben. Wer langfristig einen Aufbau seines Vermögens anstrebt, wird auf laufende Erträge eher verzichten, um so den Zinsenszinseffekt für sich zu nutzen. Wer laufende Erträge benötigt, um damit auch monatliche Ausgaben decken zu können, wird eher auf dividendenstarke Aktien und ausschüttende Fonds setzen.

8. Risiko streuen

„Lege nicht alle Eier in einen Korb“, heißt eine bekannte Börsenweisheit, die aus der von dem Nobel-Preisträger Henry Markowitz geprägten modernen Portfoliotheorie stammt. Darin zeigt er, dass das Risiko in einem Portfolio aufgrund von Korrelationen zwischen Anlageklassen und -titeln reduziert werden kann, ohne die Rendite zu schmälern. Deswegen gilt: Das Vermögen sollte über viele Anlageklassen und Märkte breit gestreut werden, um das Risiko im Portfolio zu reduzieren.

9. Emotionen vermeiden

Emotionen sollten bei der Geldanlage keine Rolle spielen. Wenn man ein Auto von Volkswagen (VW) fährt, muss das nicht heißen, dass es sinnvoll ist auch die Aktien des Unternehmens zu kaufen. Dennoch investieren viele Anleger überproportional in ihnen bekannte Anlagen oder Wertpapiere, die aus ihrem Heimatland stammen. Doch Grundlage eines Geschäfts sollte immer eine rationale, analytische Bewertung sein, die persönliche Vorlieben unbeachtet lässt.

10. Kosten der Geldanlage beachten

Bei den Faktoren Risiko, Rendite und Liquidität vergessen Anleger oft die Kosten: Sie können die Performance eines jeden Investments aber erheblich reduzieren. Dazu gehören bei Wertpapiergeschäften unter anderem Gebühren, Transaktionskosten, Aufschläge oder Provisionen. Seit Anfang 2018 müssen Banken ihre gesamten Kosten im Detail offenlegen. Das heißt auch die Kosten, die nicht direkt auf dem Preisetikett zu finden sind wie Transaktions- oder Währungsumrechnungskosten. Für den Anleger erhöht sich die Transparenz, Angebote lassen sich besser vergleichen. Denn entscheidend ist die Rendite nach und nicht vor Kosten. Die Digitalisierung erhöht den Druck zudem auf die Anbieter von Finanzprodukten – digitale Prozesse und ein hoher Automatisierungsgrad führen zu einem immer breiteren Angebot zu niedrigeren Kosten. Das ist gut für den Anleger!

Risikostrategie: Das Depot muss zum Anleger passen

31. Januar 2021

Wer in Wertpapiere investieren möchte, muss sich zunächst darüber klar werden, welcher Anlegertyp er ist. Investoren, die etwa einen Großteil ihres Kapitals in Aktien anlegen würden, gelten als risikobereiter oder gar spekulativer. Andere wiederum wollen möglichst kein Risiko eingehen. Der Warburg Navigator nutzt eine digitale Antragsstrecke für die Einschätzung der Anleger.

Planen, auswählen, eröffnen: Der digitale Vermögensverwalter Warburg Navigator der M.M.Warburg & CO ermittelt mit einer digitalen Antragsstrecke unter anderem das Risiko, das ein Anleger bei einem Investment in Wertpapiere bereit ist zu tragen. „Unsere digitale Antragsstrecke, bestehend aus 29 Fragen, schätzt anhand der Antworten eines potenziellen Anlegers dessen Präferenzen ein“, sagt Bente Lorenzen, Leiterin des Bereiches Privatkunden und Prozesse digitale Vermögensverwaltung: „Im ersten Teil der Antragsstrecke entwickeln wir zunächst eine Idee zur Risikofreude des Investors. Dafür fragen wir ihn unter anderem, wie lange er sein Geld investieren möchte, ob ihm Renditechancen wichtiger sind als die Vermeidung von Risiken und welchen Verlust er bei einer Anlagesumme von 100.000 Euro akzeptiert, bevor er die Strategie wechseln würde.“

„Was ist wichtiger: Renditechancen oder die Vermeidung von Risiko?“

Wie viel Verlust verträgt ein Anleger?

In der zweiten Hälfte testet der Warburg Navigator anschließend die Risikotragfähigkeit des Anlegers. Etwa durch Fragen zur finanziellen Situation: Wie hoch sind die frei verfügbaren Mittel pro Monat, wie hoch ist das Gesamtvermögen? Aber auch die Erfahrungen mit Wertpapierdienstleistungen und Kenntnisse zu Finanzwissen werden abgefragt und fließen in die Bewertung mit ein.

Nach der Beantwortung aller Fragen entwickelt der Warburg Navigator ein Gesamtbild des Anlegers über seine Risikofreude, seine Risikotragfähigkeit und sein Anlagewissen. Anhand dieses persönlichen Risikoprofils wird

anschließend der Investor in eine der sieben Anlagestrategien des Warburg Navigators eingeordnet. Wobei die einzelnen Strategien sich nicht wie bei vielen anderen Anbietern starr durch eine Aktienquote unterscheiden, die in einem bestimmten Rhythmus rebalanced wird, sondern durch den Value at Risk (VaR) des Portfolios. Der VaR ist ein Maß dafür, wie stark ein Portfolio über einen definierten Zeitraum in einem extremen Szenario mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit an Wert verlieren kann.

Sieben Risikostrategien des Warburg Navigators

Die unterschiedlichen Strategien starten mit der defensivsten auf der ersten Stufe und steigern sich in ihrem offensiven Charakter nach oben bis zur siebten Strategie. Bei der Bezeichnung der einzelnen Stufe steht das primäre Ziel der Strategie im Vordergrund – wie etwa bei der dritten Strategie „Vermögensaufbau bei geringer Risikobereitschaft.“

Hier ein Risikoüberblick:

1. Sicherheit der Vermögensanlage bei geringer Renditeerwartung und sehr geringer Risikobereitschaft
2. Vermögenserhalt nach Inflation, Steuern und Kosten bei geringer Risikobereitschaft
3. Vermögensaufbau bei geringer Risikobereitschaft
4. Vermögensaufbau bei ausgewogenem Verhältnis aus Renditeerwartung und Risikobereitschaft
5. Vermögenszuwachs bei erhöhter Renditeerwartung und höherer Risikobereitschaft
6. Langfristig ausgeprägte Wertsteigerung bei höheren Risiken
7. Signifikanter Vermögenszuwachs bei deutlich höherer Risikobereitschaft

Die Investmentphilosophie hinter den Anlagestrategien

Die Einteilung der Anleger nach dem gewählten Risiko ist der erste Schritt und bestimmt die Anlagestrategie. Die Niedrigzinsphase zwingt Anleger – sofern sie nicht bereit sind, ihre Renditeerwartungen nach unten anzupassen – ein höheres Risiko einzugehen und in ihre Anlagestrategie auch Aktien miteinzubeziehen. Das Investment in Aktien verlangt aber aus Risikoaspekten eine

breite Streuung über viele verschiedene Anlageklassen hinweg. Zudem muss das Portfolio, und vor allem der Anteil an Aktien laufend angepasst werden, um Verluste zu vermeiden.

Im Aufschwung gilt: Je mehr Risiko, desto mehr Rendite. Im Abschwung gilt: Je mehr Risiko, desto mehr Verlust. Deswegen wird das Risiko der Portfolios laufend taktisch angepasst. Die taktische Allokationsentscheidung wird im Asset Allocation Komitee der M.M. Warburg & CO gefällt. Hier wird entschieden, welche Anlageklassen, Regionen oder Währungen zukünftig Rendite versprechen und übergewichtet sein sollten, und welche Märkte aufgrund erhöhter Unsicherheit untergewichtet werden sollten. Das Komitee setzt sich zusammen aus dem Makro-Research unter Leitung des Chefvolkwirts der Bank und Experten aus dem Portfoliomanagement der Warburg Gruppe. Grundlage der taktischen Allokationsentscheidung ist die intensive Analyse aktueller Konjunkturdaten, Analysteneinschätzungen, des Marktsentiments und Unternehmensdaten. Die Entscheidungen sind bindend für die Taktik in der gesamten Warburg Gruppe und bilden stets den Rahmen der Warburg Navigator Portfolios.

Die endgültige Gewichtung der einzelnen Märkte, die über Fonds abgedeckt werden, erfolgt wiederum durch einen Algorithmus, der sich stark an den festgelegten Risikostrategien orientiert. Warburg Navigator setzt dabei auf einen sogenannten Risk-Parity- und Maximum-Diversification-Ansatz, der oft auch für institutionelle Anleger verwendet wird. Ziel dieses Ansatzes ist es, bei Einhaltung eines bestimmten VaR und damit eines gewissen Risikoniveaus, das von dem Anlegertyp abhängt, eine robuste und hoch diversifizierte Portfolio-konstruktion zu bieten. Dafür wertet ein Algorithmus für verschiedene globale Aktien-, Anleihen- und Rohstoffmärkte die jeweils aktuellen Volatilitäten und Korrelationen aus und bildet ein Portfolio, das die taktische Allokation berücksichtigt und zur Risikostrategie des Anlegers passt. Ob das Portfolio aus ETFs, ETCs und aktiven Fonds auch nach Marktbewegungen immer noch zur Strategie passt, überprüft der Algorithmus täglich.

Fazit zur Risikostrategie

Die individuelle Risikostrategie hängt vom Anlagertyp ab und bildet den grundsätzlichen Rahmen. Da Marktbewegungen schnell nervös machen können, ist es ratsam ehrlich mit sich selbst zu sein. Viele Vermögensverwalter und -inhaber konzentrieren sich darauf, kleine Marktschwankungen optimal abzapfen.

Dabei sind es in erster Linie die großen Krisen, die ein Vermögen gefährden. Die Anlagestrategien von Warburg Navigator konzentrieren sich deshalb darauf, große Krisen, die ein Vermögen und die Rendite gefährden können, frühzeitig zu erkennen und somit den Kapitalerhalt langfristig zu sichern.

Zeitmanagement: Zeit sparen mit digitaler Vermögensverwaltung

17. März 2021

Der Tag verging wie im Flug. Nicht selten überkommt uns dieses Gefühl in Verbindung mit dem Gedanken, nicht alles geschafft zu haben. Denn Zeit ist heutzutage unsere knappste Ressource. Wir benötigen sie für Familie, Freunde, Arbeit und Freizeit gleichermaßen – doch eine Aufteilung, bei der kein Bereich zu kurz kommt, gelingt selten. Und dann auch noch Zeit in die Recherche von Wertpapieren investieren, damit die Geldanlage auch Erfolg hat? Das muss nicht sein. Warburg Navigator nimmt den Anlegern diese Arbeit ab.

Ohne Wissen keine Anlage

Wer in Zeiten niedriger Zinsen eine auskömmliche Rendite erzielen möchte, ist auf Aktien oder andere risikoreichere Investments angewiesen. Doch ein derartiges Investment verlangt Privatanlegern viel mehr ab, als würden sie ihr Geld einfach auf dem Girokonto oder Sparbuch anlegen. Anleger benötigen auf dem Börsenparkett ein solides Grundwissen und die Bereitschaft, schnell und häufig auf Veränderungen zu reagieren. Nur so hat das Investment die Chance, auch die gewünschte Rendite zu erbringen.

Wollen Privatanleger am Kapitalmarkt investieren, müssen sie zum einen die verschiedenen investierbaren Produkte einschließlich ihrer Chancen und Risiken kennen und zum anderen einige Grundregeln beachten. Zudem spielen auch die Risiken der verschiedenen Wertpapiere eine sehr wichtige Rolle, die man kennen, verstehen und in seine Investmententscheidung mit einfließen lassen sollte.

Eine Grundregel der Portfoliotheorie lautet „Lege nicht alle Eier in einen Korb“. Das heißt, Privatanleger sollten die Risiken gut verteilen und zum Beispiel Aktien aus verschiedenen Ländern und Branchen in das Portfolio aufnehmen. Hinzu kommt, dass nicht nur Aktien, sondern auch Anleihen oder Rohstoffe in das Portfolio gehören.

Während in Konjunkturophasen Aktien in der Regel besser performen als Staats- oder Unternehmensanleihen, dienen letztere in wirtschaftlichen Krisen oft als sicherere Alternative. Ein Beispiel ist die Finanzkrise 2007/2008: Ein Anleger, der von Anfang August 2007 bis Ende 2008 in den DAX investiert hätte, hätte mit einer Rendite von -36 Prozent einen herben Verlust hinnehmen müssen.

Ein Investment in 10-jährige Bundesanleihen hätte in diesem Zeitraum hingegen eine positive Rendite von 19% erzielt (Quelle: Thomson Reuters). Deshalb ist es wichtig, die Gewichtung risikoreicher und -armer Anlagen je nach Marktlage anzupassen. Das erfordert aber, die Kapitalmärkte, die Konjunktur- und Unternehmensdaten und viele andere Indikatoren im Blick zu behalten und interpretieren zu können.



Mit digitaler Vermögensverwaltung Zeit gewinnen

Bis dieses Know-how aufgebaut ist, benötigen Privatanleger Zeit und viel Energie. Zudem bedarf es eines regelmäßigen Überprüfens der Investments, da sich die Umstände regelmäßig ändern können und gegebenenfalls ein Investment nicht mehr attraktiv erscheinen lassen.

Da Zeit heutzutage Mangelware ist, können Anleger sich die Arbeit jedoch ganz leicht abnehmen lassen: Mit einer digitalen Vermögensverwaltung durch eine Bank, etwa mit dem Warburg Navigator.

Die Idee einer Vermögensverwaltung besteht darin, eigenes Geld durch Experten verwalten zu lassen. Die Anlageentscheidung überlassen Privatanleger einem Portfoliomanager, der für sie die Anlageentscheidungen trifft. Längst ist es en vogue, die Geldanlage auch vermehrt dem Computer bzw. einem sogenannten Robo Advisor zu überlassen. Bei einer digitalen Vermögensverwaltung erfolgen die Anlageentscheidungen stärker auf Basis von Algorithmen und quantitativen Modellen. Denn ein Computer kann eine Vielzahl von Daten innerhalb kürzester Zeit auswerten und menschliche, emotionale Reaktionen auf die Finanzmarktentwicklung vermeiden. Moderne Technologien ermöglichen zudem eine konstante Überwachung des Wertpapierdepots, um so Risikokennzahlen überprüfen und steuern zu können.



Zeit und Nerven durch Unterstützung sparen

Robo Advisor sparen dem Privatanleger so viel Zeit, die er stattdessen für Familie, Beruf oder Freizeit nutzen kann.

Darüber hinaus erfolgt bei einem Robo Advisor die Ermittlung der Anlagestrategie auf Basis der Anlagewünsche und Risikopräferenzen ebenso wie der Vertragsabschluss, die Identifizierung und die Eröffnung des Depots und Abwicklungskontos digital innerhalb einer knappen halben Stunde. So entfällt sogar der Gang zur Bank.

Transparenz auf Kostenseite und in den Anlegerdepots

Die Kosten sind für Anleger einfach und transparent nachvollziehbar. Ebenso können Sie nahezu in Echtzeit die Bewegungen Ihres Depots, die getätigten Transaktionen und die Portfoliozusammensetzung nachverfolgen. So behalten Sie den Überblick über Ihr Portfolio und können die Anlageentscheidungen des Portfoliomanagers nachvollziehen. Und das, ohne sich mühevoll selbst in ihrer Freizeit das Fachwissen über den Aktienmarkt aneignen zu müssen.

Anders als bei der klassischen Vermögensverwaltung, die direkt in Einzelwerte investiert, wird bei vielen digitalen Vermögensverwaltungen überwiegend in Fonds investiert. Die Wahl von Fonds anstelle einzelner Aktien oder Anleihen ermöglicht eine breitere Verteilung der Risiken auf eine Vielzahl von Wertpapieren, auch bei kleineren Portfolios.

Durch digitale Prozesse und einen hohen Automatisierungsgrad der digitalen Vermögensverwaltung können Anleger mit einem vergleichsweise kleinen Anlagebetrag eine Vermögensverwaltung nutzen, die bisher nur sehr vermögenden Privatkunden zugänglich war. So gelingt die Geldanlage auch in Zeiten, in denen Zeit ein knappe eine knappe Ressource ist.

Nachlass: Darauf kommt es beim Erbe an

31. Februar 2021

Mehr als 400 Milliarden Euro werden in Deutschland laut einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) jedes Jahr durch Erbschaft oder Schenkung übertragen¹. Die Verantwortung für ein Familienvermögen bringt eine Fülle von Aufgaben mit – für Erblasser und Erben gleichermaßen. Was es beim Nachlass zu beachten gilt, verrät Expertin Sandra Duttke, die das Private Banking Nord bei der Warburg Bank leitet, im Interview.

Worauf kommt es beim Nachlass vor allem an?

Bei der Planung des Nachlasses sollten Erblasser nicht nur darauf achten, die Erbschaft bestmöglich zu erhalten, sondern auch den Familienfrieden. Denn wenn das Vermögen zwar problemlos an die nächste Generation übertragen wurde, dies aber dazu führt, dass sich die Erben überfordert und sich in ihrer freien Entfaltung gestört fühlen oder mit Finanzthemen fremdeln, ist nichts gewonnen. Ich unterstütze Kunden in Gesprächen mit dem Blick auf beide Generationen dabei, die für ihre Familie passende Lösung für den Erbfall zu finden.

Worauf sollten Erblasser denn besonders bei ihrem Testament achten?

Es ist ratsam bei einer Erbschaft Schritt für Schritt vorzugehen und sorgsam zu planen, was mit dem Vermögen passieren soll. Denn das zahlt sich aus.

Dies gilt insbesondere dann, wenn Überträge schon zu Lebzeiten vorgenommen werden. Denn wer schenkt anstatt erst nach dem eigenen Tod zu vererben und sich nicht auf die gesetzliche Erbfolge verlässt, kann die Überträge aktiver steuern und strategisch planen. Außerdem können bei Schenkungen des privaten Erbes an Angehörige Steuerfreibeträge mehrfach genutzt werden.

Was passiert, wenn die junge Generation plötzlich das Erbe erhält?

Viele Eltern sorgen sich bei der Vorstellung, dass ihre Kinder von heute auf morgen, etwa durch den plötzlichen Tod der Erblasser, eine Erbschaft machen. Die Bedenken sind geprägt von Fürsorge, denn die Kinder haben häufig keine genauen Kenntnisse über das Vermögen der Familie. Es ist ja vielfach auch die Absicht der Eltern, ihre Kinder davon unbelastet und unbefangen aufwachsen zu lassen. Leider fehlt dann im plötzlichen Erbfall die Kompetenz, um sich selbst verantwortungsvoll um den Nachlass kümmern zu können. Außerdem überwiegt im Ernstfall die Trauer um die Verstorbenen und fordert den Erben schon genug ab. Zeit für Auseinandersetzungen mit dem Testament oder Erbrecht bleibt da wenig.

Doch wie können Erblasser die Erben bestmöglich auf den Nachlass vorbereiten?

Ich stelle insgesamt fest, dass Familien in ihrer Kommunikation offener geworden sind als sie es noch vor 15 Jahren waren. Da umgab das Vermögen ein großes Geheimnis. Die heutige Elterngeneration ist sich ihrer Verantwortung bewusst und ist bemüht, den Erben rechtzeitig Hilfestellungen zu geben. Eine Vorbereitung der Erben auf die zukünftige Verwaltung des Nachlasses in Schule oder Universität erfolgt hingegen selten.

Wie kann man die Auseinandersetzung mit dem Thema Erbrecht und Erben denn bei der jungen Generation fördern?

Wir haben vor fünf Jahren die Warburg Banking School gegründet. Junge Menschen zwischen 18 und 30 Jahren können sich hier Themen wie Kapitalmärkte, Immobilien oder Investment Banking nähern. Außerdem knüpfen sie hier Kontakte in die Finanzwelt. Viele Erblasser freut diese Unterstützung, weil sie wissen, dass sie das nicht allein leisten müssen.

Und welche Lösung bietet sich bei der Nachlassplanung nun für Erblasser aus Ihrer Erfahrung besonders an?

Ein gern genutzter Rahmen für die Vermögensnachfolgen bietet die Gründung einer Familiengesellschaft oder eines Familienpools. Welche Gesellschaftsform empfehlenswert ist, hängt von den beteiligten Personen, der Höhe und der Art des Erbes ab. Die nachfolgende Generation kann im Zuge einer Familiengesellschaft an dem Vermögen beteiligt werden, wobei die Stimm- und Ertragsrechte

¹ DIW Wochenbericht Nr. 27.2017 – https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.560982.de/17-27-3.pdf

überproportional bei den Erblassern verbleiben können. In diese Gesellschaft kann bereits übertragenes Vermögen der Kinder sowie das weitere Familienvermögen der Eltern eingebracht werden. Diese Vorgehensweise ist ideal, um prozentuale Anteile am Gesellschaftsvermögen zu übertragen, Kinder und Enkelkinder gleich zu behandeln und Freibeträge regelmäßig zu nutzen. Neben liquiden Vermögen können auch Immobilien und unternehmerische Beteiligungen Bestandteil sein. Im Gesellschaftsvertrag können nun die Anlageziele und die Grundsätze des Vermögens definiert werden. Auf dieser Basis wird es der nachfolgenden Generation erleichtert, im Erbfall Entscheidungen zu treffen. Alle Familienmitglieder haben den Überblick und können sich gemeinsam über die Vermögensanlagen austauschen.

Vielen Dank für das Gespräch, Frau Duttke.

Altersvorsorge: Fünf Fehler die Sie vermeiden sollten

30. April 2021

Das Rentenniveau in Deutschland sinkt in den kommenden Jahren auf 43 Prozent des letzten Nettogehalts. Das bedeutet: Wer im Alter finanziell abgesichert sein möchte, muss vorsorgen und typische Irrtümer und Fehler vermeiden.

Auf Millionen Deutsche kommen im Alter große Einschränkungen zu. Die Hälfte der heute 55- bis 64-jährigen Arbeitnehmer wird nicht genug Rente erhalten, um ihren aktuellen Konsum inklusive Wohnen zu finanzieren. Ihnen fehlen im Schnitt 700 Euro im Monat, so eine Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW)². Überdurchschnittlich oft wird es Singles, Un- und Angelernte, Selbständige ohne Mitarbeiter und generell Frauen treffen.

Doch die Rentenlücke muss nicht sein. Damit der wohlverdiente Ruhestand nicht mit großem Verzicht einhergeht, sollten folgende fünf Irrtümer und Fehler vermieden werden:

1) Der Staat kümmert sich schon drum.

Nein. Der Staat kümmert sich eben nicht darum. Die gesetzliche Rente ist zwar ein Teil des Vorsorgesystems (ebenso wie die betriebliche Altersvorsorge und die private Vorsorge). Doch die Renten, die aus der staatlichen Altersvorsorge hervorgehen, decken nicht den Bedarf im Ruhestand. Denn auch wer brav in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlt, darf später nur eine geringe Unterstützung vom Staat erwarten. Bis 2030 wird das Rentenniveau auf 43 Prozent des letzten Nettogehalts fallen. Experten gehen aber davon aus, dass mindestens 75, eher 80 Prozent des letzten Nettogehalts benötigt werden, um den bisherigen Lebensstandard zu halten. Allein von einer staatlichen Rente ist es also nicht möglich, im Alter so zu leben wie vorher.

² DIW Wochenbericht 37-2018, Vgl. https://www.diw.de/de/diw_01.c.597882.de/themen_nachrichten/rentennahe_jahrgaenge_haben_grosse_luecke_bei_der_sicherung_ihres_lebensstandards_im_ruhestand.html

2) Rentner zahlen keine Steuern.

Ein Rentner verdient zwar kein Gehalt mehr und muss damit auch keine Einkommenssteuer zahlen – es ist aber ein Fehler zu glauben, dass er nun gar keine Steuern mehr an den Staat zahlt: Seit dem 1. Januar 2005 gilt das sogenannte Alterseinkünftegesetz. Alle Renten aus gesetzlichen Rentenversicherungen sind davon betroffen – wenn sie pro Jahr brutto mehr als 9000 Euro (Alleinstehende) beziehungsweise 18.000 Euro (Ehepaare) betragen. Sie müssen dann teilweise versteuert werden. Wie groß dieser Teil ist, hängt davon ab, in welchem Jahr ein Arbeitnehmer in Rente gegangen ist. War es 2005 oder früher, muss er die Hälfte seiner Rente versteuern. Wer 2018 verrentet wurde, muss bereits auf 76 Prozent seiner Rente Steuern bezahlen, 2040 sollen es 100 Prozent werden. Arbeitnehmer müssen bei der gesetzlichen Rente also noch einmal deutliche Abschlüsse in Kauf nehmen.

3) Eine Immobilie ist die beste Altersvorsorge.

Über zwei Drittel aller Deutschen (68 Prozent) glauben, dass ein Haus oder eine Wohnung eine sichere Form der privaten Altersvorsorge ist – und dabei deutlich besser als die gesetzliche Rente (TNS Emnid³). Doch das ist ein weit verbreiteter Irrtum: Eine Immobilie ist zwar auf jeden Fall besser als sich allein auf die gesetzliche Rente zu verlassen. Aber sie ist nicht pauschal eine gute Alterssicherung, sondern nur so wertvoll wie ihr Marktwert. Der allerdings wird bei Immobilien in den meisten deutschen Städten sinken.

Selbst wenn der Eigenheimbesitzer nicht den Fehler macht und auf einen lohnenden Verkauf spekuliert, sondern lediglich selber im Alter in dem Haus wohnen möchte, wird es schwierig: Er spart zwar Miete, aber muss Instandhaltungskosten und Grundsteuer zahlen.

4) Inflation? Ist egal.

Viele Arbeitnehmer bedenken bei ihrer Altersvorsorge die Inflation nicht oder sie gehen davon aus, dass sie schon keinen allzu großen Unterschied machen wird. Das ist ein Irrtum. Denn die Inflation mindert auf lange Sicht die Kaufkraft einer Währung. Im Dezember 2018 lag sie in Deutschland laut Statistischem

Bundesamt bei rund 1,7 Prozent⁴. Offiziell strebt die Europäische Zentralbank eine jährliche Inflation von 2 Prozent an. 1,7 Prozent, zwei Prozent – das klingt auf den ersten Blick nach nicht viel, summiert sich aber. Anders ausgedrückt: In 30 Jahren fällt die Kaufkraft eines Euros bei Annahme einer solchen Inflation knapp um die Hälfte. Die gesetzliche Rente wird zwar jährlich angepasst, die betriebliche und private Altersvorsorge muss dagegen entsprechend mehr Rendite erzeugen, um nicht nur die Inflation auszugleichen, sondern gleichzeitig auch Vermögensaufbau zu betreiben.

5) Ich bin zu jung für Altersvorsorge.

Wer 30 Jahre alt ist, kümmert sich um den Berufseinstieg und nicht darum, wie er aus dem Berufsleben aussteigt. Wer 40 Jahre alt ist, der will seine Karriere vorantreiben – und nicht über deren Ende nachdenken. Verständlich. Aber es ist falsch, dass ein Arbeitnehmer erst mit 55 oder 60 Jahren an die Altersvorsorge denken muss und es dann immer noch mit einer üppigen Rente klappt. Ein Beispiel: Wer schon mit 37 Jahren privat vorsorgt und monatlich 300 Euro in eine Rentenversicherung (mit zum Beispiel einer jährlichen Rendite von drei Prozent) einzahlt, der kann im Alter auf ein Vermögen von 174.054 Euro zurückgreifen – auch dank des Zinseszins-effekts. Wer das jedoch erst mit 57 Jahren tut, hat nur noch zehn Jahre Laufzeit. Der Versicherte kann gerade mal 41.940 Euro Privat-Rente erwarten. Mehr Rendite als aktuell Rentenversicherungen versprechen in der Regel Investitionen am Kapitalmarkt. Hier zahlt es sich auch aus, wenn man früh im Berufsleben mit dem Sparen anfängt. Anders als klassische Rentenprodukte unterliegen Investments wie z.B. Aktienfonds den Schwankungen des Kapitalmarkts. Je länger der Anlagehorizont, desto leichter lassen sich zwischenzeitliche Verluste aber für den Anleger aushalten. Ein Blick auf die Kursentwicklung seit 1968 zeigt: Wer mindestens elf Jahre im DAX investiert war, hat bislang noch nie einen Verlust erlitten. Und nicht nur gab es keine Verluste, ab 20 Jahren Anlagedauer gab es mindestens eine durchschnittliche jährliche Rendite von 4 Prozent pro Jahr.⁵ Also: Wie man privat vorsorgt – über Renten- oder Lebensversicherungen oder Aktienfonds – hängt von vielen persönlichen Faktoren ab. Grundsätzlich gilt bei der Altersvorsorge aber: Jeder ist besser vorbereitet, der überhaupt etwas unternimmt. Und je früher, desto besser.

3 DIW Wochenbericht 23/2017, „Zunehmende Polarisierung der Immobilienpreise in Deutschland bis 2030“, Autoren: Christian Westermeier, Markus M. Grabka, vgl.: https://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw_01.c.559728.de

4 Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung 019 vom 16.1.2019, vgl: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2019/01/PD19_019_611.html

5 Die Zahlenangaben beziehen sich auf die Vergangenheit und sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Schachmatt – über die Unbegreiflichkeit von Exponentialfunktionen und wie unsere Anlageentscheidungen darunter leiden

31. Januar 2019 – Marla Korth

Über die Bescheidenheit exponentiellen Wachstums

Zwischen den Zeilen zu lesen ist ja, der allgemeinen Annahme nach, eine Gabe, mit welcher der weibliche Teil der Bevölkerung weitaus stärker gesegnet ist.

Ob es nun an der veränderten geographischen Lage oder dem Zeitalter lag ist strittig, jedoch war eine der bekanntesten Personen, die Ihren Vorgesetzten zwischen den Zeilen lesen ließ, ein Mann. Der Inder Sissa ibn Dahir gilt als Erfinder des Schachspiels, welches den herrschenden König indirekt auf seine Vergehen hinweisen sollte, ohne dass dafür Dahirs Kopf rollen musste.

Das indische Land befand sich zu diesem Zeitpunkt in einem Krieg, welcher sich als Konsequenz der tyrannischen Herrschaft entfacht hatte. Mit Hilfe des Schachspiels sollte der Herrscher zur Erkenntnis gelangen, dass er auf seine Untertanen angewiesen war, ähnlich wie die Figur des Königs auf die der Bauern. Das Spielen stimmte den Tyrann tatsächlich milder, er ließ es verbreiten und gewährte seinem Erfinder als Zeichen seiner Dankbarkeit einen freien Wunsch.

Der weise Dahir beschloss, sich der Hungersnot entgegenzustellen, die sich als Folge des Krieges wie ein dunkler Schleier über das Land gelegt hatte, und bat den Herrscher um Getreide. Das erste Feld seines Schachbretts sollte mit einem Korn, das zweite mit dem doppelten, also 2, und das dritte wiederum ebenfalls mit dem Doppelten, 4, belegt werden. So sollten sich schließlich alle 64 Felder des Schachbretts mit Weizenkörnern füllen und Dahir als Dankeschön dienen. Als der König von diesem Wunsch hörte, spottete er über die Lächerlichkeit und Bescheidenheit des Weisen, wies seine Bediensteten jedoch an, Dahirs Verlangen nachzukommen.

Nach einigen Tagen fragte der Herrscher interessiert nach, ob die Belohnung bereits entgegengenommen worden sei und war entrüstet zu erfahren, dass die königlichen Rechenmeister die Berechnung der Weizenmenge, die Dahir nun Zustand, noch nicht abgeschlossen hatten. Es verstrichen weitere Tage, bis der Vorsteher der Kornkammer mitteilen ließ, dass das verlangte Getreide im ganzen Land nicht aufzubringen sei, schließlich handle es sich um etwa 18,5 Trillionen Körner Weizen. Diese Zahl ergab sich aus der Exponentialgleichung, welche der Berechnung zugrunde lag, und entspricht etwa der 1200-fachen Menge des im Jahre 2004 weltweit geernteten Weizens.

Über den Ausgang der Geschichte existiert eine Vielzahl von Mythen. Einer Erzählung nach empfahl der Rechenmeister des Hofes, Dahir die Körner zählen zu lassen, um die empfangene Menge zu überprüfen. Er würde diese Aufgabe, so nahm der König an, nicht bis zum Ende seiner Tage bewältigen können.

Exponentialfunktionen als schwarzes Schaf der mathematischen Familie

Exponentielles Wachstum oder unbegrenztes Wachstum ist uns allen ein Begriff. Bereits zu Schulzeiten zeichneten wir mehr oder weniger exakte Kurven auf, welche das Wachstumsverhalten aufzeigten, das durch die Änderung der Bestandsgröße um den immergleichen Faktor charakterisiert ist. Dass dieser Zusammenhang uns zunächst logisch erscheint, für das menschliche Gehirn jedoch nur sehr schwer greifbar ist, zeigt die Geschichte des indischen Weisen.

Addition und Subtraktion erscheinen uns bereits zu Kindertagen leichter als die Multiplikation und Division von Zahlen. Exponentielles Wachstum, mit welchem wir zumeist im Jugendalter das erste Mal Bekanntschaft machen, ist für uns noch schwieriger nachzuvollziehen.

Früh rentiert sich

Somit gilt das menschliche Gehirn auch als wenig empfindlich für den Zinseszins-Effekt, also die Verzinsung von Kapital, welche ein erhöhtes Grundkapital nach sich zieht. Dieses dient im Folgejahr wiederum als Grundlage für die Berechnung anfallender Zinsen und führt über einen zumeist längeren Zeitraum zu einer Vermehrung des eingesetzten Betrags.

Auf diesem Wege kommen wir häufig zu Trugschlüssen über die Rentabilität

bestimmter Anlagen oder der Vermehrung liquider Mittel auf Basis ausgezahlter Zinsen. Dass dies jedoch auch in Zeiten von Niedrigzinsen von Bedeutung ist, ergibt sich daraus, dass nun die Anlagedauer verstärkt an Bedeutung gewinnt. Weiterhin ist auch die Höhe des eingesetzten Kapitals entscheidend.

Das Unbegreifliche greifbar machen

Als effektives Mittel zur Überwindung der mangelnden Nachvollziehbarkeit exponentieller Entwicklungen gilt die Visualisierung. Nicht umsonst bilden Exponentialfunktionen einen nicht unerheblichen Teil der in der gymnasialen Oberstufe gelehrt Mathematik, schließlich machen wir in unserem Alltag häufiger als vermutet Bekanntschaft mit ihnen.

Zur Unterstützung Ihrer Anlageentscheidungen integriert die OWNLY-App ein Cash Flow Analyse Tool, mit welchem Sie die Entwicklung Ihres Vermögens zu unterschiedlichen Konditionen durchspielen können. Entscheidende Faktoren sind, nebst der jährlichen Rendite, der Anlagezeitraum sowie die Höhe des eingesetzten Kapitals.

Führen Sie sich auf diesem Wege die Vermögensentwicklung graphisch vor Augen und begreifen Sie das Unbegreifliche. *Denn manchmal ist es die Bescheidenheit, welche uns langfristig zum Erfolg verhilft.*

Über die Mathematik des Reichtums – oder, warum große Vermögen schneller wachsen als kleine

27. August 2020 – Dr. Nicholas Ziegert

Reichtum ist immer noch ein Mysterium, das die Wissenschaft bisher nur ausschnitthaft betrachten konnte. Die mediale Berichterstattung bezieht sich meist auf eine ideologisch geführte Debatte der negativen Seiten des Reichtums, wie die Berichte von OXFAM oder der Bestseller „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ von Thomas Piketty zeigen.

In diesem Text beschäftigen wir uns nicht mit der ursprünglichen Entstehung von Vermögen, wie etwa durch Unternehmertum, Sparverhalten, Finanzspekulationen, Erbschaft oder Heirat, sondern mit den tendenziell überdurchschnittlichen Entwicklungsmöglichkeiten größerer Vermögen gegenüber den kleineren.

Größere Vermögen sind nicht nur quantitativ im Vorteil; sie bergen auch handfeste qualitative Mehrwerte bzw. können einige Strategien leichter umsetzen.

Der Leverageeffekt

Der Leverage-Effekt, also die Hebelwirkung von Krediten auf die Rendite des eingesetzten Kapitals, ist eine der zentralen Wunderwaffen der Vermögensmehrung. Fast jeder Immobilienbesitzer ist Profiteur dieses Effektes. Erzielt eine Immobilie im Wert von 100.000 Euro eine jährliche Rendite von 10%, besitzt der Eigentümer nach einem Jahr 110.000. Kann der Eigentümer das Kapital in Höhe von 100.000 Euro mit einem Kredit über weitere 100.000 „hebeln“ sieht die Rechnung so aus: Die Anlage in Höhe von insgesamt 200.000 Euro (EK und Kredit) erzielt eine Rendite von 20.000 Euro. Hiervon werden Kreditzinsen i.H.v., sagen wir mal 6%, abgezogen, ergibt die Rendite immer noch einen Ertrag von 14.000 Euro, oder 14% statt 10% auf das eingesetzte Eigenkapital.

Diese Mechanik, die umso beeindruckender wird, je mehr Geld eingesetzt wird, ist in den letzten Jahrzehnten insbesondere im Immobilienmarkt und bei Private-Equity-Beteiligungen ein wesentlicher Werttreiber größerer Vermögen gewesen. Natürlich kann dies auch das Risiko der Anlage erhöhen, wenn die Kapitalrendite unter den zu zahlenden Zinssatz fällt. Ob man diese Spielart beherrscht, zeigt sich also vor allem dann, wenn Asset-Preise wieder sinken.

Die Liquidität

Ausreichend liquide Geldmittel zur Verfügung zu haben, schützt davor, Vermögenswerte, seien es Aktien, Immobilien oder gar Unternehmensanteile zu ungünstigen Zeitpunkten verkaufen zu müssen. Aus der Versicherungswirtschaft ist bekannt, dass ein großer Teil der Kapitallebensversicherung vorzeitig gekündigt werden, um als Inhaber frühzeitig in den Besitz des Geldes zu gelangen. Damit muss meist auf Werte in Form der Überschussbeteiligungen verzichtet, und Abschreibungen bei den Vermittlungs- und Verwaltungsgebühren, gemacht werden. (Hier hat sich übrigens eine Gruppe Unternehmer daran gemacht, diese Policen aufzukaufen und sie bis zum Ende durchlaufen zu lassen, um die Überschussbeteiligungen einsammeln zu können). Erbschaftssteuern, Scheidungen, Krankheiten, besondere Kaufgelegenheiten in anderen Sachen, Gesellschafterstreitigkeiten – es gibt viele Gründe, die einen Bedarf an erheblichen liquiden Mitteln auslösen. Auf der anderen Seite werfen liquide Mittel natürlich keine gute Rendite ab, weshalb ein Zuviel ebenfalls nicht anzuraten ist. Je größer das Vermögen ist, desto besser können jedoch hieraus auch kurzfristige Darlehen organisiert werden, die helfen, einen frühzeitigen Verkauf anderer Assets zur Unzeit zu vermeiden. Hier haben sich auch Anbieter positioniert, die kurzfristig Kredite zum Ankauf von Luxusgegenständen wie beispielsweise Oldtimern anbieten, falls ein schneller und kurzfristiger Erwerb notwendig wird und das Geld nicht bar auf dem Konto liegt.

Das Liquiditätsbedürfnis wird allerdings oftmals unterschätzt. Meist befeuern auch Finanzanlageberater den Hang dazu, Bares sofort wieder zu investieren. Insofern verzichten sie besser auf etwas Ertrag durch Anlage der Gelder und genießen sie die Sicherheit, welche Liquidität mit sich bringt.

Der Anlagehorizont

Der Aktienmarkt zeigt es uns am deutlichsten: Über Jahrzehnte liefert der DAX

eine Wertentwicklung von im Durchschnitt 7%-8% ab; kann jedoch in manchen Jahren auch mal bei minus 20% liegen. Diese Volatilität genannte Schwankung der Marktpreise führt dazu, dass die meisten Anleger keine entsprechend gute Rendite in den Aktienmärkten (abgesehen von Gebühren, davon unten mehr) erzielen, weil sie zu früh/ zu spät in- und wieder reinvestieren. Wer ein gutes Gespür für Markttiming hat, kann sicher hier und da überdurchschnittliche Renditen erzielen. Für die meisten von uns gilt jedoch: je länger der Anlagehorizont, desto stabiler die Rendite.

Bei anderen Anlageklassen ist es sogar zwingend notwendig, längerfristig investiert zu sein, um überhaupt eine Chance auf Erträge zu haben. Bei Private-Equity-Investments geht es oft darum, dass Unternehmen gekauft werden, die erst saniert, oder zumindest effizienter und ertragreicher gemacht werden müssen. Dieser Prozess dauert im Regelfall mehrere Jahre. Auch bei Venture Capital Fonds muss man Geduld mitbringen, will man z.B. von den Börsengängen einiger hot shot Start-ups profitieren.

Die Diversifizierung

„Don't put all your eggs in one basket.“ In der Finanzwissenschaft haben die Arbeiten von Harry Markowitz dieses zentrale Motiv in der sog. Portfoliotheorie verarbeitet. Sie hat das Ziel, eine Zusammenstellung von Investments zu finden, die das Gesamtrisiko aller Anlagen minimiert und dabei die besten Renditen erwirtschaften kann. Je kleiner jedoch die Beträge sind, die angelegt werden können, desto höher sind die prozentualen Transaktions- und Verwaltungsgebühren für eine Diversifikation. Im Wertpapierbereich haben sich deshalb Fonds und ETFs als Lösung herausgebildet, die es Anlegern auch mit kleineren Beträgen ermöglichen, an einem möglichst breit gestreuten Anlagespektrum teilzuhaben. Desto mehr Geld also angelegt werden kann, desto leichter fällt die Aufteilung.

Der Zinseszinsseffekt

Nach Albert Einstein sei der Zinseszinsseffekt das achte Weltwunder. Dieses zeigt sich jedoch nur denjenigen Anlegern, die langfristig und diszipliniert die Zinsen und Dividenden ihrer Investments wieder reinvestieren. Dieser Effekt macht sich auch bei den Reichtumsstatistiken bemerkbar, die eine Akkumulation von Vermögen vor allem bei älteren Semestern dokumentieren, die ihr

Sparverhalten über Jahrzehnte trainieren konnten. Bei aktuell niedrigen Zinsen sollte man nicht vergessen, dass diese Systematik auch bei der „Dividenden-dividende“ aus Aktienvermögen gilt.

Die Verhandlungspositionen bei Gebühren und Provisionen

Gehen wir mal davon aus, dass ein Vermögensverwalter oder Portfoliomanager einen ähnlichen Aufwand hat, ob er nun 100.000 Euro oder 1 Mio. Euro in 20 verschiedenen Aktien anlegt.

Beträgt die jährliche Verwaltungsgebühr hierfür 1%, werden für den ersten Fall EUR 1.000 und für den zweiten Fall 10.000 Euro fällig. Aus sozialen Gerechtigkeitsabwägungen wäre diese sicher zu rechtfertigen. Jedoch führt die Verhandlungsmacht der Inhaber größerer Vermögen, die diese Zusammenhänge kennen, dazu, dass sich die Möglichkeit eröffnet, die Jahresgebühr herunterzuverhandeln. Insofern hat es sich etabliert, dass das Verhältnis zwischen Anlagebetrag und Gebühr umso günstiger für den Investor ist, je größer die anzulegenden Beträge sind. Institutionelle Investoren, Family Offices und andere Finanzinstitute zahlen für das Asset Management aufgrund der hohen Beträge in der Regel nur einen kleinen Teil der Gebühren, der Privatanlegern in Rechnung gestellt wird.

Der exklusive Zugang zu Anlagemöglichkeiten

Soweit man ein exklusives Investment vorgestellt bekommt, das nur kurze Zeit zugänglich ist und natürlich nur einem ganz erlauchten Kreis angeboten wird, sollte man eigentlich schnellstmöglich die Flucht ergreifen.

In den meisten Fällen verbergen sich hinter solchen Worten Bauernfänger oder zumindest etwas überambitionierte Verkäufertypen. Aber es gibt sie tatsächlich, die Investitionsmöglichkeiten, die nicht jedem offenstehen. Meist sind es spezielle Gründe, dass Anlagegüter, seien es spezielle Immobilien, Kunst oder Zugang zu Unternehmensanteilen, nicht öffentlich, d.h. für jedermann, angeboten werden. Teilweise sprechen gesetzliche Gründe dagegen, wenn z.B. Unternehmensanteile angeboten werden, da dies einen größeren regulatorischen Aufwand nach sich ziehen würde, teilweise aber auch, weil die Inhaber der Assets nicht wollen, dass ihr Verkaufswunsch öffentlich wird. In solchen Fällen ist es von Vorteil zu den Kreisen zu gehören, die angesprochen werden.

Denn auch für den Verkäufer ist es von Vorteil, wenn eine Transaktion schnell und geräuschlos erfolgen kann. Deshalb ist der Verkäufer in dieser Situation auch oft zu Preiszugeständnissen bereit.

Das Risikomanagement

Und schließlich ist ein professionelles Risikomanagement eher für größere Vermögen möglich, die die Kosten hierfür rechtfertigen. Man muss nämlich nicht nur Strukturen zur Überwachung/Monitoring der Assets und der definierten Kennzahlen (z.B. dass der Maximalverlust nicht minus 20% übersteigen darf) aufsetzen, sondern es muss auch mit Transaktionen wie dem Verkauf von Aktien o.ä. reagiert werden können.

Die genannten Zusammenhänge gelten natürlich auch für kleinere Vermögen; lassen sich jedoch um so besser nutzen, je mehr Kapital besteht. Vielleicht kann die Ausbildung rund um diese Aspekte mehr für den allgemeinen Wohlstandszuwachs tun als das Beklagen einer Gerechtigkeitslücke.

Bitcoin, Ethereum & Co. – Die Innovation hinter dem Hype

5. Januar 2018 – Bente Lorenzen

Nicht wenige Anleger haben in den letzten Wochen vermutlich überlegt, ob sie nicht auch in Bitcoin investieren sollten. Selbst die Angst vor einer Spekulationsblase tat dem steilen Aufwärtstrend der Kryptowährung keinen Abbruch. Doch warum eigentlich die ganze Aufregung?

Bitcoin ist nicht disruptiv, weil es digital, virtuell oder kryptographisch ist, sondern weil es ohne Intermediär auskommt. Entstanden in den Hochzeiten der Finanzkrise, in der das Vertrauen in Banken erschüttert war, fragten sich die Erdenker des Bitcoins, wie man sichere Transaktionen tätigen kann, ohne eine zentralisierte Vertrauensstelle zu brauchen. Das Transaktionsbuch, in welchem Kontostände und Transaktionen verzeichnet sind, ist im dezentralen Fall nicht mehr bei einer sicheren Bank hinterlegt, sondern muss jedem Teilnehmer zugänglich und durch ihn einsehbar und veränderbar sein.

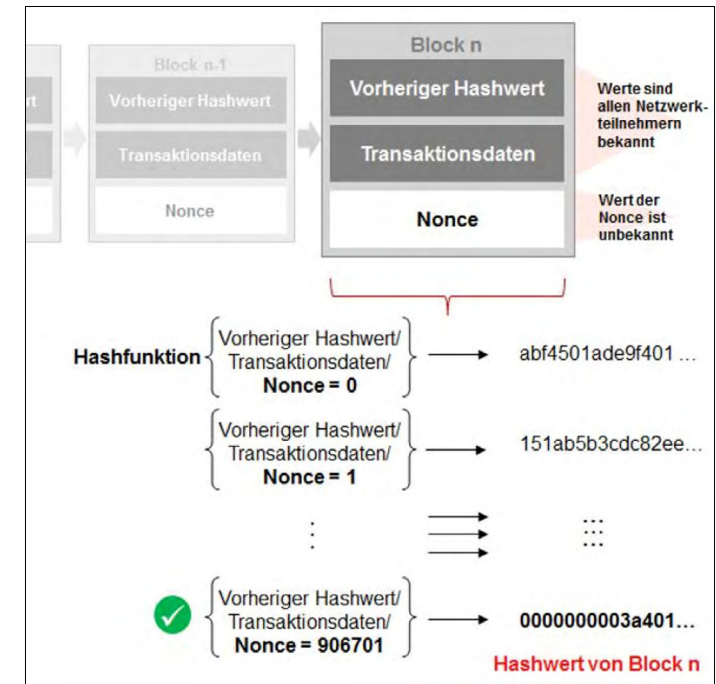
Jedoch muss gleichzeitig sichergestellt sein, dass sich alle Kopien des Transaktionsbuchs gleichen. Es muss also ein Konsens zwischen vielen sich unbekannten Netzwerkteilnehmern gefunden werden, die sich möglicherweise nicht vertrauen. Die Entwickler von Bitcoin fanden mit der Blockchain als Konsensus-Protokoll erstmals eine Lösung für dieses Problem.

Eine Blockchain ist – wie der Name schon sagt – eine Kette aus Blöcken. Im Falle von Bitcoin enthalten diese Blöcke Transaktionsdaten mit Informationen darüber, wer wem wieviel Bitcoins gezahlt hat. Neben den Transaktionsdaten besteht der Block aus dem sogenannten Hash-Wert des vorherigen Blocks und einer Nonce.

Ein Hash-Wert ist eine Zeichenfolge, die als digitaler Fingerabdruck interpretiert werden kann, die Nonce eine beliebige Zahl. Allen Teilnehmern des Netzwerkes sind die Transaktionsdaten sowie der Hashwert des vorherigen Blocks bekannt, lediglich die Nonce ist variabel.

Um den nächsten Block zu generieren, gilt es einen neuen Hash-Wert zu

finden, der sich als Funktion dieser drei Größen ergibt. Hierbei wird die Nonce so lange variiert, bis der resultierende Hash-Wert die gewünschte Form ergibt. Gewünschte Form heißt in diesem Fall einfach nur, dass der Hashwert eine im Bitcoin-Protokoll festgelegte Anzahl an Nullen an erster Stelle hat. Der Rest der Zeichenfolge ist unwichtig.



Die Hash-Funktion ist dabei nicht invertierbar, das heißt aus dem gewünschten Output (die Zeichenfolge mit der bestimmten Anzahl Nullen am Anfang) lässt sich kein Input bestimmen. Stattdessen muss man im Grunde raten. Dies geschieht, indem die Nonce zufällig variiert wird.

Dieser Prozess wird Mining genannt: Miner probieren per Zufallsprinzip Nonces aus, bis man schließlich einen Wert gefunden hat, der den gewünschten Output ergibt (im Fall oben: 906.701). Sobald ein passender Wert gefunden wurde, wird er in das Netzwerk geschickt. Die Verifizierung ist dann durch einfaches Einsetzen der gefundenen Nonce in die Hash-Funktion leicht zu vollziehen. Validieren die anderen Teilnehmer den gefundenen Block, wird dieser an die Kette angehängt.

Das innovative Merkmal der Blockchain

Jeder Teilnehmer des Netzwerkes nimmt an, dass die längste Kette im Umlauf die korrekte ist, da in sie am meisten Rechenleistung geflossen ist, das heißt die meisten Rechner an ihr mitgearbeitet haben müssen. Da immer die längste Kette gewählt wird, ist es praktisch unmöglich Überweisungen nachträglich aus dem Protokoll zu löschen, um sich so selbst zu bereichern.

Ein böswilliger Akteur müsste im Anschluss alle folgenden Blöcke – die ja ebenfalls den Hash-Wert des vorherigen Blocks enthalten – neu generieren, um wieder die längste Kette zu erhalten. Dies wäre nur möglich, wenn er mehr Rechenpower als anderen Netzwerkteilnehmer zusammen hat – also mindestens 51 Prozent –, da die längste Kette sonst nie eingeholt werden würde.

Dieses Verfahren, Betrug zu vermeiden und den Konsens sicherzustellen, nennt man „Proof of Work“. Ökonomisch und insbesondere logistisch ist es nahezu unmöglich für ein Individuum oder eine Institution 51 Prozent der Netzwerk-Rechenleistung zu kontrollieren und es besteht aufgrund der Kosten auch kein Anreiz.

Die dezentrale Konsensfindung ist das elementare und vor allem innovative Merkmal der Blockchain. Sie sorgt dafür, dass alle Teilnehmer gleiche Informationen besitzen und auf sie zugreifen können, ohne sie manipulieren zu können.

Die Nachteile der rasanten Verbreitung

Auf Grund seiner neu erlangten Beliebtheit zeigt der Bitcoin nun aber auch so manche Nachteile der Blockchain auf. Die Skalierbarkeit der Blockchain entwickelt sich technologisch bedingt nur extrem langsam weiter.

Nach wie vor sind im Bitcoin-Netzwerk kaum mehr als sieben Transaktionen pro Sekunde möglich. Zum Vergleich: Das Visa-Netzwerk prozessiert etwa 1.700 Transaktionen pro Sekunde. Dies führt zu hohen Gebühren und langen Wartezeiten. Somit ist der ursprüngliche Anwendungsfall des Bitcoins – die schnellen und günstigen Transaktionen – kaum mehr erfüllt.

Auch ökologisch nimmt das Bitcoin-Netzwerk problematische Züge an. Der Strombedarf aller Miner übertrifft mittlerweile den Bedarf Dänemarks. Bezogen auf eine einzelne Transaktion bedeutet das einen Stromverbrauch von etwa

100 kWh, den Wochenverbrauch eines Einfamilienhaushalts in Deutschland.

Anders als bei manchen konkurrierenden Blockchain-Projekten steht hinter Bitcoin keine Vereinigung, Gruppe oder Person. Der Verfasser des Bitcoin-Whitepapers Satoshi Nakamoto blieb stets anonym und zog sich vor einigen Jahren aus der Entwicklung zurück.

Dies passt zwar zum Ziel eines vollkommen dezentralen Netzwerkes, doch genau hier liegt das Problem: Aus der fehlenden Führung folgt ein sehr langsamer Entwicklungsprozess, welcher sich den oben genannten Problemen annehmen könnte. Insbesondere die Problematik des hohen Stromverbrauchs muss für die Zukunft gelöst werden. Hinter einem anderen Krypto-Projekt namens Ethereum steht eine gemeinnützige Stiftung mit bekannten Gründern und Entwicklern, welche die Entwicklung öffentlich vorantreiben.

Der Bitcoin als Spekulationsobjekt

Durch den Erfolg hat Bitcoin zudem ein neues Vertrauensproblem bekommen, dass nicht durch Blockchain gelöst werden kann: Es ist ein extremes Spekulationsobjekt geworden. Im Sinne der Entwickler kann das nicht sein, denn die Grundvoraussetzung für die Akzeptanz eines Zahlungsmittels ist eine gewisse Wertstabilität. Davon ist Bitcoin derzeit weit entfernt.

Für den zukünftigen Erfolg ist es notwendig, dass Bitcoin reguliert und Rechtssicherheit für Investoren geschaffen wird. Aber auch dann ist die Frage, ob Bitcoin mit den oben angesprochenen technischen Limitierungen nicht irgendwann von einer neu entwickelten Kryptowährung abgelöst wird, die das Problem der Skalierbarkeit besser löst.

Keine Kryptowährung gleicht der anderen

Sähe man Bitcoin als Taschenrechner, so wäre die zweitbekannteste Kryptowährung Ethereum wohl ein Smartphone mit beliebig vielen Applikationen. Auf dieser Plattform lassen sich sogenannte Smart Contracts programmieren.

Smart Contracts sind digitale Vertragsprotokolle, die Regelwerke, Gesetze oder externe und interne Bedingungen abfragen und auch ausführen können. Zum Beispiel: Wenn ein Ereignis Z eintritt, dann überweist A an B x Euro. Bei bilateralen Verträgen ist die Umsetzung eines solchen Protokolls noch einfach, doch sobald viele Parteien in einem Netzwerk Verträge halten, die sich aufeinander

beziehen oder ereignisabhängig gegenseitig beeinflussen, brauchte es bisher einen Intermediär, zum Beispiel in Form einer Börse oder eines Vermittlers, der ein „Vertragsbuch“ führt und laufend anpasst. Durch eine Blockchain könnte dieses Vertragsbuch transparent, dezentral und für jeden einsehbar organisiert sein, ohne dass es manipulativ veränderbar wäre oder mehrere Versionen existierten. Gleichzeitig wären damit Parteien, die bisher für Sicherheit bürgten, redundant.

Eines der möglichen Anwendungsgebiete von Smart Contracts wäre etwa ein dezentrales Stromnetz. Entgegen der herkömmlichen Netzwerktopologie einiger weniger Stromproduzenten und Millionen von Stromabnehmern gäbe es in einem dezentralen Netz viele kleinere Teilnehmer, die sowohl konsumieren als auch produzieren. Dies wird durch die Energiewende möglich, wenn Privatleute etwa Solarzellen auf ihrem Dach haben.

Diese sogenannten Prosumer können Smart Contracts nutzen, um vollautomatisiert auszuhandeln, wer wann wie viel Strom an wen verkauft und zu welchem Preis. Die Smart Contracts können dabei interne Logik, wie Minimal- oder Maximalpreise oder externe Faktoren, wie den derzeitigen Strombedarf oder das Wetter miteinbeziehen, um ein wirtschaftliches Optimum für alle Teilnehmer zu erreichen.

Da sich dies über die Blockchain abspielt, müssen sich diese Marktteilnehmer weder kennen noch vertrauen und können sich trotzdem sicher sein, immer für den Strom bezahlt zu werden, den sie dem Netzwerk zur Verfügung stellen und stets den günstigsten Preis beim Kauf von Strom zu bekommen.

Diese Vorteile lassen sich auch auf diverse andere Gebiete wie Logistik, Versicherung, Katasterämter, Regierungen (Demokratie 2.0?), Recht und andere dezentralisierte Märkte, wie etwa für Speicherplatz und Rechenleistung, übertragen.

Das große Potential haben nicht nur Banken, sondern auch andere Industrien erkannt. Die Enterprise Ethereum Foundation zählt etwa namhafte Größen wie Intel, IBM, Microsoft, BP, Cisco und Mastercard zu ihren Mitgliedern. Auch andere Projekte wie etwa IOTA, welches sich auf das Internet of Things spezialisiert, können mit starken Partnern wie Bosch aufwarten.

Das Internet of Things ist die Vision einer globalen Infrastruktur, die physische und virtuelle Gegenstände miteinander verbindet und die Kommunikation

zwischen Geräten und Maschinen möglich macht. Eine Blockchain würde hierbei die Registrierung von Gegenständen in einem globalen Netzwerk und vor allem die vertrauensvolle Nachverfolgung und Verifizierung der jeweiligen Verfügungs- und Eigentumsrechten ermöglichen. Auch bei Daten und deren Aufarbeitung, Interpretation und kommerzieller Nutzung könnte die Technologie die derzeit oligopolistische Struktur von Google & Co. aufbrechen.

Fazit

Blockchain verändert Geschäftsmodelle und schafft neue. Damit Deutschland als Standort hier für Unternehmen attraktiv ist, sollten Bildungsprogramme in Universitäten, Investitionen in Pilotprojekte und Rechtssicherheit durch Regulierung schnellstmöglich umgesetzt werden.

Während Deutschland bei den heutigen Internetunternehmen keinen nennenswerten Mitstreiter vorzuweisen hat, besteht in der Blockchain-Technologie noch die Chance, eine Vorreiterrolle einzunehmen, anstatt hier vom Silicon Valley abhängig zu sein. Denn Blockchain wird bleiben, selbst wenn Bitcoin geht.

Bankvertrieb 2.0 – Wie technologieorientierte Ansätze das Private Banking verändern

29. März 2019 – Jan Kühne

Der klassische rein analoge Relationship-Ansatz im Private-Banking-Vertrieb hat ausgedient. Dennoch geht es bei Online-Präsenz um mehr, als nur Marketing-Budgets von klassischen Medien ins Internet zu verschieben. Technologieorientierte Ansätze sind gefragt.

Der digitale Wandel erreicht nach einer Schonfrist nun die Finanzindustrie. Der Frage, was genau die Digitalisierung hier ausmacht, und wie sie sich elementar von den bei Banken lange eingeübten Digitalisierung von Geschäftsprozessen unterscheidet, habe ich an anderer Stelle⁶ bereits versucht zu erläutern. An dieser Stelle möchte ich von dieser Entwicklung den Aspekt Vertrieb aufgreifen und vertiefen. Und um eins vorwegzunehmen: Aus Sicht der Banken liegt hier eine große Chance, wirklich wieder Eigner ihrer Kundenbeziehungen zu werden.

Marketing und Vertrieb müssen auch in der Finanzindustrie an sich verändernde Kundengewohnheiten angepasst werden. Die klassischen Vertriebsansätze im Private Banking werden zunehmend stumpf. Zum Handwerkskasten des Kundenbetreuers im Privat Banking zählen seit jeher das Netzwerken, zum Beispiel auf eigenen oder fremden Veranstaltungen und Events, das Aussprechen von Kennenlernen-Einladungen in das Bankhaus oder die Empfehlungen durch Bestandskunden.

Es ist nicht so, dass das gar nicht mehr funktioniert. Nur wird es eben zunehmend ineffizient. Die Anzahl der Gespräche, die ein Kundenbetreuer heute führt, bei denen auf der Gegenseite sowohl Interesse als auch Potential für interessantes Geschäft vorliegt, steht häufig in einem ungesunden Verhältnis zu dem Aufwand, der vorher betrieben werden muss, um in diese Situationen zu kommen. Dieses Vorgehen nutzt sich mehr und mehr ab.

⁶ <https://www.private-banking-magazin.de/die-schlafwandler-banken-muessen-den-digitalen-wandel-voellig-neu-denken/>

Lieber zum Zahnarzt als zur Bank?

Ein gerne unter Bankern kolportiertes Bonmot: Menschen gehen inzwischen leider lieber zum Zahnarzt als in eine Bank gehen. Das Grundproblem des klassischen Vertriebsansatzes ist aber ein anderes: Die Art und Weise, wie wir heute mit der Umwelt kommunizieren, ist eben nicht mehr die von vor zehn Jahren – vor Einführung des iPhones, möchte man da anfügen.

Die Wege, wie wir uns informieren, Medien konsumieren, mit unseren Mitmenschen austauschen, hat sich gravierend verändert. Das gleiche gilt für unsere geschäftlichen Interaktionen: Wie wir Marken erleben, Vertrauen zu diesen aufbauen, mit ihnen in Kontakt treten, geschäftliche Beziehungen anbahnen und umsetzen. Auch das hat sich in einem gleichen Maße verschoben und findet zu einem großen Anteil online statt.

Es wird zunehmend aufwändiger, durch den analogen Relationship-Ansatz in der aktiven telefonischen Kontaktaufnahme, dem sogenannten Outbound, eine hinreichend große Anzahl an Kundenkontakten zu ermöglichen, die qualifiziert genug sind, um in einen tatsächlichen Geschäftsabschluss zu konvertieren. Es gilt, sich den geänderten Mustern anzupassen und auch dort stattzufinden, wo sich die Lebenswirklichkeit der Kunden hin verlagert. Und Online-Präsenz meint nicht nur, Marketing-Budgets von den klassischen Medien ins Internet zu verschieben.

Es geht darum, möglichst viele Kontaktpunkte zu schaffen und darüber potentielle Kunden auf die Angebote und deren individuellen Nutzen aufmerksam zu machen, diese zu einem Austausch zu aktivieren und so an die eigene Marke und Dienstleistungen heranzuführen. Durch das Teilen von Wissen im Rahmen des Content-Marketings sowie mittels digitaler Tools und Services wird Vertrauen aufgebaut und die Grundlage für Geschäft geschaffen. Es gilt, die Vielzahl der digitalen Kanäle zu nutzen, Zielkunden programmatisch anzusprechen und mit niedrigschwelligen Angeboten an die eigenen Produkte heranzuführen. Effizienter spricht kostengünstiger als dies ein reiner Relationship-Ansatz heute oftmals vermag.

Das gilt nicht nur für digitale Produkt, die rein online verbleiben, sondern zu einem guten Teil eben auch für analoge Produkte wie die klassische Beratung durch einen Kundenbetreuer. Wobei diese klare Trennung zwischen digitalem und analogem Vertrieb in einigen Jahren vermutlich obsolet sein wird. Schon

heute sieht man das Zusammenwachsen des Online-Marketings mit persönlicher Beratung sehr gut im Bereich Robo-Advisor.

Fintech- wie Bank-Angebote integrieren in dieses digitale Produkt verstärkt Offline-Ansätze wie Telefonberatung, Screen-Sharing, Infoabende aber auch persönliche Treffen. Ziel dieser Hybrid-Ansätze ist eine Erhöhung der Conversion, also der Konvertierung der durch Online-Marketing geschaffenen Kontakte zu Kunden. Dieses Zusammenwachsen von Digital und Analog trifft aber nicht nur auf den Vertrieb zu, sondern ebenso auf die angebotene Dienstleistung selbst. Einfach deshalb, weil der Kunde den gleichen digitalen Service erwartet, an den er sich über die vergangenen Jahre in anderen Lebensbereichen gewöhnt und schätzen gelernt hat.

Diese sich laufend steigende Erwartungshaltung wird der Kunde auch an das Private Banking stellen. Welche Herausforderungen darin auch für den Kundenbetreuer liegen, der sich offen mit neuen digitalen Tools auseinandersetzen und vom Verkäufer zum Coach des Kunden in seinen Vermögensfragen entwickeln muss, hat Nicholas Ziegert in seinem Beitrag „Wer zerschlägt heute die Webstühle“⁷.

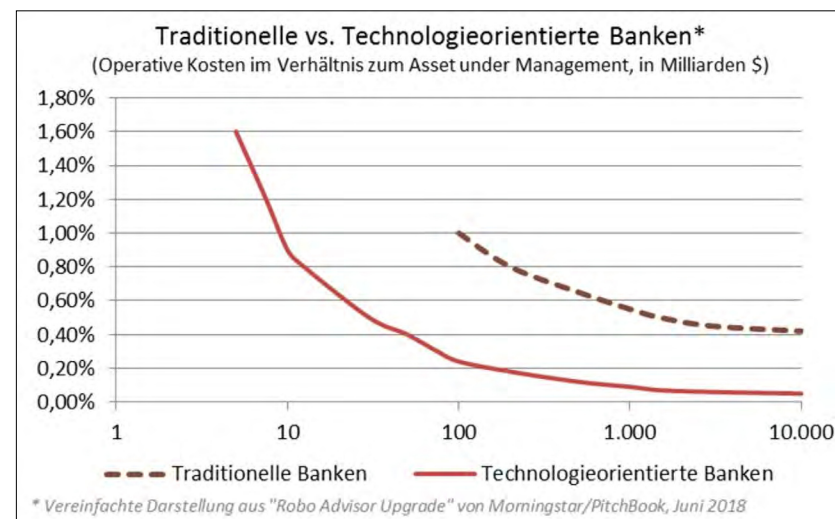
Private Banking als skalierbares Geschäftsmodell?

Banken, die diesen Weg konsequent verfolgen und Technologie gezielt in der Ansprache von Kunden und der Erbringung ihrer Dienstleistung am Kunden einsetzen, wird es möglich sein, ihr Angebot zu skalieren. Das mag sich auf den ersten Blick vielleicht wie eine Selbstverständlichkeit anhören, schließlich wird der Begriff Skalierbarkeit ja wie ein Gemeinplatz in solchen Momenten immer gerne eingeworfen. Tatsächlich ist Skalierbarkeit, also die Ausweitung der Leistungserbringung ohne nennenswerte Grenzkosten, Banken in ihrer langen Historie nie gelungen: Ausweitung des Volumens im Private Banking geht traditionell einher mit einem Anstieg der Mitarbeiteranzahl.

Sehr anschaulich macht diese Entwicklung eine Gegenüberstellung der Kostenquote – operative Kosten zum Asset-under-Management-Volumen – von traditionellen versus technologiegetriebenen Anbietern, wie sie von Morningstar/PitchBook in ihrem Robo-Advisor-Update aufgestellt wurde. Für Finanzdienstleister mit einem traditionellen Vertriebsansatz ergibt sich der Untersuchung

zufolge eine Kostenuntergrenze von 60 bis bestenfalls 40 Basispunkten, die auch bei sehr großen AuM-Volumen nicht unterschritten wird.

Bei technologieorientierten Anbietern zeigt sich ein anderes Bild. Und zwar nicht nur bei den Robo-Advisor-Anbietern der ersten Stunde sondern auch bei etablierten Anbietern wie Charles Schwab, die ihr Geschäftsmodell konsequent auf Technologie ausgerichtet haben. Diese weisen bereits bei kleineren Volumina signifikant niedrigere Kostenquoten aus, die bei großen Volumen sogar gegen nahezu Null konvertieren. Die sehr vereinfachte Darstellung der Untersuchungsergebnisse macht diesen Unterschied deutlich:



Warum ist das so? Zum einen sicherlich aufgrund der beschriebenen digitalen Vertriebsansätze, die eine effizientere Kundenansprache und Einsatz der Relationships erlauben. Die Autoren der Studie machen es aber an einem anderen Umstand fest: Im klassischen Private Banking wird die Kundenbeziehung traditionell stark durch die persönliche Beziehung zwischen Kunde und Kundenbetreuer geprägt. Diese Kundenbeziehung werden Kundenbetreuern in Form von variablen Gehältern entlohnt, abhängig vom akquirierten oder betreuten Volumen. Eine „Skalierung“ findet somit ihre immanente Grenze im Vergütungsmodell, so Morningstar/Pitchbook.

Anders die Situation bei digitalisierten Angeboten: Die initiale Kundenansprache erfolgt hier nicht auf der persönlichen Beziehungsebene sondern online. Das Dienstleistungsversprechen wird nicht originär mit einer einzelnen

⁷ <https://www.private-banking-magazin.de/pflicht-fuer-moderne-private-banker-digital-gestuetzte-beratung-schafft-mehr-raum-fuer-menschliches/>

Person verknüpft, sondern definiert sich über Kompetenz und Marke. Das Vertrauen baut sich über die verschiedenen digitalen und analogen Kontaktpunkte auf. Die Bank wird hierdurch wieder Eigner ihrer Kundenbeziehung.

Der digitale Wandel, von dem heute so viel die Rede ist, wird also auch die Art verändern, wie Banken zukünftig Kundenbeziehungen aufbauen. Online- und Content-Marketing, die Nutzung der diversen digitalen Kanäle und das Anbieten digitaler Tools wird maßgeblich zur Heranführung von Interessenten an Marke und Produkte beitragen. Hybride Ansätze werden dies mit Relationship-Ansätzen kombinieren und so die Conversion erhöhen. Skalierbarkeit des eigenen Angebots wird so Realität, mit entsprechenden Vorteilen für die Kostensituation, wie die Zahlen oben eindrucksvoll belegen. Ein Vorteil, der insbesondere in Zeiten historisch niedriger Zinsen und Renditen nicht hoch genug eingeschätzt werden kann.

Die Schlafwandler – Banken müssen den digitalen Wandel völlig neu denken

22. März 2019 – Jan Kühne

Banken sind Spitze beim Digitalisieren von Geschäftsprozessen. Leider geht es darum schon lange nicht mehr. Der digitale Wandel erfordert ganz andere Denkweisen und Wege. Wie Instituten die digitale Transformation gelingt.

Ein Gesprächspartner meinte letztens zu mir: Wie Schlafwandler scheinen manche Banker an ihrem Eingeeübten und Liebgewonnenen festzuhalten und glauben, die digitale Transformation dennoch voll im Griff zu haben. Ein gängiges Verdrängungsmuster ist dabei der Glaube, es treffe immer die anderen – die mit weniger stabilen Kundenbeziehungen, Marken oder Produkten. Gerne zu beobachten ist auch die Auffassung, dass mit Anstrengungen in die Digitalisierung bestehender Geschäftsprozesse der Wandel getan ist, und im Übrigen auch noch Kosten gesenkt werden können. Der Umstand, dass Regulierung eine Markteintrittsbarriere für Branchenfremde darstellt und Finanzdienstleistungen gewachsenes Vertrauen voraussetzt, wird dabei in alle Ewigkeit fortgeschrieben.

Digitalisierung: Nur alter Wein in neuen Schläuchen?

Bis zum Kern, den die digitale Transformation auch für das Banking ausmacht, wird dabei leider allzu häufig nicht gedrungen. Es geht eben nicht darum, wie gehabt Prozesse zu digitalisieren. Darin gehören Banken historisch zu den Vorreitern und müssen sich vor anderen Industrien sicherlich nicht verstecken. Vielmehr verändert der digitale Wandel radikal die Art und Weise, wie wir mit unserer Umwelt interagieren – Personen wie Unternehmen, im Privaten wie im Geschäftlichen.

Die Wege, wie wir heute mit unseren Mitmenschen kommunizieren, haben sich über die letzte Dekade radikal gewandelt. Gleiches gilt für unseren Umgang mit Medien, wie wir uns Informationen beschaffen oder Filme und Musik konsumieren. Die Art und Weise, wie unsere Bedürfnisse geweckt werden, wie wir Marken erleben und letztlich Kaufentscheidungen treffen, hat sich komplett

gewandelt. Denn: Ein großer Teil unserer Lebenswirklichkeit findet heute online statt. Das hat nichts mit der besagten Digitalisierung von Geschäftsprozessen zu tun.

Eine gelungene digitale Transformation für Banken heißt also, diesen Veränderungsprozess mitzugehen, um weiter Teil der Lebenswirklichkeit ihrer Kunden zu bleiben. Dies erschöpft sich nicht in einem schicken Online-Banking, einer coolen Internetseite, oder darin, dem Relationship-Vertrieb ein iPad zu spendieren.

Es geht darum, die neu erlernten Muster, wie wir uns heute austauschen und informieren, in die eigene Kommunikation zu adaptieren. Dort stattzufinden, wo sich Kunden aufhalten und sich ihre Präferenzen, Wünsche und Markenwahrnehmung prägen. Mit Angeboten, die sich in diese digitale Kundenreise integrieren, damit die so gewonnenen Kontakte auch zu Kunden konvertieren. Und zu integrieren sollte nicht heißen, in der Dienstleistung eines Dritten aufzugehen und dabei den Kundenzugang zu verlieren.

Woran lässt sich nun aber konkret der disruptive Wandel festmachen, wenn wir heute von Digitalisierung reden?

1. Online-Marketing

Als Erstes ist hier die Nutzung digitaler Kanäle im Marketing und zur Etablierung von Kundenkontakten zu nennen. Dabei besteht die Herausforderung darin, dass Online-Marketing nicht einfach eine Funktion des eingesetzten Budgets ist. Vielmehr ist eine tiefgehende inhaltliche Auseinandersetzung mit dem zu stiftenden Kundennutzen, dem eigenen Angebot und dem Marktumfeld Ausgangspunkt allen Handelns. Wie sehen die typischen Kundenpersonas aus? Über welche Kontaktpunkte und Themen werden diese an die Marke und Produkte herangeführt? Welcher Content ist zu welchem Zeitpunkt dieser Customer Journey relevant? Wie kann ich früh mit digitalen Tools und Services einen niedrigschwelligen Zugang anbieten und Vertrauen aufbauen?

Die hierbei gewonnenen Erkenntnisse bilden die Grundlage für die Optimierung bestehender und Entwicklung neuer Angebote. Marketing wird somit ein integraler Bestandteil der Kommunikation und Produktentwicklung, was nur begrenzt an Agenturen externalisiert werden kann. Digitalisierung bedeutet hier also nicht einfach ein Verschieben von Marketing-Budgets. Und ein

Umdenken für diejenigen, die bisher ohne Marketing auskamen. Denn ohne Online-Präsenz bleibt man für eine breite Zielkundenschicht unsichtbar.

2. Digitale Produkte

Der zweite wesentliche Unterschied zur klassischen Geschäftsprozess-Digitalisierung besteht in digitalen Produkten. Gemeint sind hiermit Angebote, die in einem hohen Maße digitalisiert sind, sprich online angeboten, abgeschlossen und betreut werden. Besonders anschaulich macht dies die digitalisierte Vermögensverwaltung: Mittels Online-Fragestrecke zur Ermittlung der kundenindividuellen Anlagestrategie und Online-Kontoeröffnung dank Video-Ident wird sie zum Robo-Advisor. Die digitalisierte Dienstleistung kann somit zu ganz anderen Stückkosten ganz neuen Kundengruppen rein online angeboten werden.

Ein weiteres Beispiel ist das Gewähren von Konsumenten- und Hypothekarkrediten. Bei der Digitalisierung der diversen Prozess-, Dokumentations- und Prüfschritte geht es nicht vorrangig um Effizienzgewinne, die gleichwohl gerne mitgenommen werden. Entscheidend ist der Kundenvorteil, nämlich das Stellen verbindlicher Konditionen und die unmittelbare Zu- oder Absage auf Knopfdruck, losgelöst von Postläufen. Einen Innovationsschritt weiter gehen Personal Finance Manager, die sogenannten PFMs. Bei diesen handelt es sich um Apps, die Konto- und Depotdaten über die verschiedenen Bankverbindungen aggregieren und so dem Nutzer eine Übersicht seiner Finanzen vermitteln.

Gut gemacht gehen sie über den reinen Hygienefaktor eines digitalen Services hinaus und bieten Mehrwerte. Die können zum Beispiel in hilfreichen Features wie Budget-Kontrolle zur Planung von Einnahmen und Ausgaben liegen. Auf ein anderes Kundensegment zielen PFM-Erweiterungen, die diese um illiquide Assets wie Immobilien ergänzen, um so einen wirklich holistischen Ansatz zur Vermögensanalyse zu ermöglichen.

3. Digitale Geschäftsmodelle

Als Drittes ist ein Umbruch zu nennen, der nach anderen Branchen nun auch spürbar die Finanzindustrie erreicht: Die zunehmende Fragmentierung in den Wertschöpfungsketten und Spezialisierung hinsichtlich Angebot und adressierter Kundensegmente. API-Ökonomie und Cloud-Lösungen sind dabei zwei

Technologietrends, die diese Entwicklung stützen, worauf weiter einzugehen aber den Inhalt dieses Beitrag sprengen würde. Sie ermöglichen Geschäftsmodelle, die, da durchgehend digital konzipiert, zu ganz neuen Marktdynamiken führen.

Zur Verdeutlichung dieser Entwicklung seien hier zwei Beispiele genannt. Ganz neu ist das Angebot Oskar (<https://www.oskar.de>), dem Grunde nach ein Robo-Advisor, aber mit dem klaren Fokus auf Sparen. Entsprechend niedrig ausgelegt ist die monatliche Sparrate von bereits ab 25. Euro. Als zweite Neuerung können hier auch Konten für Minderjährige online eröffnet werden. Das Ganze offeriert auf einer ansprechend gestalteten, verständlichen Internetseite. Der Kundennutzen wird sofort deutlich: Sparen für mein Kind.

Zweites Beispiel: die Tomorrow Bank. Am einfachsten erklärt als N26, wobei hier das N für Nachhaltigkeit steht. Also eine App-Bank, die sich komplett der Nachhaltigkeit verschrieben hat. Geld als Teil der Lösung für eine nachhaltigere Welt, so deren Anspruch.

Beiden Beispielen gemeinsam ist: Es sind keine neuen Produktlinien oder Sub-Marken von etablierten Anbietern wie es früher der Fall gewesen wäre, sondern Venture-Neugründungen. Das Einbinden von Partnern ermöglicht das eigenständige Auftreten als Finanzdienstleister. Will sagen: Auch wenn wesentliche Teile der Wertschöpfung von Dritten erbracht werden, die Kundenbeziehung etabliert und besitzen Oskar und Tomorrow, nicht die Bank-Partner im Hintergrund.

Die Fokussierung auf ein spezielles Thema und definierten Kundennutzen schafft Vertrauen, was die Conversion – etwa das Umwandeln eines Interessenten in einen Kunden – erhöht und große Marketing-Budgets durch höhere SEO-Online-Sichtbarkeit ausgleicht. Es handelt sich jeweils um eine Innovation von wiederum noch recht jungen Innovationen, erneut nicht von Banken kommend sondern von Fintechs. Und bei Tomorrow im Übrigen sogar von Gründern, die nicht einmal aus der Finanzdienstleistungsindustrie kommen.

4. Beyond Banking

Noch einen Schritt weiter gehen viertens Überlegungen, die Beziehung zwischen Bank und Kunde in einer digitalisierten Welt komplett neu zu denken, was wir mit dem Begriff Beyond Banking umschreiben wollen. Was damit

gemeint ist, sollen zwei Beispiele aus anderen Branchen veranschaulichen.

In der Automobilindustrie ist aktuell häufig davon die Rede, dass sich diese vom reinen Fahrzeughersteller zu Mobilitätsdienstleistern transformieren wollen. Zugrunde liegt dem der Gedanke, dass das eigentliche Kundenanliegen der Transport von A nach B ist. Den Wandel, wie diese Mobilität zukünftig ermöglicht wird, gilt es mitzugestalten und die neuen Formen zu besetzen.

Ein weniger prominentes Beispiel ist der Landmaschinenhersteller John Deere. Dieser hat 2012 die Plattform MyJohnDeere.com gestartet. Auf dieser können Kunden ihre Daten hochladen und mit anderen Daten zum Wetter, zur Saatgut oder Bodenbeschaffenheit kombinieren, um mittels Big Data und Künstlicher Intelligenz ihre Produktivität zu steigern. Die Plattform ist offen konzipiert und erlaubt Partnern, eigene Dienste und Mehrwerte einzubinden.

Der Grundgedanke ist also ähnlich: Landwirten geht es darum, ihren Betrieb möglichst effizient zu bestellen und nicht darum, den besten Traktor zu haben. In dem Maße, wo andere Aspekte für einen effizienten Betrieb wichtiger werden, gilt es, diese ebenfalls anzubieten. Und genau diese Aspekte greift die Plattform auf. John Deere sichert hierdurch zum einen den Absatz ihrer Landmaschinen gegen Wettbewerber ab, da diese nicht in die Plattform integriert sind. Zum anderen schützt das Unternehmen sich aber auch vor dem Eindringen von Technologieanbietern mit ähnlichen Lösungen in die Kundenschnittstelle.

Für Banken stellt sich also die Frage, worin eigentlich der Kern ihrer Dienstleistung am Kunden liegt. Und wie sich dieser Bedarf und dessen Befriedigung in einer digitalen Welt darstellen wird. Hierauf wird es nicht die eine Antwort geben. Für die diversen Geschäftsbereiche und Kundensegmente werden wir ganz unterschiedliche Wege sehen. Jedes Institut muss für sich prüfen, worin ihr originäres Kundenversprechen liegt und mit welchen Stärken sie dieses zukünftig abdecken will.

In diesem Wandel liegen aber auch große Chancen für Banken. Das Online-Marketing entkoppelt Reichweite von physischer Präsenz. Die Digitalisierung von Produkten und Geschäftsmodellen öffnet Märkte und Kundensegmente, die bisher nicht profitabel adressiert werden konnten. Im Beyond Banking gilt es neue Formen zu finden, wie Banken zukünftig Kundennutzen stiften, um ihre Kundenbeziehung auf eine neue Ebene heben.

Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen ist sinnvoll und notwendig. Aber allein hiermit wird man den digitalen Wandel nicht bestehen. Und nicht die Chancen nutzen können, die sich auch Banken in einer digitalisierten Welt bieten.

Über die Autoren

Dr. Ralf Budinsky

Dr. Ralf Budinsky ist promovierter Wirtschaftsmathematiker und verfügt seit 1993 über Kapitalmarkterfahrung. Im Jahre 2001 trat er der Warburg Gruppe bei, wo er langjähriger Leiter der Abteilungen Quantitatives Research und Portfolio-management war. Darüber hinaus war er als Relationship Manager mehrere Jahre für die Betreuung institutioneller Kunden zuständig. In seiner aktuellen Position als Leiter Produktentwicklung zeichnet sich Herr Dr. Budinsky für die Entwicklung von neuen Finanzprodukten und Strategien im Bereich liquider Wertpapieranlagen verantwortlich.

Sandra Duttke

Sandra Duttke ist Direktorin bei M.M.Warburg & CO sowie Leiterin Private Banking-Nord. Sie steht für Kontinuität im Bankhaus und kennt die Bedürfnisse der Kunden – auch in digitalen Bereichen. Als Initiatorin der Warburg-Banking-School und eines Netzwerks für an Finanzthemen interessierte Unternehmerinnen, sorgt sie für die notwendige Vielfalt in der Ausrichtung des Private Banking bei M.M. Warburg & CO.

Dr. Christian Jasperneite

Dr. Christian Jasperneite studierte an der Universität Passau VWL und promovierte anschließend an der Universität Passau am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik. Nach einem Forschungsaufenthalt an der Harvard University begann er im Jahr 2000 als Analyst im Makro-Research von M.M.Warburg, bevor er im Family Office der Warburg-Gruppe Chief Investment Officer wurde. Seit Anfang 2009 ist Dr. Jasperneite Chief Investment Officer bei M.M. Warburg.

Marla Korth

Marla Korth studierte Außenwirtschaft und Internationales Management im Bachelor. Zweieinhalb Jahre war sie als Werksstudentin bei der W&Z FinTech GmbH tätig und beschäftigte sich dort insbesondere mit Marketing-Themen und dem OWNLY-Blog.

Jan Kühne

Jan Kühne verantwortete als CDO die digitalen Produkte bei M.M.Warburg & CO. und trieb die digitalen Innovationen voran. Hierzu zählten u. a. die digitale Family Office App „OWNLY“ sowie die digitale Vermögensverwaltung „Warburg Navigator“. Zuvor war er Finanzvorstand bei einem Softwarehaus. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre absolvierte Jan Kühne an der Helmut-Schmidt-Universität.

Bente Lorenzen

Bente Lorenzen studierte Betriebswirtschaftslehre an der Wilhelms-Universität in Münster mit dem Schwerpunkt Quantitative Finance (M.Sc.). Nach Praktika bei Ernst & Young und der UniCredit AG begann sie 2015 als Trainee bei M.M.Warburg & CO. Dort war sie von 2016 bis 2020 für die Entwicklung der digitalen Vermögensverwaltung Warburg Navigator verantwortlich und konnte viel Erfahrung im Projektmanagement von Digitalisierungsthemen und auch in der Online-Neukundengewinnung sammeln. Seit 2021 leitet sie das Team Privatkunden und Prozesse der digitalen Vermögensverwaltung, das sich über die Standorte Hamburg, Hannover und Stuttgart verteilt.

Dr. Nicholas Ziegert

Nach einem Studium der Rechts- und Verwaltungswissenschaften in Kiel, Tübingen, Speyer und New York, sowie einer Promotion in Freiburg i.Br. arbeitete Nicholas Ziegert zunächst als Anwalt und wechselte 2004 zur Privatbank M.M.Warburg & CO. Nach Stationen im Corporate Finance und als Leiter des Inhaberbüros baute er zwischen 2012 und 2015 den neuen Bereich für junge Unternehmer und Venture Capital-Fonds auf. Seit Herbst 2015 leitet Dr. Nicholas Ziegert die als Tochter der Warburg Bank gegründete W&Z FinTech GmbH als geschäftsführender Gesellschafter.

.....

M.M.WARBURG & CO

M.M.Warburg & CO wurde 1798 in Hamburg gegründet und betreut seitdem Privatkunden wie auch Geschäfts- und institutionelle Kunden. In den vergangenen Jahrzehnten haben neue Technologien und Medien den Informationsfluss rasant beschleunigt und Anlageentscheidungen müssen rund um die Uhr und den Globus getroffen werden. Gleich bleibt bei aller Veränderung die sichere Verwahrung von Vermögen, deren Mehrung und deren Weitergabe. Dieser Aufgabe widmet sich die Warburg Bank seit mehr als 200 Jahren.

Warburg Navigator

Warburg Navigator ist die digitale Vermögensverwaltung der Warburg Bank. Erleben Sie moderne digitale Vermögensverwaltung in Verbindung mit der notwendigen Zuverlässigkeit und Sicherheit. Es geht um dauerhaften, nicht um schnellen und riskanten Erfolg. Zu unserem Team gehören Experten auf dem Gebiet der Volkswirtschaftslehre, des Portfoliomanagements sowie der Statistik und Mathematik.

W&Z FinTech GmbH

Die W&Z FinTech GmbH wurde im Sommer 2015 unter wesentlicher Beteiligung der Warburg-Bank durch Dr. Nicholas Ziegert gegründet. Zweck der Gesellschaft ist die Entwicklung und der Betrieb von digitalen Produkten und Services für das Private-Banking und Family-Office-Segment. Die W&Z FinTech GmbH arbeitet hierbei mit verschiedenen Unternehmen der jungen und dynamischen FinTech-Szene zusammen und führt deren Angebote, wie beispielsweise die Multibankenfähigkeit, mit eigenen Innovationen zusammen.

OWNLY

OWNLY orientiert sich an den Dienstleistungen von Family-Offices, die für ihre anspruchsvollen Kunden die Übersicht über komplexe Vermögen behalten. Zu den Funktionen von OWNLY gehört die Zusammenführung des Gesamtvermögens an einer Stelle, die Aggregation von Konten und Depots bei unterschiedlichen Banken, die Aufnahme und Bewertung von Immobilienvermögen sowie sonstiger Vermögensgegenstände. Zu diesen können unternehmerische Beteiligungen, Edelmetalle, Versicherungen oder Oldtimer gehören. Weitere Extras stocken diese Funktionen auf.

M.M. Warburg & CO

Kapitalmarkt- wissen to go

Sparen Sie noch, oder
investieren Sie schon?



Impressum

Herausgeber:

M.M.Warburg & CO (AG & Co.) KGaA

Kommanditgesellschaft auf Aktien

Ferdinandstraße 75

20095 Hamburg

www.mmwarburg.de

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.