

Nachhaltige Vermögensverwaltungsstrategien – „Sinn, Ertrag und gute Zukunft“

Interview mit Gottfried Baer, Geschäftsführer der MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung

Die MehrWert GmbH, die sich auf eine nachhaltige Finanzberatung spezialisiert hat, bietet zusammen mit der Bank für Vermögen, dem Haftungsdach des Maklerpools BCA, seit rund einem Jahr drei nachhaltige Vermögensverwaltungsstrategien an. Die Konzepte stehen auch „externen“ Vermittler zur Verfügung.

Herr Baer, heute wird immer öfter der Weg weg von Einzelfonds hin zu Portfolios gegangen. Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihren noch neuen Vermögensstrategien gemacht?

Auch wir haben bis dato mit individuell geführten Depots unsere Mandanten begleitet. Wir machten die Erfahrung, dass der Aufwand, der in einer persönlichen Begleitung notwendig ist, vor allem aufgrund der regulatorischen Notwendigkeiten, für unsere Berater auf sinnvolle Weise kaum mehr leistbar ist. Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschieden, im Rahmen des „Private Investing“ der Bank für Vermögen, Vermögensverwaltungsstrategien auf Fondsbasis anzubieten. Dabei war und ist es uns angesichts unserer Spezialisierung auf nachhaltige Geldanlagen wichtig, dass wir als MehrWert GmbH selbst Anlageberater für diese Strategien sind. Unsere Expertise bezüglich ethisch und ökologisch ausgerichteten Fonds bringen wir so für unsere Mandanten ein.

Seit Auflegung sind unsere Erfahrungen durchweg positiv. Unsere Mandanten begrüßen die Vorteile einer Vermögensverwaltungsstrategie. Bei unseren Beratern minimiert sich der Aufwand für die Protokollierung. Indem wir Marktbeobachtungen zentral organisieren, sind die Berater/-innen sowohl zeitlich als auch inhaltlich weniger belastet und gewinnen Freiraum für andere Tätigkeiten.

Inwieweit wird die Haftung für den Vermittler reduziert?

Mit dem Mandat für die Vermögensverwaltung, ist die Bank für Vermögen AG als Vermögensverwalter für die Allokation der Portfolios verantwortlich. Der Berater muss insofern lediglich die Erstberatung dokumentieren und protokollieren; bezogen auf die Einzelfonds sind keine weiteren inhaltlichen und strategischen Beratungen durchführen.

Was bedeutet „nachhaltig“ innerhalb der Strategien?

Wir haben ein 3-Stufen-Filter-Modell entwickelt. In unserem ersten „Ethik-Filter“ durchleuchten wir die Fonds nach Ausschlusskriterien, wie zum Beispiel Waffenherstellung, Atomstromproduzente oder Suchtmittelindustrie. Im zweiten Filter fokussieren wir positive Einschlusskriterien, wie etwa Erneuer-

bare Energien, Gesundheitswesen, ökologische Landwirtschaft, energieeffiziente Transportsysteme und andere. Mit dem dritten Filter beurteilen wir die Fonds nach ökonomischen Kennzahlen. Von den rund 380 nachhaltigen Fonds am deutschen Markt bleiben nach unserer Analyse aktuell rund 40 bis 50 Fonds übrig, die wir für unsere Strategien einsetzen können.

Die Ausrichtung der Vermögensverwaltung ist eher defensiv. Wie kann man damit eine entsprechende Rendite erreichen?

Wir managen drei nachhaltige Strategien für unsere Mandanten. Die Strategie „Nachhaltig Defensiv (mind. 75% Renten, max. 25% Aktien), die Strategie „Nachhaltig Ausgewogen (mind. 50% Renten, max. 50% Aktien) und die Dritte Strategie für Stiftungen und soziale Einrichtungen „Werthaltig Nachhaltig Defensiv“ (mind. 75% Renten, max. 25% Aktien). Bisher konnten wir mit unseren strategischen und taktischen Allokationen die für uns gesteckten Zielrenditen nach Kosten erreichen, was auch unseres 3-Filter-Analyse-Verfahrens geschuldet ist.

Vermögensverwaltungen sind auch oft teuer. Wie sieht es mit den Kosten aus?

Teuer ist relativ, denn schließlich kommt es auf das Ergebnis nach Kosten an. Die laufenden Vermögensverwaltungskosten betragen 1,6% zzgl. MwSt.. Uns ist ein transparentes Gebührenmodell wichtig, weswegen alle Bestandsprovisionen aus den Fonds jeweils wieder direkt in das Kundendepot zurück bezahlt werden. Entsprechend reduziert sich die jährliche Kostensituation für unsere Mandanten!



Gottfried Baer

Vermittelt ausschließlich Ihr Haus die Strategien, oder können auch andere Vermittler darauf zurückgreifen?

Es können selbstverständlich alle anderen Berater diese Strategien ihren Kunden anbieten und vermitteln. Notwendig ist dazu eine entsprechende Anbindung direkt an die BCA AG oder an unser Haus. Die Zahl der „externen“ Vermittler nimmt bei unseren Strategien stetig zu.

Es gab herbe Enttäuschungen im nachhaltigen Anlagemarkt – wenig Rendite, Pleiten und auch die oft weit gefassten Anlagekriterien. Ist die Kundengewinnung schwieriger geworden?

Die Menschen sind aufgeklärter und sie wissen heute, dass „Grün“ nicht automatisch mit hoher Qualität bei Produkten gleich zu setzen ist. Eine gewisse Zurückhaltung ist im Beteiligungsbereich festzustellen. Im Anlagesegment der Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Investmentfonds erleben wir keine Schwierigkeiten in der Mandantengewinnung. Im Ge-

„Die Menschen sind aufgeklärter und sie wissen heute, dass „Grün“ nicht automatisch mit hoher Qualität bei Produkten gleich zu setzen ist.“

genteil: Die Menschen und Stiftungen schätzen die Möglichkeit mit einem Anlagehorizont von fünf bis acht Jahren, bei jederzeitiger Verfügbarkeit, geringen Volatilitäten, Erträge mit nachhaltigen Investments zu erwirtschaften, die ein ganzes Stück mehr erzielen (zum Beispiel 3% plus 3 Monats-Euribor) können, als sie es mit ihren sonstigen liquiden Geldanlagen erreichen.

Laut Studien nehmen die Anlagen im nachhaltigen Markt zu. Es ist nicht ganz einfach, sich darüber ein genaues Bild zu machen. Wie geht es in dem Markt weiter?

Ich denke, die Menschen wissen, dass es ohne eine „ökologische und ethische Nachhaltigkeit“ auf Dauer keine stabilen ökonomischen Verhältnisse auf dieser Welt geben wird. Gute Beispiele dafür sind zum einen die Motive und Gründe, die zur Entstehung der Finanzmarktkrise 2008 geführt haben und zum anderen zum Beispiel die Fukushima-Katastrophe. Klar ist den Menschen auch, dass der Klimawandel durch all unser Zutun weiter an Fahrt gewinnt. Die Auswirkungen erleben die Menschen selbst bis heute und sie haben verstanden, dass sie nicht nur mit Ökostrom und Biolebensmittel, sondern auch mit nachhaltigen Anlagen etwas bewegen können.

In den Gesprächen mit neuen Mandanten stellen wir immer wieder fest: Wenn wir über nachhaltige Themen in Sachen Geldanlage sprechen, so ist es den meisten Menschen sehr wichtig, dass sie damit nachhaltige Themen unterstützen und nicht gesellschaftsdienliche Bereiche ausschließen wollen. Wir erleben diesen Markt als eindeutigen Wachstumsmarkt in der Finanzdienstleistung. Das kann auch jeder an den Wachstumsraten der nachhaltigen Banken in Deutschland sehen. Diese wachsen seit Jahren mit Ergebnissen, von denen andere Finanzdienstleister wahrscheinlich nur träumen können.

Was raten Sie Kollegen und Kolleginnen, die mehr im nachhaltigen Bereich beraten und vermitteln wollen?

Es lohnt sich, sich mit einer klaren ethischen und ökologischen Positionierung in der Finanzberatung auseinander zu setzen. Erstens heben sie sich dadurch von der Masse der Vermittler deutlich ab, zweitens erreichen sie damit einen großen (Nischen)-Markt, in dem sich wenige Kollegen bewegen, drittens erreichen sie mit nachhaltigen Finanzthemen ganz neuen Kundenzielgruppen und entwickeln dadurch sehr interessante Kundenzugänge. Das Gute ist: Ökologie und Ethik sind inzwischen für viele ein Selbstverständnis. Es ist kein exotisches Produkt mehr, das man bewirbt und erst Überzeugungs- und Aufklärungsarbeit leisten muss. Es werden „lediglich“ die Kundenvorstellungen und Nachfrage, welche weit verbreitet vorhanden sind, bedient.

Als Beratungsunternehmen, als Berater und aus Kundensicht gibt es keinen schöneren Dreiklang: Sinn, Ertrag und eine gute Zukunft! Mehr Argumente bedarf es wohl kaum. ■